

N°06  
MAI  
2018

# SOLUTIONS

## *Cabinet dentaire*

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

**Gestion**

PERFORMANT  
ET SEREIN GRÂCE AUX  
**TABLEAUX  
DE BORD**

34,80 €  
N°ISSN :  
2558-4189



### **Et aussi : votre guide pratique**

- **Management** : 5 conseils pour un entretien annuel d'évaluation réussi
- **Organisation** : Pourquoi intégrer l'orthodontie au cabinet ?



# UMENTS

orthodontiques

BIOTECH DENTAL  
ΔTP 38

Energie photonique  
Traitement athermique  
Concept exclusif

[biotech-dental.com](http://biotech-dental.com)

9. Doit être utilisé par des professionnels de santé qualifiés et formés. Des lunettes de protection doivent obligatoirement

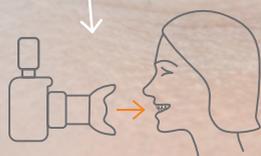
© RCS Salon de Provence : 795 001 304 - SIRET : 795 001 304 00018 - N° TVA : FR 31 79 500 13 04.



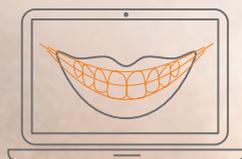
BIOTECH DENTAL

# DIGITAL SMILE DESIGN®

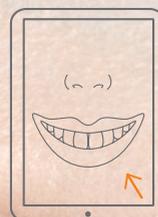
## Dessine-moi un sourire



Protocole  
**simple**



Logiciel intuitif  
**plébiscité**



Diagnostic et simulation  
**clairs**



Provisoire pour validation  
**sereine**



Avec Labocast,  
bénéficiez d'un outil clair et convaincant !

**Sans licence  
et sans engagement !**



Solution 3 en 1  
**complète**

Mock up + guide de préparation + provisoire

Découvrez le protocole DSD par Labocast :  
[www.dentalplanningcenter.fr](http://www.dentalplanningcenter.fr)

**LABOCAST®**  
Modern Dental Group

+33 1 53 38 64 66

46-56, rue des Orteaux | 75020 PARIS | [www.labocast.org](http://www.labocast.org)

## Il n'y a pas de problème sans solution

À l'heure où nous écrivons ces lignes, il reste encore une réunion de négociation entre l'Uncam et les syndicats de la profession. Même si un certain flou plane encore sur les détails finaux, et sauf surprise de dernière minute, l'issue vers la signature d'une nouvelle convention fait désormais peu de doute.

**« Comme toutes les entreprises, le cabinet doit régulièrement faire face à des. »**

Pas question d'attendre pour autant. Quel que soit le contenu de ce texte, il existe de nombreux outils et leviers que vous pouvez déjà actionner pour améliorer votre pratique et la rentabilité de votre cabinet, et ainsi vous préparer à l'avenir. Porter un soin tout particulier à la façon dont vous présentez vos devis à

vos patients, aux modalités de financements que vous pouvez proposer, présente de nombreux bénéfices. C'est la garantie d'un taux d'acceptation plus élevé, avec pour corollaire une hausse de votre chiffre d'affaires, mais aussi et surtout, un meilleur service et la satisfaction de vos patients. Nous vous proposons de découvrir nos sept conseils pour progresser dans ce sens (p.22).

Nous vous invitons également à lire notre article sur l'outil indispensable que constituent les tableaux de bord, pour une meilleure gestion et un suivi au jour le jour de votre activité (p.50). Enfin, l'augmentation de la demande esthétique des patients adultes est aussi une nouvelle opportunité pour ajouter une corde à votre arc. Vous pouvez en effet proposer des traitements orthodontiques à vos patients grâce à la démocratisation des aligneurs invisibles. Nous vous disons comment (p. 56).

Un cabinet dentaire est une petite entreprise. Et comme toutes les entreprises, le cabinet doit régulièrement faire face à des difficultés. Le manager que vous êtes doit ainsi résoudre une multitude de difficultés. Autant de problèmes qui ne demandent qu'à trouver leurs solutions !

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



## Demandez votre diagnostic sur-mesure.

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

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

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

## Prenez rendez-vous :

nos conseillers vous rencontrent sur votre lieu de travail.

[macsf.fr/rdv-exercice-groupe](https://macsf.fr/rdv-exercice-groupe)



ou **3233** Service gratuit + prix appel

[macsf.fr/Exercice-en-Groupe](https://macsf.fr/Exercice-en-Groupe)

PUBLICITÉ

# Sommaire

MAI 2018

<b>Actualités</b>	8
<b>Repérages</b>	16

---

---

## [ En couverture ] 22



### 7 conseils pour améliorer l'acceptation du devis

## [ Cas d'école ] 32



**J'AI INTÉGRÉ  
LES ALIGNEURS  
DENTAIRES  
À MA PRATIQUE  
DR ÉDOUARD NEGRE  
(NICE)**

---

---

## Chroniques

Yassine HARRICHANE	42
Edmond BINHAS	60
Catherine ROSSI	70

## Guide pratique

### MANAGEMENT 45

5 conseils pour un entretien annuel d'évaluation réussi

### GESTION 50

Performant et serein grâce à mes tableaux de bord

### ORGANISATION 56

Les aligneurs transparents au cabinet : avantages et inconvénients

## Vie pro 63

Moins procrastiner en 7 étapes

---

---

<b>Bloc-notes</b>	66
<b>Livres</b>	71
<b>Agenda</b>	72
<b>Petites annonces</b>	76
<b>Histoire</b>	78

# Boutique en ligne de Dentaureum.

Plus rapide. Plus ergonomique. Plus simple.



## Vos avantages en un seul coup d'œil

- Recherche simplifiée.
- Informations détaillées sur les produits.
- Comparaison de produits.
- Livraison sans frais\*
- Vérification automatique de la disponibilité des produits.
- Liste personnalisée de vos favoris pour retrouver les articles fréquemment commandés.
- Commande directe à partir du catalogue.
- Historique des commandes – Consultation de vos commandes antérieures.
- Affichage de vos conditions et prix personnalisés.
- Commande sécurisée avec cryptage SSL

\*Pour toute commande inférieure à 10 kgs\*.

**D**  
**DENTAURUM**  
**FRANCE**

## Contributeurs



**Dr Edmond Binhas**

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



**Dr Yassine Harrichane**

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



**Dr Catherine Rossi**

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



**Franck Rouxel**

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



**Dr Xavier Riaud**

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

## SOLUTIONS Cabinet dentaire

**Directeur de publication**  
Patrick Bergot

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

**Directeur opérationnel**  
Alain Baudevin

**Rédacteur en chef**  
Jérémy Reboul  
jeremy.reboul@parresia.fr

**Rédaction**  
Pauline Machard  
Rémy Pascal  
Claire Manicot

**Rédactrices graphistes**  
Bérengère Brissy  
Camille Tisserand  
**Marketing**  
Élodie Marconnet

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

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

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

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

**Imprimerie**  
Roto Champagne  
52 000 Chaumont  
**Dépôt légal à parution**  
Avril 2018  
**Commission paritaire**  
1119 T 93542

ISSN 2558-4189

Parresia  
109, av. Aristide Briand  
CS 90042  
92541 Montrouge

### ***Négociations conventionnelles***

---

## **L'Assurance maladie revoit sa copie, la profession toujours échaudée**

**L'Assurance maladie a revu sa proposition de plafonnement des tarifs et des prothèses. Un lâchage de lest qui ne convainc pas pour autant la profession, qui reste mobilisée.**

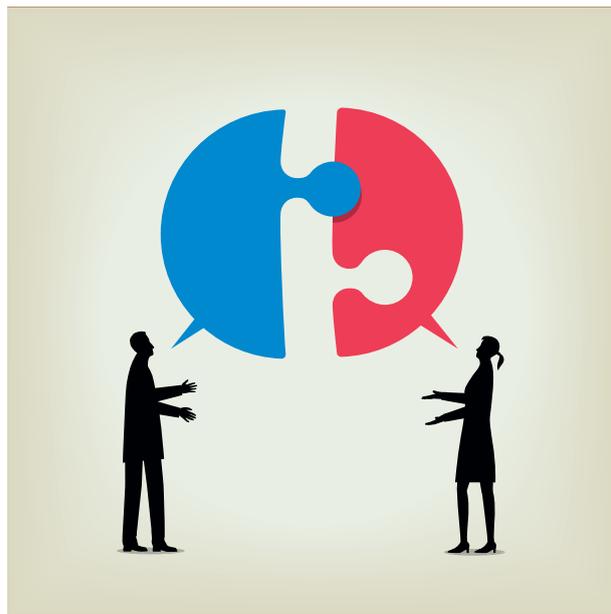
Sept mois après la reprise des discussions, se dirige-t-on vers la signature d'une nouvelle convention ? Toujours pas en l'état pour les syndicats de la profession qui entendent poursuivre les négociations, peu rassurés par les nouvelles propositions présentées par l'Union nationale des caisses d'Assurance maladie (Uncam) les 5 et 6 avril.

Quelles sont les principales mesures de la nouvelle mouture ? Déjà, l'Uncam fait évoluer la répartition des actes prothétiques entre les trois paniers de soins : près de la moitié (46 %) des prothèses resterait intégralement remboursée dans le cadre du « reste à charge zéro ». Mais la proportion d'actes bénéficiant d'un « reste à charge modéré » est, elle, réduite (passant de 41 % à 25 %) au profit de ceux à tarifs libres (de 13 % à 29 %). Ensuite, en contrepartie de ces plafonds, la Sécu propose une revalorisation progressive des « soins bucco-dentaires fréquents », échelonnée entre avril 2019 et janvier 2023. L'agence de presse APM rapporte que si « l'Uncam chiffre à 448 millions d'euros la perte induite par la régulation des actes à entente directe », celle-ci serait compensée par « près de 707 millions d'euros de revalorisations diverses. Au total, à l'horizon 2023, le gain net s'élèverait à 259 millions d'euros. » Des concessions qui ne calment pas la grogne de la

profession, relayée au niveau syndical. La FSDL entend « tout mettre en œuvre pour expliquer à l'ensemble des dirigeants que la médecine bucco-dentaire mérite mieux qu'un plan qui "solvabilise" la prothèse et qui consiste à équiper nos concitoyens de prothèses dentaires bas de gamme. »

Elle continuera « de répéter que la valorisation cohérente de la prévention et des soins conservateurs de qualité doit être la priorité absolue du gouvernement. »

À la CNSD, « c'est à la très grande majorité que les délégués ont dit "Encore !", en donnant mandat aux négociateurs de poursuivre, de continuer à se battre pour améliorer encore le futur texte conventionnel, en limitant les impacts des promesses présidentielles et en ouvrant la porte aux évolutions visant à donner les moyens d'une médecine bucco-dentaire préventive et économe



en tissu dentaire. »

Enfin pour l'Union dentaire, « la négociation n'est pas finie (...) pour l'instant, la situation actuelle ne peut convenir à l'ensemble de la profession. Notre syndicat négociera jusqu'au bout pour améliorer et obtenir le maximum dans le cadre strict et arbitraire qui nous est imposé par le gouvernement. » Prochaine séance de négociations le 4 mai.

## #BalancetonDPC

### ANDPC : DES FORMULAIRES POUR SIGNALER DES DYSFONCTIONNEMENTS

L'Agence nationale du développement professionnel continu (ANDPC) franchit une nouvelle étape dans le contrôle de la qualité de l'offre de DPC. Le 17 avril, elle a lancé, sur son site, un « nouvel espace dématérialisé (qui) permet à toute personne d'alerter l'Agence nationale du DPC d'un dysfonctionnement dans le déroulement d'une action de DPC ou dans les pratiques d'un organisme de DPC », mentionne le communiqué. Deux formulaires sont accessibles: l'un « spécifiquement dédié aux professionnels de santé ayant participé à une action de DPC »; l'autre est « ouvert à tout acteur souhaitant alerter l'Agence d'une anomalie ou d'un comportement qu'il juge irrégulier. »

# 1063

*C'est le nombre d'incidents déclarés en 2017 auprès de l'Ordre des médecins. Une large majorité des incidents est constituée d'agressions verbales et de menaces (62 %), loin devant le vandalisme (8 %) et les agressions physiques (7 %). Pour rappel, il existe dans chaque département, des référents ordinaires « violences », qui ont pour mission « d'informer, de former, d'orienter et d'aider les praticiens exposés à ces problèmes », écrit l'Ordre national des chirurgiens-dentistes dans un communiqué.*

## DÉMARQUEZ-VOUS AVEC UN SITE UNIQUE, RÉALISÉ À VOTRE IMAGE



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

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

### 3 BONNES RAISONS DE NOUS FAIRE CONFIANCE

- 1** UNE SOLIDE  
EXPÉRIENCE
- 2** DES SOLUTIONS  
SUR-MESURE
- 3** UNE ÉQUIPE  
DÉDIÉE

### L'avenir s'écrit aujourd'hui

## Les cabinets dentaires à l'étude

Un cabinet mène actuellement une grande enquête sur le cabinet de demain.

À l'occasion de la cinquième journée nationale des assistantes dentaires, le 5 avril, l'Observatoire des métiers dans les professions libérales (OMPL) a rappelé qu'une grande étude sur « le cabinet dentaire de demain » était en cours. L'idée de cette enquête, lancée par avec les partenaires sociaux, et conduite par le cabinet Rapelli, spécialiste des professions libérales? « C'est de dresser un nouvel état des lieux de la profession, et anticiper les évolutions à venir : spécificités de la branche, profils des salariés, pratiques de soin, répartition sur le territoire,



© LittleBee80 / istockphoto

évolution des équipements...». Selon l'association créée en 2005, cette étude prospective « permettra d'accompagner les cabinets dentaires dans leur politique de gestion des ressources humaines à moyen et à long terme ». Les résultats devraient être publiés à la fin de l'année. La précédente étude date de 2012.

---

### **Danger ou opportunité ?**

## LA PROFESSION D'HYGIÉNISTE DENTAIRE ARRIVE EN BELGIQUE

La profession d'hygiéniste bucco-dentaire est officiellement reconnue en Belgique depuis la fin mars, rapportent plusieurs médias belges. Un arrêté a été publié au Moniteur, l'équivalent belge du Journal officiel, le 30 mars dernier. Ils pourront accomplir des actes de base jusqu'à présent réservés aux seuls dentistes : « examen de la santé dentaire du patient, établir un plan de soins préventifs ou encore accomplir un nettoyage des dents, détaille *La Libre Belgique*. Sur prescription, ils pourront aussi administrer certaines anesthésies locales ou enlever des sutures et pansements. Ils pourront également côtoyer directement le dentiste et se charger d'administrer un médicament, réaliser une radio ou encore appliquer des pansements », explique *La Libre Belgique*. En France, la profession d'hygiéniste dentaire n'est pas reconnue.

### **LE MOT**

## **Flossing**

*Ou « danse du fil dentaire » est un mouvement inventé par un adolescent américain, Russel Horning, surnommé «Backpack kid» (l'enfant au sac à dos). Cette danse a été baptisée ainsi du fait de sa ressemblance avec le mouvement du fil dentaire («dental floss»). Elle est devenue virale après avoir été reprise par des stars de la chanson (comme Rihanna, Katy Perry) et des sportifs américains.*

# ***Y*SONIC**

GAMASONIC - France -

## **SNC Slide**

***Laveur par Ultrasons***

**(Nettoyage - Désinfection - Rinçage - Séchage)**



***SNC Slide - Version Tiroir***

**Ouverture / Fermeture du Tiroir automatisée**

GAMASONIC - 63160 BILLOM - France -

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

### **Le Dentaliste**

## **Un capteur placé sur une dent analyse votre alimentation**

Des chercheurs ont développé un capteur adhésif à coller sur une dent qui analyse la consommation de glucose, de sel et d'alcool.

Après les mentalistes, qui lisent dans les pensées, les dentistes, qui lisent dans vos dents? Si ce dernier terme n'existe pas, il n'en reste pas moins que des chercheurs de la Tufts University School of Engineering (près de Boston) ont élaboré un capteur qui, placé sur une dent, permettrait d'analyser en temps réel l'alimentation de la personne qui le porte. Cette information, publiée dans la revue scientifique *Advanced Materials*, a été relayée par des médias canadiens et français. Le capteur, qui mesure seulement 2 mm sur 2 mm, est composé de trois couches: une couche centrale de



matériaux bioréactifs et deux couches extérieures. Ces trois couches agissent comme une minuscule antenne, recueillant et transmettant les informations. Pour le moment, la version présentée serait capable de détecter la quantité de glucose, de sel et d'éthanol ingérée. Une future adaptation de ce capteur pourrait, en théorie, permettre de détecter un plus large éventail de nutriments et de produits chimiques. De quoi suivre d'un peu plus près ce que vous mangez et buvez.

---

### **Régénération**

## **UN ÉMAIL QUI REPOUSSE COMME PISTE CONTRE LES CARIES**

Des chercheurs de l'université de Washington ont mis au point un traitement de reminéralisation qui permet de réparer les dents, en régénérant leur émail. Le produit qu'ils ont créé est composé de peptides. Appliqué sur des problèmes dentaires artificiellement créés, ce procédé est parvenu à faire cicatrifier l'émail et à le reconstituer. Le principal auteur de l'étude, Mehmet Sarikara, fait valoir que « la reminéralisation guidée par les peptides est une alternative saine aux

soins dentaires actuels ». Si le traitement a montré son efficacité en laboratoire, reste à savoir ce que ça donnerait dans la bouche d'un patient. Une chose est sûre néanmoins, expliquent les auteurs de l'étude: le traitement ne pourra pas être utilisé pour les caries trop profondes qui atteignent l'ivoire, sous l'émail. Mais l'intérêt pourrait être une application « en prévention de futures caries par l'insertion de la substance dans un produit utilisé quotidiennement ».



# PARTICIPEZ À LA 1<sup>ÈRE</sup> ÉDITION DES DIGITAL DENTAL DAYS DU 21 AU 23 JUIN 2018 PALAIS DES CONGRÈS D'AJACCIO

Pratiquez le  
digital flow

Découvrez  
de nouvelles  
applications

Digital Dental Days  
destination Corse 2018

Rencontrez nos  
formateurs  
et experts

Échangez entre  
confrères

[www.digital-dental-days.dental](http://www.digital-dental-days.dental)

PROFILE DESIGNER

**i physio**<sup>®</sup>



SOLUTION 3 EN 1

## OFFRE SPÉCIALE IPHYSIO<sup>®</sup>

Un échantillon gratuit sera remis à l'ensemble des participants aux conférences afin que vous puissiez vous familiariser avec le nouveau concept i physio<sup>®</sup>.

Pour plus d'informations : +33 (0)1 56 03 11 80 - [info@lyra.dental](mailto:info@lyra.dental) - [www.lyra.dental](http://www.lyra.dental)

**LYRA**<sup>™</sup>  
INTEGRATEUR DE COMPÉTENCES



### Réaction à retardement

## Grèves : que faire en cas d'absence ou de retard de son salarié ?

Qui dit grève durable des transports, dit possibles retards accumulés pour vos employés. Faut-il ou non sanctionner ces derniers ? L'administration répond.

En cette période de grèves répétées des transports publics, il n'est pas toujours facile, quand on est manager, de savoir comment réagir quand son ou sa salariée est pour la énième fois absente ou en retard. Faut-il le/la sanctionner ? Non, selon le site officiel de l'administration française [www.servicepublic.fr](http://www.servicepublic.fr).

« Les salariés empêchés d'aller au travail ou retardés ne peuvent pas être sanctionnés. Dans ce cas, ils peuvent invoquer un cas de force majeure en présentant un justificatif de retard ou d'absence », est-il détaillé sur le site. En revanche, « les employeurs ne sont toutefois

pas obligés de rémunérer le temps d'absence de leurs salariés (sauf convention ou accord collectif plus favorable). » Le site conseille ainsi aux salariés, pour éviter une retenue trop importante sur leur salaire, de compenser soit en récupérant les heures de travail perdues, soit en posant un jour.

---

**N° 0800 800 854** C'est le nouveau numéro unique et gratuit d'écoute et d'accompagnement pour tous les professionnels de santé en détresse. La ligne est disponible gratuitement 7j/7 et 24h/24.

---

### Un poids, démesure

## EN ANGLETERRE, LES DENTISTES RÉTICENTS À TRAITER DES PATIENTS OBÈSES

En Angleterre, la profession est confrontée à un problème de poids, au sens propre du terme. C'est ce qu'explique un ancien représentant syndical (du Dental Defence Union), dont les propos sont rapportés par le quotidien le *Daily Mail*. « Un nombre croissant de chirurgiens-dentistes contactent le DDU pour savoir s'ils peuvent traiter en toute sécurité des patients pesant plus de 127 kg, le poids limite pour de nombreux fauteuils dentaires », alerte-t-il. D'autant que la situation n'est

pas rare dans le pays : nombreux étant les patients à dépasser ce poids. Le risque de traiter des patients obèses est donc double. Il y a un risque évident de blessure pour les patients, si le fauteuil se casse. Mais aussi un risque pour le praticien, qui peut être accusé de discrimination s'il refuse de prendre en charge un patient obèse. Le syndicat conseille ainsi aux chirurgiens-dentistes d'adresser ces patients à des cliniques spécialisées, disposant de fauteuils adaptés.

## LA SOLUTION INVISIBLE D'ALIGNEMENT DENTAIRE

SOLUTION & FABRICATION **100%** FRANÇAISE



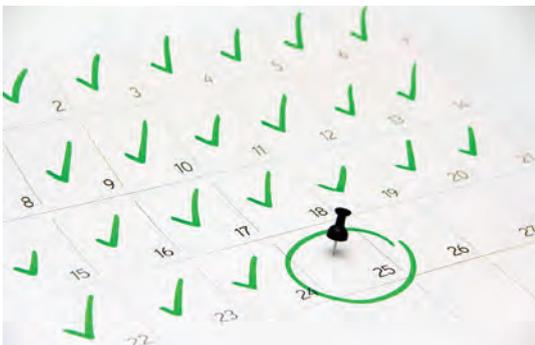
### Population sous tension

#### PRÈS D'UN FRANÇAIS SUR TROIS EN HYPERTENSION ARTÉRIELLE

30,6 % de la population française souffrirait d'hypertension artérielle, selon Santé publique France, l'agence nationale de santé, qui a présenté une enquête menée entre 2014 et 2016. Selon cette enquête, cette maladie chronique qui touche davantage les hommes (36,5 %) que les femmes (25,2 %), reste mal détectée puisque « seule une personne sur deux avait connaissance de son hypertension » et moins d'une sur deux prenait des médicaments. « Il est primordial de poursuivre les efforts de prévention en matière d'activité physique et de nutrition, principaux déterminants de l'hypertension », avise l'autorité sanitaire.

## 75%

*C'est le pourcentage de Français ayant déjà renoncé à se soigner ou différé des soins, selon une enquête de la Fondation April, en partenariat avec l'institut BVA. Le principal motif ? Le délai jugé trop long pour avoir un rendez-vous (à 51 %), alors que le manque de moyens financiers n'est évoqué qu'en cinquième position.*



© MihaPater / istockphoto

### LES TRAITEMENTS SUR-MESURE PAR GOUTTIÈRES TRANSPARENTES !

- ✓ SUR MESURE
- ✓ AMOVIBLE
- ✓ CONFORT
- ✓ QUALITÉ FRANÇAISE
- ✓ RÉSULTATS APPROUVÉS



Logiciel gratuit  
Accès sans installation



Plan de  
traitement et  
visualisation  
3D inclus



Service client  
professionnel  
français

#### CONTACT & INFORMATIONS

[contact@ealigner.com](mailto:contact@ealigner.com)

Tél. 02 41 46 93 78



[www.ealigner.com](http://www.ealigner.com)

---

## REPÉRAGES

---



### BISICO

#### **THERACEM CA : SCELLEMENT AUTO-ADHÉSIF BIOACTIF**

**TheraCem Ca est un nouveau composite auto-adhésif et dual-cure doté de propriétés biologiques comme la libération de calcium, destiné au scellement rapide et facile des pièces prothétiques (couronnes, bridges, inlays, onlays) et des tenons préfabriqués ou coulés métalliques et non-métalliques.**

TheraCem Ca permet également le scellement de prothèses sur implants ainsi que des dispositifs orthodontiques.

#### **Ciment auto-adhésif et automordant (self-etch)**

##### **Dual-cure**

- adhésion spontanée sur de nombreux substrats naturels et prothétiques,
- forte adhésion sur la zircone,
- libération continue de calcium,
- élimination facile des excès,
- radio-opaque,
- en double-seringue automélangeuse,
- rapide, facile et efficace.

TheraCem Ca ne nécessite aucun mordantage séparé, ni utilisation de primer. TheraCem Ca a une forte affinité pour les substrats à base de zircone sans nécessité d'ajout de produits supplémentaires. Il bénéficie d'une haute radio-opacité et permet une élimination facile et rapide des excès. Le relargage ionique continu de TheraCem Ca permet une meilleure protection des structures dentaires. Son pH acide initial, qui lui permet une adhésion spontanée aux structures minéralisées dentaires, devient basique en quelques minutes pour une très grande stabilité en bouche. Son haut degré de conversion en

polymères procure à ce ciment de nouvelle génération des propriétés physiques optimisées. Son conditionnement en double-seringue automélangeuse le rend facile d'emploi, homogène et ultrarapide. TheraCem Ca offre un scellement efficace et durable des restaurations indirectes, sans effort ni complexité.

#### **Pour en savoir plus :**

**BISICO France**

**120 Allée de la Coudoulette**

**13680 Lançon-Provence**

**04 90 42 92 92**

**bisico.fr**

---

### ETK LYRA

#### **MICRO ENVISIONTEC**

LYRA, intégrateur de compétences numériques dans les cabinets dentaires et les laboratoires, vient de signer un contrat de partenariat exclusif avec la société EnvisionTEC, spécialiste mondial sur le marché des solutions pour l'impression 3D haute résolution dédié aux professionnels. LYRA complète ainsi son offre en proposant aux praticiens et aux prothésistes un nouveau choix d'équipement alliant excellence technologique et haute performance pour la réalisation en 3D de guides de chirurgie et de modèles. EnvisionTEC a été fondée en Allemagne en 2002 et il est devenue depuis un acteur majeur et incontournable sur le marché du Prototypage Rapide. La société propose désormais plus de 40 types d'imprimantes

3D haut de gamme basées sur six technologies distinctes. Ces machines sont appréciées par les professionnels pour leur précision, leur fiabilité, leur qualité d'impression ainsi que pour la diversité et la qualité des résines compatibles.



**Contact : LYRA**

**+33 (0) 4 50 91 49 20**

**info@lyra.dental**

**www.lyra.dental**

## REPÉRAGES



Cervitec Plus :  
Tube et unidose  
avec applicateur

IVOCLAR VIVADENT

## CERVITEC PLUS : CONTRÔLE PROFESSIONNEL DES GERMES

Cervitec Plus est un vernis protecteur contenant 1 % de chlorhexidine et 1 % de thymol. Il offre un contrôle professionnel des germes en cas de risque carieux élevé, protège les zones sensibles et permet donc de maintenir la qualité des restaurations.

Le vernis Cervitec Plus présente une combinaison cliniquement prouvée de composants actifs, dont la chlorhexidine et le thymol. Il protège les surfaces radiculaires exposées et réduit l'activité bactérienne sur les dents. Ce vernis transparent s'applique de manière précise là où son action est nécessaire. Les dents et les restaurations dentaires bénéficient d'une protection durable.

### Une gamme complète de produits

Le vernis protecteur complète la gamme de produits Cervitec qui comprend le vernis à action combinée Cervitec F, le gel de soins bucco-dentaires Cervitec Gel et le bain de bouche Cervitec Liquid. Tous les produits mentionnés contribuent de manière significative à la conservation à long terme des dents, des couronnes, des bridges, des implants et des prothèses dentaires amovibles.

Pour en savoir plus :

04 50 88 64 00

[www.ivoclarvivadent.fr](http://www.ivoclarvivadent.fr)



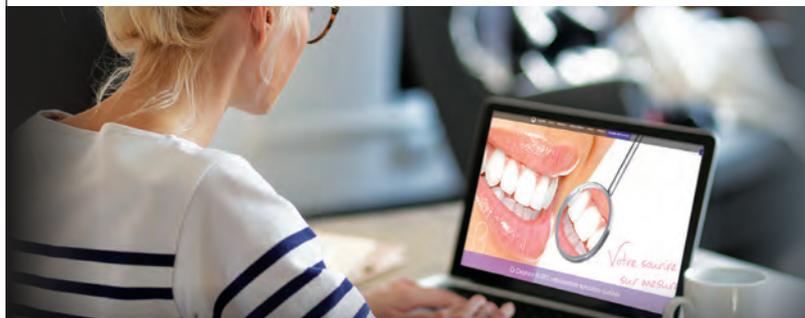
webdentiste

Le partenaire de votre relation patient



**2 patients sur 3 recherchent**

des informations dentaires sur Internet\*



**CRÉER UN SITE INTERNET  
ATTRACTIF, FIABLE ET RÉFÉRENCÉ**

**DEVIENT INCONTOURNABLE !**



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

### > DES CONTENUS PÉDAGOGIQUES

Bénéficiez de 180 fiches conseils personnalisables et 70 vidéos 3D

### > UN RÉFÉRENCIEMENT OPTIMAL

Optimisez votre visibilité sur la 1<sup>ère</sup> page de Google en référencement naturel et local

### > UN DESIGN ATTRACTIF

Les derniers modèles du web, personnalisables et compatibles sur smartphone



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



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

\* Baramètre santé 2015 INPES

\*\* Source Médiamétrie 2017



01 75 61 11 16



[www.webdentiste.fr](http://www.webdentiste.fr)

*Vous souhaitez en savoir plus ?*

**Contactez-vous dès maintenant**

## REPÉRAGES

### A-DEC

#### **A-DEC 336, LE CHOIX QUI PLAÎT AUX PRATICIENS**

**A-dec a conçu cet unit à hauteur fixe, capable de se monter sur tous nos fauteuils, pour s'adapter à votre façon de travailler.**

L'unit A-dec 336 à cordons pendants est un modèle Radius. Il pivote autour de la partie avant du fauteuil pour s'adapter facilement aux gauchers et droitiers. Sa conception compacte simplifie sa manipulation et son aseptie. Son bloc de commandes pneumatique, est innovant et permet d'y intégrer tous les périphériques nécessaires : turbines lumière, moteurs électriques lumière, instrument à ultrasons, lampe à polymériser, caméra intra-buccale...

La commande du fauteuil, de l'unit, des instruments et de l'éclairage est simplifiée grâce au Clavier Deluxe. La conception est épurée et plus efficace. L'unit 336 est à hauteur fixe. Sa zone de



proprioception est réglée lors de l'installation en fonction de votre taille. Il a été très bien étudié pour répondre à vos exigences imposées par votre posture au travail lorsque vous prodiguez les soins.

**Pour plus d'information :**  
[fr.a-dec.com/fr/](http://fr.a-dec.com/fr/)

### DENTSPLY SIRONA

## **PLUS D'INDICATIONS GRÂCE À LA TECHNOLOGIE CFAO: CEREC PREMIUM SW 4.5**

**Le dernier logiciel Cerec Premium 4.5 associe le flux de travail Cerec avec un large éventail d'indications d'inLab, la solution CFAO pour le laboratoire dentaire de Dentsply Sirona.**



Cerec Premium SW 4.5 offre plus de possibilités dans le cadre d'un plan de traitement par rapport à la précédente version. Les utilisateurs bénéficient d'un support complet via le logiciel : le système oriente le flux de travail, avec une réduction des étapes. Les restaurations habituelles sont détectées automatiquement, l'analyse de couleur « shade detection » garantit des résultats esthétiques satisfaisants. La stratégie de fraisage a été encore optimisée, ce qui profite avant tout à la précision d'ajustage des réalisations complexes. Le logiciel Cerec Premium 4.5 permet une

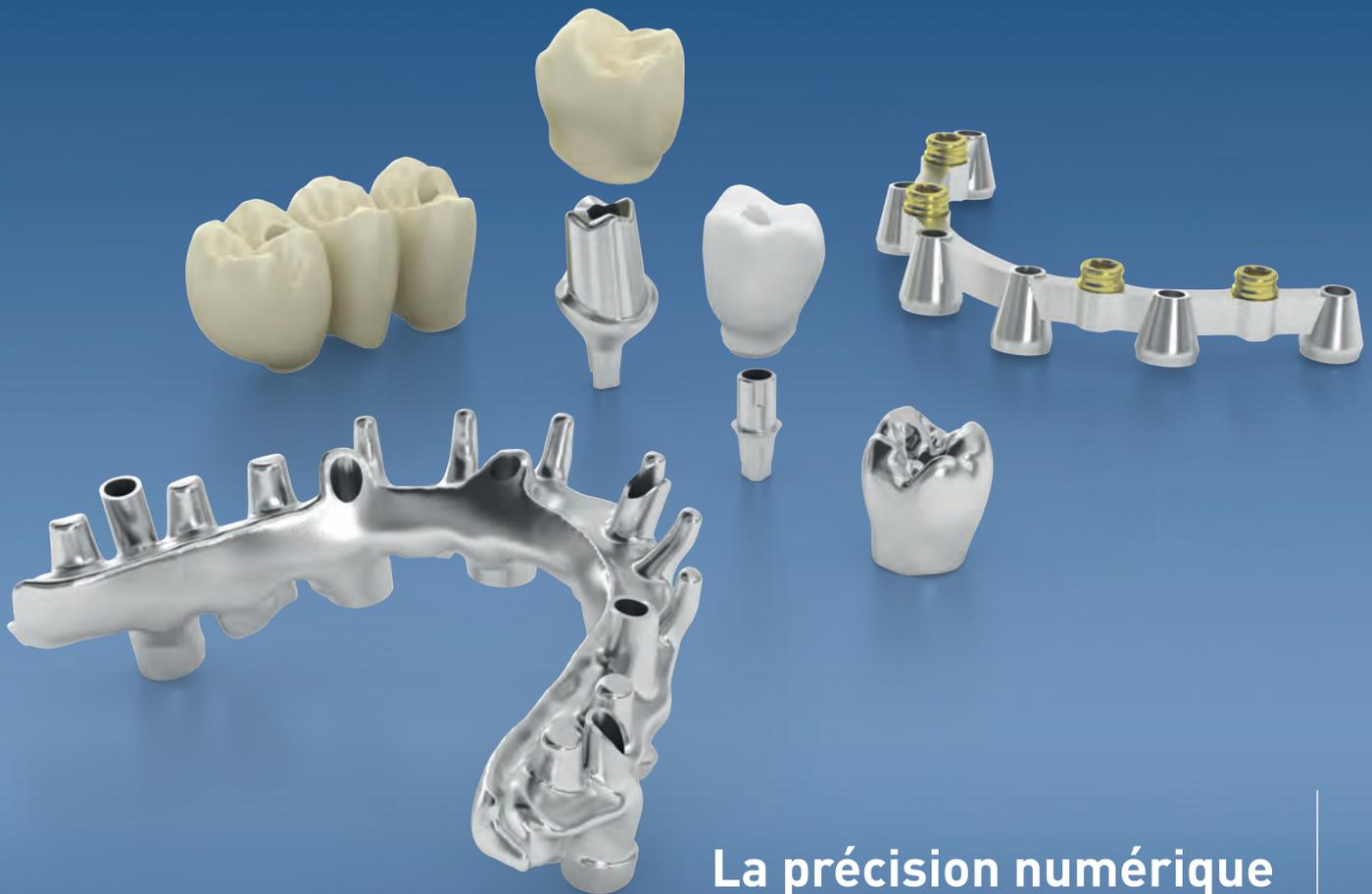
exportation des données en STL.

La communication du logiciel avec le four de frittage Cerec SpeedFire apporte également des améliorations. Cela permet de traiter les patients avec des restaurations en zirconium en une seule séance. Avec différents blocs meso, y compris l'oxyde de zirconium, des couronnes directement visées peuvent également être fabriquées pour la restauration d'implants.

**Plus d'informations :**  
<https://www.dentsplysirona.com/fr-fr>

# simeda®

PROTHÈSES SUR-MESURE



La précision numérique



Anthogyr vous fait entrer dans l'ère numérique avec sa solution ouverte CAD-CAM Simeda®. Pour des restaurations prothétiques sur-mesure parfaitement ajustées, bénéficiez d'un centre d'usinage de haute précision et d'un service premium. Notre équipe du Support Technique vous assiste durant tout le processus, de la numérisation à la modélisation. Avec notre Web Order, suivez en temps réel toutes les étapes de vos commandes et gérez vos fichiers 3D directement dans la nouvelle interface.

[www.anthogyr.fr](http://www.anthogyr.fr)

\*Consultez les Conditions Générales de Garantie Anthogyr Serenity®.

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

**Anthogyr**  
PRIME MOVER IN IMPLANTOLOGY

### YOUNG INNOVATIONS

# C'EST LE PRINTEMPS CHEZ YOUNG INNOVATIONS

La société dentaire Young Innovations présente sa gamme de produits sur de nombreux salons européens au printemps ainsi que de nombreux articles à un prix spécial.

Young Dental est le fournisseur leader mondial de systèmes de polissage et de contre-angles de prophylaxie jetables, avec des décennies d'expertise et d'expérience dans ce domaine. La dernière génération des contre-angles présente un design particulièrement étroit et une petite tête ronde. De ce fait, le polissage dentaire pour les patients est beaucoup plus agréable et le praticien atteint des endroits auparavant difficiles d'accès. Les DPA sont disponibles en version droite ou avec un contre-angle de 17

degrés pour réduire la fatigue musculaire. La pièce à main ergonomique et à faible vibration protège la main et les articulations.

Les cupules de polissage sont réalisées en caoutchouc spécial, propre à l'entreprise, qui s'adapte au contour de la dent avec précision. Cela évite les éclaboussures et permet d'obtenir un résultat optimal. Les Young Prophy Cups et les pâtes à polir associées font actuellement également partie de l'offre.

**Contact :**

Young Innovations Europe GmbH  
Téléphone : +49 (0)6221-434 544 2  
Fax : +49 (0) 6221-453 952 6  
info@youngdental.eu  
www.youngdental.eu



Young Starter Kit



Zooby Starter Kit

---

### PARKELL

## DIGITEST II : TESTEUR DE VITALITÉ DE PULPE DENTAIRE



Le nouveau test pulpaire Digitest II de Parkell prévient tout inconfort du patient : plutôt que d'émettre un courant constant, il génère un stimulus en une pulsation oscillante qui est plus "délicat", car une dent vivante ressent le stimulus à un degré qui est bien inférieur au seuil de douleur. Le dispositif Digitest II augmente graduellement le stimulus sans soudaine poussée susceptible de provoquer une vive douleur. Ce stimulus progressif génère

une réponse pulpaire bien en dessous du seuil de douleur du patient. La vitalité dentaire devient ainsi mesurable au fil du temps, en comparant des résultats entre chaque examen dentaire.

**Pour plus d'information :**

patrizia.mattiucci@directadental.com,  
+46 708 593481  
www.directadentalgroup.com

---

# 3 signatures favorables au réaménagement de la muqueuse péri-implantaire

---

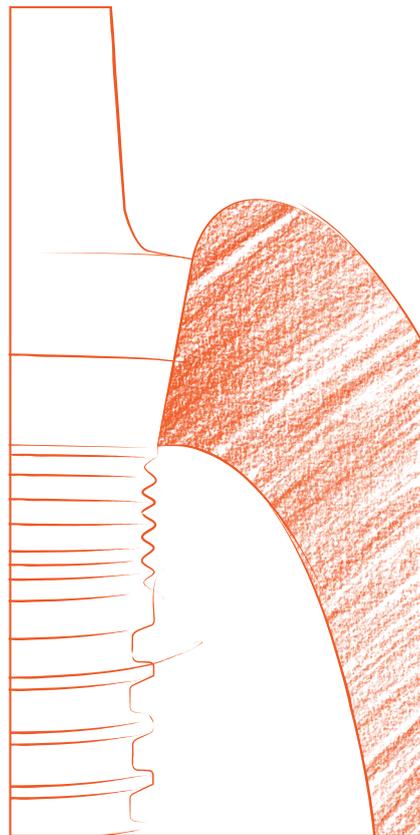
## Épaulement infra-crestal

Sertissage osseux et formation d'un cône muqueux péri-implantaire épais.



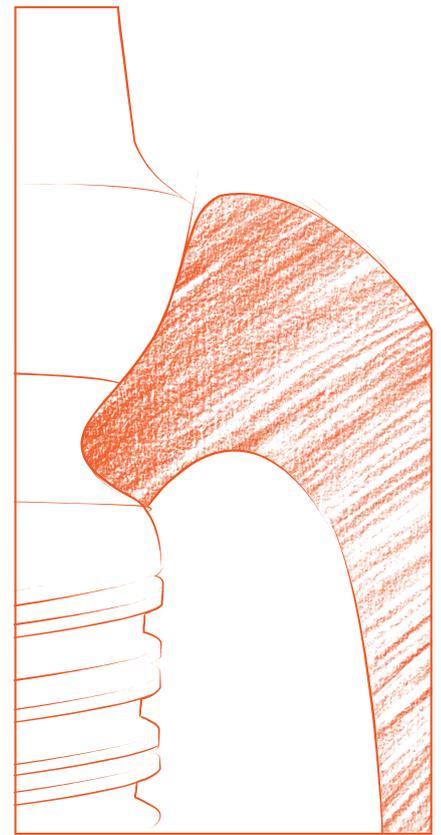
## Col lisse supra-crestal

Aménagement d'un bandeau collagénique et décalage des manipulations prothétiques.



## Col concave transmuqueux

Formation d'un joint muqueux riche en fibres collagéniques et stabilisation du niveau osseux.



### In-Kone® / EVL® / Twinkon®

Les produits présentés sont des Dispositifs Médicaux et à ce titre sont porteurs du marquage CE conformément à la Directive 93/42/CEE. Il est possible que les dispositifs médicaux présentés ne soient pas disponibles à la vente dans tous les pays. Pour tout complément d'information veuillez contacter le service commercial de Global D. Merci de consulter la notice d'instructions avant toute utilisation. En cas de doute veuillez-vous rapprocher du service commercial de Global D. Les notices d'instructions peuvent dans certains cas être dématérialisées. Si tel est le cas un QR code et un lien URL sont présents sur l'étiquette du dispositif. Les notices sont néanmoins disponibles sur simple demande et sans frais supplémentaire sous un délai de 7 jours.

La demande doit être effectuée à l'adresse suivante : [quality@globald.com](mailto:quality@globald.com)





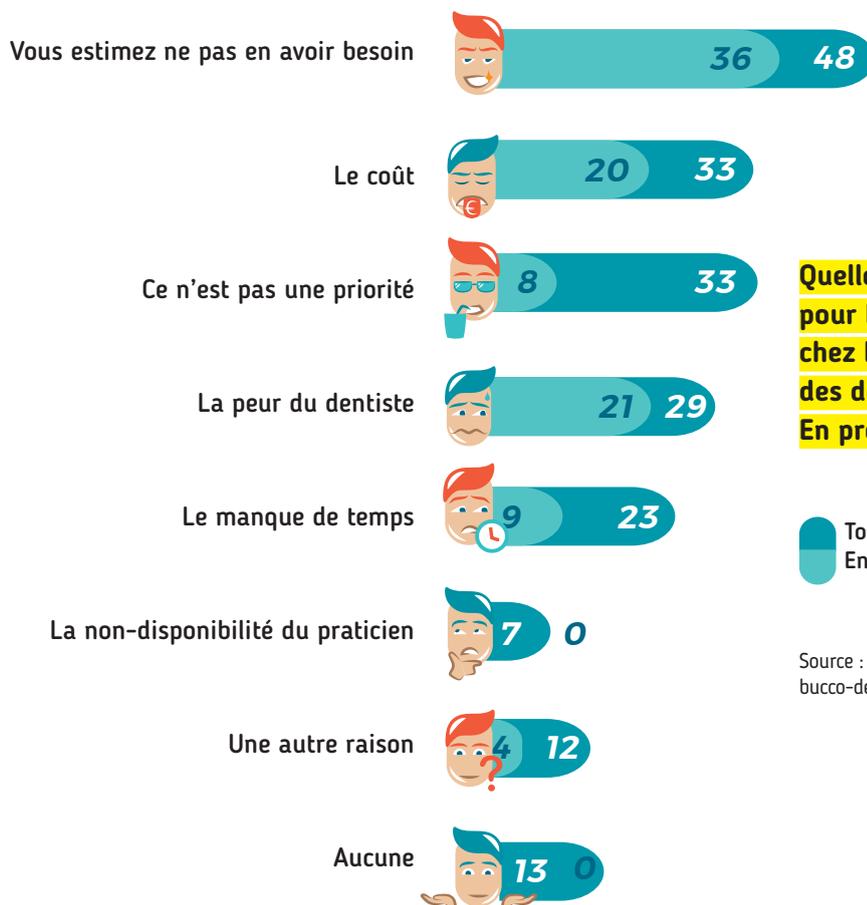
***Pas toujours facile, pour le soignant que vous êtes, d'aborder le volet du traitement.***

***Voici quelques conseils pour améliorer votre taux d'acceptation des devis... sans pour autant tomber dans le mercantilisme.***

Par Pauline Machard



**T** « Très cher Docteur, je vais voir avec ma mutuelle, je ne peux pas... » Quel praticien n'a jamais entendu cette phrase de la bouche d'un de ses patients ? Qui, parmi vous, n'a jamais vu l'un d'entre eux se volatiliser après avoir eu entre les mains un devis dentaire ? Selon une enquête de l'IFOP initiée par l'UFSBD et Webdentiste en novembre 2013 et intitulée « Les Français, les dentistes et l'accès aux soins bucco-dentaires », ces comportements ne sont pas isolés. À l'époque en effet, 33 % (graphique 1) des Français disaient avoir déjà renoncé à des soins dentaires en raison du coût du traitement proposé. Mais l'enquête montrait également que ce renoncement n'était pas uniquement lié à des raisons économiques (graphique 2)... Il est donc possible d'agir pour améliorer le taux d'acceptation de vos devis. Passage en revue de quelques recommandations. →



Quelle était la principale raison pour laquelle vous n'êtes pas allé(e) chez le dentiste au cours des deux dernières années ? En premier ? Et en second ?

Total des citations  
En premier

Source : Les Français, leur dentiste et l'accès aux soins bucco-dentaires. Ifop, UFSBD, Webdentiste, 2013

## 7. Soyez convaincu de votre légitimité

Comment convaincre votre patientèle de la légitimité du montant de vos honoraires... si vous ne l'êtes pas déjà vous-même ? Oui, la période est économiquement difficile pour beaucoup de Français. Oui, le chômage fait rage. Certes, marcher sur deux jambes - celle du soignant et celle du chef d'entreprise - peut être inconfortable... Mais vous ne devez pas pour autant rougir du montant qui figure sur vos devis. Or pour beaucoup d'entre vous, « demander de l'argent est un acte qui se fait par défaut, c'est presque perçu comme une condamnation, diagnostique Jacques Braun, consultant spécialisé dans les cabinets libéraux et dentaires, fondateur de la société Optimum Ratio ([www.optimum-ratio.com](http://www.optimum-ratio.com)). Il faut

## Les honoraires « représentent une somme de connaissances et de savoir-faire »

absolument balayer ce ressenti et au contraire être fier de ses honoraires, c'est la base. Ceux-ci représentent une somme de connaissances et de savoir-faire. Ce qui est gratuit ne vaut rien. Cette somme a une valeur, qui va au-delà du soin », affirme-t-il, catégorique. Dédrématisez un peu la relation financière avec le patient.

Ne sous-estimez pas votre valeur ajoutée et ce, même si vous débutez. Et puis vous êtes tous conscients que pour subsister, pour vous équiper, pour que votre personnel puisse être rétribué... votre cabinet a besoin de finances. →



## DÉCOUVREZ L'UNIT XO FLEX

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

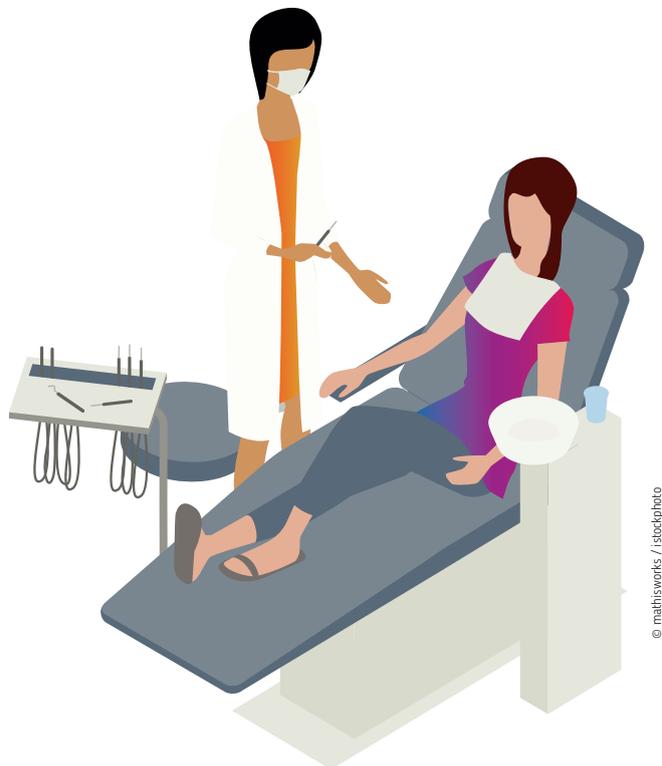
Visitez [xo-care.com](http://xo-care.com) pour découvrir tous les avantages offerts par notre nouvel unit XO FLEX.

**EXTRAORDINARY DENTISTRY**



## 2. Vous pouvez déléguer, mais pas délaissier

S'il est évident que vous devez conserver la partie clinique du plan de traitement et garder un espace de parole avec le patient, il peut être intéressant, si vous le pouvez et voulez, de confier la présentation du devis à une assistante. Pour Marilyn Michel, assistante pédagogique et formatrice à la CNQAOS Bordeaux, c'est même « *dans la logique professionnelle du métier de chirurgien-dentiste que de déléguer.* » L'avantage ?



© mathisworks / istockphoto

### Chez votre dentiste, accordez-vous beaucoup, un peu, pas vraiment ou pas du tout d'importance aux éléments suivants ?



L'expertise et la compétence du chirurgien-dentiste

2 3 18 77



Les relations avec le dentiste et son équipe (écoute, disponibilité, accueil)

2 4 27 67



Les conseils personnalisés et les explications de votre dentiste

2 4 23 71



Une bonne information sur les remboursements et le coût restant à votre charge en cas de dépassement

2 4 23 71



La transparence du dentiste sur les coûts de traitement

2 7 22 69



La mise à disposition d'informations sur la santé bucco-dentaire et les traitements

3 14 48 35

Pas du tout Pas vraiment Un peu Beaucoup

Vous gagnez du temps et vous vous recentrez sur le diagnostic, l'élaboration du plan de traitement, la réalisation. D'autant que vos assistantes ont toutes les qualités pour s'occuper du volet financier : elles sont notamment formées en initiale à la création et au suivi des dossiers, à la communication. « *Elles ont une capacité à reformuler le discours médical, elles maîtrisent la communication verbale et non-verbale, elles ont des notions de psychologie du patient...* », loue Marilyn Michel. Toutefois, ayez bien en tête que déléguer ne signifie pas délaissier. Pour déléguer, n'hésitez pas à vous « *former à la démarche qualité, à la gestion et au management* », fait valoir Marilyn Michel. Un bon manager sait « *repérer les talents, donner des directives* », mais aussi « *accorder du temps pour présenter le devis, tout en prenant en compte que ce temps ne sera de fait pas utilisé pour être au fauteuil ou répondre au téléphone* ». Il vous revient aussi de motiver votre assistante, en valorisant ses aptitudes : via la formation continue par exemple, qui lui permettra de développer ses compétences. Enfin, il vous appartient également de participer au suivi des dossiers. En définitive, il s'agit pour vous d'apprendre à faire confiance sans toutefois cesser de piloter.

### 3. Tissez un lien de confiance avec le patient

Qu'est-ce qui influe le plus sur la décision d'un patient d'accepter un plan de traitement, matérialisé financièrement par le devis? Contrairement à ce que l'on pourrait croire, ce ne sont pas vos aptitudes techniques, les patients n'étant en général pas aptes à en juger. En fait, « la question centrale que se pose le patient, explique Jacques Braun, c'est: « *Suis-je dans le bon cabinet?* » Pour que cette question trouve une réponse affirmative, il faut que vous compreniez que ce que cherche le patient va au-delà du soin », conseille le consultant. Ce ne sont donc pas les compétences thérapeutiques qui ont le plus d'impact sur la décision, mais les compétences comportementales et relationnelles de l'équipe dentaire.

Il est crucial d'instaurer une relation de confiance entre l'équipe et le patient et ce, bien en amont de la présentation du devis. « *La relation de confiance, c'est un ensemble de comportements, de mots, de la part de l'ensemble de l'équipe dentaire. Chacun doit tenir son rôle* », développe Jacques Braun qui refuse l'idée de recette miracle pour « vendre » des devis et prône l'hyperadaptation.

« *Un bon manager fait en sorte que toute l'équipe soit autour du patient, conseille Marilyn Michel, afin qu'une alliance thérapeutique - un véritable partenariat patient-équipe dentaire- se forme. C'est cette alliance thérapeutique qui conduit à la validation du plan de traitement puis du devis* ». Il est important que le patient sente que l'équipe s'intéresse à lui et non à son argent. →



**Le praticien, qui souhaite rester anonyme, exerce en cabinet**

**à Paris en libéral depuis de nombreuses années. Il pratique l'implantologie.**

Les patients viennent à mon cabinet par le bouche-à-oreille. Ils viennent pour mon travail, tout en ayant connaissance des tarifs. Le prix joue, mais pas tant que ça. Pour moi, le plus important pour faire accepter un devis, c'est d'expliquer, non pas le soin prothétique lui-même, mais le contexte, pourquoi on le fait.

En général, le patient comprend et accepte. Il m'est arrivé, à 3-4 reprises, que des patients refusent mes devis, aillent voir ailleurs - où on leur propose un autre plan de traitement -, puis reviennent vers moi. Je refuse catégoriquement de les prendre, car la relation praticien-patient est alors malsaine. Il faut bien avoir à l'esprit que c'est la relation de confiance, de sérénité qui se noue dès le départ entre les deux, qui conditionne l'acceptation du devis. Il ne faut ainsi jamais « asséner » un devis au patient lors du premier rendez-vous.

N'hésitez pas, lors du premier et deuxième rendez-vous, à « perdre du temps » pour tisser la relation, c'est-à-dire prendre du temps pour lui décrire et lui « expliquer sa bouche ». De cette manière, vous amènerez le patient vers le traitement que vous souhaitez lui prescrire, vous induirez ses demandes. À partir de là, c'est gagné. Je fais aussi toujours en sorte de faciliter le paiement. Comment ? En les invitant à faire un chèque du montant des remboursements et à budgétiser la partie qui reste à leur charge.

## 4. Assumez votre rôle de conseil

Pour obtenir une adhésion lors de la présentation du devis, il vous faut déjà mener à bien l'étape précédente: la présentation du plan de traitement. Une étape qui se divise en trois parties:

- 1) l'information du patient sur sa pathologie,
- 2) la présentation de toutes les solutions techniques qui s'offrent à lui, nécessaire en vue d'obtenir son consentement éclairé,
- 3) votre recommandation. Cette dernière phase est primordiale: mettre en avant LA solution que vous jugez être la meilleure. (ce n'est d'ailleurs pas forcément la plus chère), celle que vous feriez dans votre propre bouche ou dans celle de votre mère, sans hésitation. « Il faut lui faire comprendre qu'il y a certes des

alternatives, mais qu'il n'y a qu'une seule bonne solution », affirme Jacques Braun. Je conseille aux praticiens de dire à leurs patients: « les solutions alternatives sont... Mais elles n'ont pas la même efficacité ». Il s'agit d'expliquer au patient la gradation des prestations et ce que sera le résultat pour moins cher ». C'est essentiellement en mettant l'accent sur les bénéfices apportés par la solution technique que le patient sera réellement motivé. « Au final, l'objection au prix est très souvent liée à la non-conviction du patient de la nécessité à faire les choses. C'est sur le niveau de motivation du patient qu'il faut jouer », avise Jacques Braun. Lui conseille de ne deviser que la solution recommandée. Certains praticiens optent pour plusieurs devis. Quel que soit votre choix, il est important que vous assumiez et défendiez votre solution.



### Le Dr Erik Perrot, chirurgien-dentiste à Saint-André-des-Eaux (Loire-Atlantique)

Je m'occupe rarement d'expliquer les devis. La plupart du temps, mon assistante s'en charge. L'avantage est double: moi je gagne du temps et le patient, lui, va plus facilement parler d'argent avec l'assistante. Concrètement, pour des devis simples, il y a deux étapes :

- 1) J'explique le plan de traitement, les solutions techniques, leurs apports en termes d'esthétique, de confort, de sécurité et j'annonce qu'il y aura x devis.
- 2) L'assistante explique le devis, le volet purement financier, elle l'envoie à la mutuelle, fait un retour au patient... Dans le cas de devis plus compliqués, il y a une troisième étape, qui fait suite au retour de la mutuelle sur le reste à charge. Là, c'est à moi qu'il revient d'aiguiller

le patient vers la solution qui lui est la plus adaptée financièrement. Je l'aide dans son choix, mais c'est à lui de décider. Mon but étant de permettre au patient de réaliser ce qu'il espère avoir en bouche, je facilite aussi les paiements. Au cabinet, nous jonglons entre les demandes d'entente et les délais des mutuelles pour que tout se passe bien, sereinement, en souplesse. Bien sûr, il arrive que des patients refusent des devis, des plans de traitement, mais c'est plutôt sain ! Cela signifie qu'il y a eu consentement ou non-consentement éclairé. Quoi qu'il en soit, il faut bien avoir en tête que l'acceptation du devis est le fruit d'un long dialogue avec le patient. Je ne suis pas pour la systématisation, il faut s'adapter au patient.

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

# 68,6%

C'EST LE POURCENTAGE DE FRANÇAIS QUI ONT RÉPONDU « PAS D'ACCORD » À LA PHRASE : « AU COURS DES 12 DERNIERS MOIS, J'AI DÛ RENONCER À DES SOINS DENTAIRES OU À UNE/DES VISITES CHEZ UN DENTISTE POUR DES RAISONS FINANCIÈRES », À L'OCCASION D'UNE ENQUÊTE SUR LA CONFIANCE ET LE BIEN ÊTRE, DILIGENTÉE PAR LA MGEN ET SOLIDARIS. 3,9% ONT RÉPONDU « NEUTRE ET 27,5% « D'ACCORD ». CE BAROMÈTRE, PUBLIÉ EN FÉVRIER 2018, MONTRE QUE LE RENONCEMENT AUX SOINS DENTAIRES À CAUSE DU COÛT A DIMINUÉ DE 1,7% PAR RAPPORT À 2016.

## 5. Soignez la présentation

Une présentation soignée est un plus. « *Le patient arrivant au cabinet est incapable de juger de la compétence d'un tel ou d'un tel. Le praticien fait la différence sur la qualité de service* », juge Zélie Blottière, de Praxiskom, agence de communication pour cabinets dentaires. Une fois chez lui, le patient n'aura que les supports remis pour se décider, convaincre les siens de financer la part à charge. Il est évident qu'un devis pour un implant inscrit sur un papier plié en quatre aura peu de poids face à la belle brochure du vendeur d'écrans plasma. Il est donc important de soigner la forme. « *Déjà, avec une pochette pour mettre le devis, explique Zélie Blottière. Le patient l'utilisera comme dossier. On y mettra le plan de traitement, une plaquette explicative, la carte de visite... Le patient pourra ainsi tout revoir chez lui, à tête reposée, et expliquer les choses à sa moitié* ». L'idéal est de faire la pochette « à →



## Voilà LA solution !

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



### e-stericode

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

## NÉGOCIATIONS CONVENTIONNELLES : LE DEVIS VA-T-IL ÉVOLUER ?

C'est en tout cas ce que prévoit l'UNCAM, à l'heure où nous bouclons cette édition. Le 6 avril, il était écrit la chose suivante dans la synthèse de ses propositions aux syndicats dentaires, dans le cadre des négociations pour la future convention : « *Le modèle de devis devra être modifié afin de prendre en compte l'obligation pour les praticiens de proposer au patient une offre en reste à charge zéro et permettre d'apporter les précisions quant au type de prothèse. Le devis doit permettre d'assurer la transparence sur la nature des matériaux et précise l'origine de leur fabrication et la technique employée. La fiche de traçabilité devra être jointe à la facture remise au patient, sous réserves d'une évolution réglementaire applicable aux fabricants de dispositifs médicaux sur mesure.* »



### 3 questions au Dr Elie Attali

DOCTEUR EN CHIRURGIE DENTAIRE,  
EXPERT AUPRÈS DE LA COUR  
D'APPEL DE PARIS ET RESPONSABLE  
PÉDAGOGIQUE D'EXPERTISE  
EN MÉDECINE DENTAIRE PARIS 7.

#### « Le devis est une triple obligation »

##### 1 Le devis est-il systématique ?

Le devis est une obligation médico-administrative. Il concerne les actes pour lesquels le montant des honoraires est supérieur au tarif de convention et tous les actes non pris en charge, pour lesquels il n'y a pas de tarif de convention. L'obligation est triple : juridique (article 1111-3 du code de la santé publique), déontologique (article R 4127-240 du code de la santé publique), conventionnelle (article 4-2.1 de la convention nationale des chirurgiens-dentistes de juin 2006).

##### 2 Qu'est-ce qui doit y ?

Le contenu est défini par l'annexe II de l'avenant n°6 à la convention nationale des chirurgiens-dentistes. Doivent y figurer : la date d'établissement, l'identification du praticien traitant, l'identification du patient, la durée de validité, la description du traitement proposé, la description précise et détaillée des actes (nature de l'acte, localisation, matériaux utilisés - nature et normes -, montant des honoraires), la cotation des actes selon la nomenclature en vigueur, le montant total des honoraires, la base de remboursement pour l'Assurance maladie obligatoire, la mention « le patient reconnaît avoir eu la possibilité du choix de son traitement », la signature du praticien, la signature du patient ou de ses responsables légaux. Le dernier point qui y figure est « toute mention légale obligatoire ».

##### 3 Quelles sont les modalités de contrôle ?

Il n'y a pas de contrôle *a priori*. Il peut y avoir des contrôles *a posteriori*. Trois cas de figure : lors d'un contrôle d'activité sécu, lors d'un litige entre un praticien et un patient ou encore lors de contrôles inopinés de la direction de la protection des populations, échelon départemental de la direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes.

*l'image du cabinet », assure-t-elle. En fonction du message, des valeurs que le praticien veut transmettre, on élabore une identité visuelle que l'on décline sur tous supports. Résultat : On se dit que la prestation sera de qualité, que le prix est justifié ». «La forme compte, confirme Jacques Braun. Il faut être professionnel. Les supports marketing ne remplacent pas la parole du praticien, c'est un complément ». «Plein de facteurs jouent, il n'y a pas que la pochette, abonde Zélie Blottière. Les relations avec le praticien, les assistantes, la modernité et la propreté du cabinet... Le tout fait que le patient est content, ne va pas voir ailleurs ».*

##### 6.ous de la négociation

Faut-il accepter de négocier le prix que le patient trouve trop cher ? Faut-il céder pour que celui-ci ne renonce pas au traitement, aille chez un confrère ou se fasse soigner à l'étranger ? « En soi, si on négocie avec les fournisseurs, pourquoi ne le ferait-on pas avec les patients ?, s'interroge, un brin provocateur, Jacques Braun. Puis il dresse un constat im-

**Si un patient négocie, c'est la plupart du temps parce qu'il n' imagine pas ce qu'un coût moindre aura comme impact sur le soin**

*placable : « Au final, la demande de remise, c'est la caractéristique même que le patient ne voit pas la valorisation du travail. Cela ne veut pas forcément dire de sa part « je veux négocier » et ce, même si c'est une habitude sociétale. C'est la conséquence d'une lacune de l'équipe dans la prise en charge du patient. Elle n'a pas su lui montrer le bien-fondé de la*

solution ou mettre en avant les bénéfices pour le patient. Certains actes n'ont pas été suffisamment bien traités en amont ».

Vous le savez bien, les honoraires sont la traduction financière de tout ce qui permet de réaliser correctement les actes: la valeur ajoutée du personnel, le plateau technique, les matériaux et matériels, le temps passé... Alors si un patient négocie, c'est la plupart du temps parce qu'il n' imagine pas ce qu'un coût moindre aura comme impact sur le soin. Faites passer le message à vos patients: c'est leur santé qui est en jeu. Méfiez-vous, donc, de la négociation. Préférez les ententes financières: celles-ci vous permettront non seulement de ne pas transiger sur la qualité des soins, mais aussi d'en faire profiter tous les patients, sans discrimination financière.

## 7. Facilitez les paiements

Se méfier de la négociation ne veut pas dire occulter les préoccupations financières des patients ! Il existe en effet un autre moyen pour faciliter l'accès au traitement: proposer aux patients des modalités de règlement adaptées à leur situation: étaler, décaler le paiement. « S'ils veulent des mensualités, on leur fait des mensualités ! », explique ainsi Marilyn Michel, pour qui l'on devrait même permettre de « faire un abonnement au dentiste, comme on fait des abonnements pour le coiffeur ». « On peut échelonner, octroyer au soigné la possibilité de payer en plusieurs fois », détaille quant à lui Jacques Braun. Ouvrir la porte à des ententes financières, prendre en compte non pas le niveau de revenu mais la capacité de financement du patient, est un bon moyen d'améliorer le taux d'acceptation des devis. Attention toutefois à ce que l'entente financière ne vienne pas à la gestion d'un impayé ! « Il est nécessaire pour cela que

l'échéancier soit maîtrisé, avertit le consultant. Sinon, c'est dangereux. Pour éviter les impayés, il est impératif que le solde soit réglé à la fin du traitement, il ne faut pas faire crédit au-delà ». À partir de là, chacun est gagnant: le soigné parce qu'il a non seulement bénéficié d'un traitement de qualité tout en s'y retrouvant financièrement, le praticien, parce qu'il ne se transforme pas en marchand de tapis et que sa solution thérapeutique de première intention est préservée. ●

ÉDITION 2018

edp dentaire  
Groupe EDP Santé

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

**LES THÈMES TRAITÉS :**

- La carie (s'en protéger, l'inlay-onlay, la couronne sur dent vivante, la carie avancée, la dévitalisation, les consolidations, la couronne, le remplacement d'une couronne usagée)
- La maladie parodontale
- L'édentation (unitaire, multiple, l'appareil amovible, le bridge, les implants, l'édentation et la prothèse totale)
- Porter un appareil amovible, les soins locaux
- Le kyste

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

BON DE COMMANDE

Nom : ..... Prénom : .....

Adresse : .....

Code postal : ..... Ville : .....

Tél. : .....

Email : .....@.....

**OUI, je commande**

**SOURIRE MODE D'EMPLOI**

Je retourne le bulletin avec mon règlement par chèque à l'ordre d'EDP SANTÉ :

**SOURIRE MODE D'EMPLOI**  
EDP Santé  
109 avenue Aristide Briand - CS 90042  
92 541 MONTROUGE CEDEX  
Tél. : 06 73 85 58 29  
contact@edsante.fr

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

<input type="checkbox"/> Version papier	Tarifs
<input type="checkbox"/> 10 exemplaires	<input type="checkbox"/> 45 € TTC
<input type="checkbox"/> 20 exemplaires	<input type="checkbox"/> 82 € TTC
Participation aux frais de livraison :	+ 4.50 €
<input type="checkbox"/> <b>Version numérique personnalisée</b>	<input type="checkbox"/> 290 € TTC

Utilisation illimitée, avec vos coordonnées et votre photo en couverture

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

Centre de publication et de diffusion par Cabinet des Docteurs Louchamps, Bernier et Associés

2, rue de la Préfecture  
F-92000 Nanterre  
Tél. : 01 41 25 34 34

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

Pathologie  
Explications précises et pédagogiques

Mise en page claire et attractive

64 pages d'explications pédagogiques



Couverture personnalisable emplacement vierge dédié au cachet du cabinet

**SOURIRE**  
MODE D'EMPLOI

Schémas explicatifs

Encadrés informatifs et ludiques

Idéal en salle d'attente

## LES THÈMES TRAITÉS :

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

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

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

## BON DE COMMANDE

OUI, je commande

**SOURIRE**  
MODE D'EMPLOI

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

SOURIRE MODE D'EMPLOI  
Parresia  
109 avenue Aristide Briand  
CS 90042  
92 541 MONTROUGE CEDEX  
Tél. : 06 73 85 58 29  
contact.edp-dentaire@parresia.fr

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

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

Version papier

- 10 exemplaires  
 20 exemplaires

Participation aux frais de livraison :

Version numérique personnalisée

Utilisation illimitée, avec vos coordonnées et votre photo en couverture

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

Tarifs

- 45 € TTC  
 82 € TTC  
+ 4.50 €

290 € TTC

version numérique

Cette publication vous est offerte par :  
Cabinet des Docteurs  
Lomchamps, Bernier  
et Whiemanelto  
2, place de la Préfecture  
13000 Marseille  
Tél. : 04 91 22 56 12  
dr-marie-lomchamps.chirurgiens-dent

[ Cas d'école ]

# J'AI INTÉGRÉ LES ALIGNEURS DENTAIRES À MA PRATIQUE

**LE DR ÉDOUARD NEGRE EXERCE À NICE DEPUIS 2006.  
IL A INTRODUIT LES ALIGNEURS DENTAIRES DANS SON CABINET  
EN S'APPUYANT SUR LA TECHNIQUE INVISALIGN.**

Par Rémy Pascal / Photos Loïc Bisoli





## PROBLÉMATIQUE

Les patients l'ont bien compris. Les chirurgiens-dentistes peuvent aujourd'hui répondre à leurs demandes en matière de soins esthétiques. Le numérique est venu, là aussi, offrir de nouvelles compétences aux praticiens. Il leur appartient de s'en emparer pour développer l'activité de leur cabinet.

Le cabinet est situé à deux minutes de la promenade des Anglais, la prestigieuse avenue longeant le bord de mer à Nice.

« **A**imez-vous votre sourire ? », voilà l'une des interrogations du questionnaire médical du Dr Édouard Negre. Lorsque la réponse est négative, il est aisé d'entamer une discussion, « surtout si, comme moi, on est bavard et on aime parler ». Bien souvent, les patients se livrent et confient leurs raisons. Se succèdent alors : le commercial qui a besoin de sourire pour s'entretenir avec ses clients, le complexé depuis d'innombrables années par un diastème ou une dent cassée, le trentenaire lassé par un léger chevauchement, etc. « On entend souvent la citation de Vladimir Ghika "Le sourire entrouvre la porte de l'âme", pour ma part je peux contribuer à rendre le sourire. Et

redonner la possibilité de sourire, revient à offrir à un patient la capacité d'exprimer sa joie. ». En l'espace de 10 ans, les techniques de soins dédiées à l'esthétique ont connu de véritables avancées permettant notamment aux chirurgiens-dentistes de s'en emparer. C'est le cas depuis trois ans de notre praticien installé à Nice

### UN CHIRURGIEN-DENTISTE N'EST PAS UN ORTHODONTISTE

En préambule, avant d'expliquer son orientation, le Dr Negre tient à clarifier la position des omnipraticiens. « Nous n'avons pas les mêmes compétences que les orthodontistes. Notre bagage dans cette spécialité est très léger et il nous appartient de le nourrir si l'on souhaite avancer dans cette voie. » →



## « Les gouttières invisibles ont révolutionné notre approche. »

Pour autant, il existe de nombreux cas qui ne requièrent pas impérativement des connaissances pointues en orthopédie dento-faciale. D'autant que les logiciels de simulation permettent d'encadrer, en définissant une enveloppe de mouvements maximale, les cas traités par les chirurgiens-dentistes. « Si le patient n'est pas éligible, je le réfère directement à un ortho, inutile de tenter ce que je ne parviendrai pas à réaliser. Même si nous sommes fortement accompagnés par le numérique, il ne faut pas sous-estimer la réalisation de ces actes. Le piège serait de penser que tout est automatique. »

Depuis près de deux ans, le Dr Negre propose des aligneurs de la marque Invisalign. Il a été formé par le Dr Serge Sobol en octobre 2016. Cette technique s'est intégrée à sa pratique comme à sa philosophie. « Je suis pour une dentisterie de conservation, pour cette raison, j'ai une affinité particulière avec les Inlays, les composites ou les facettes céramiques. Au moins je sors la turbine, au plus je suis satisfait. »

La salle d'attente est minimaliste, de toute façon le but du jeu est de rester maître de son planning sans se faire déborder par le temps qui passe trop vite...

**Docteur Edouard NEGRE**  
Chirurgien Dentiste  
Diplômé de la Faculté de Chirurgie Dentaire de Nice  
**IMPLANTOLOGIE - PROTHESE**  
selarl-cabinetdentaire-negre.chirurgiens-dentistes.fr

---

**Docteur Géraldine PERSE**  
Chirurgien Dentiste  
Diplômée de la Faculté de Chirurgie Dentaire de Madrid  
**04 93 71 79 11**

Inscrire l'adresse de son site Internet sur sa plaque professionnelle, voilà une bonne idée pour vite établir un lien (numérique) avec ses patients.

### En chiffres



**Entre  
500 000 €  
et 600 000 €**

le chiffre d'affaires  
(augmentation  
avec Invisalign)



**2 semaines**  
d'attente pour  
un rendez-vous

**8 semaines**  
de congés

**4 jours**  
d'activité par semaine

### SAVOIR PROPOSER SES COMPÉTENCES

L'orthodontie pour adultes, proposée pourtant depuis de nombreuses années, peine à trouver son public en France. « Franchement, soyons honnêtes... pour porter des bagues à 30 ou 40 ans, il faut être animé par une très, très, forte motivation. Les gouttières invisibles ont révolutionné notre approche. » Un indicateur ne trompe pas : le bouche-à-oreille. Édouard constate régulièrement la réalisation de ce que lui avait prédit un cadre de chez Invisalign, « l'effet boule de →

QuietOn - Bouchons d'oreille atténuateurs de bruit actif



## Protégez votre ouïe !

tout en permettant la communication avec les patients

# QuietOn

Active Noise Cancelling Earplugs



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

## Le parcours

Parfois, tout se joue à une petite place. Édouard Negre se positionne 86<sup>e</sup> à l'issue du concours qui clôture son premier cycle d'études médicales. Il souhaite poursuivre en médecine. Et pour y accéder, il faut être au maximum... 85<sup>e</sup> du concours. Ses parents, médecins, lui déconseillent de persévérer en redoublant et l'invite à poursuivre en odontologie. « *Personnellement, je voulais être en chirurgie. Le parcours est donc compliqué. On connaît tous des étudiants qui souhaitaient être en ophtalmologie à Nice et qui, à l'issue du concours de l'internat, terminent en urologie à Amiens...* » Édouard intègre donc la faculté d'odontologie à Nice en 1997. Il en sort diplômé en 2002 après avoir découvert un métier dont il ignorait quasiment tout. « *J'ai été séduit par cette formation qui exige autant de minutie que de connaissances théoriques. Cependant, je rappelle aujourd'hui constamment à mes stagiaires ou mes collaborateurs que l'obtention du diplôme n'est qu'un permis de travail. On apprend son métier au fauteuil et il est important de savoir marcher avant de courir. Il y a des phases d'apprentissage à respecter, Rome ne s'est pas faite en un jour, il faut savoir rester humble.* »

Pour sa part, Édouard continue d'avoir le nez dans ses bouquins et entame une série de collaborations qui vont lui permettre de fortifier sa pratique. Premièrement, avec le Dr Michel Gendre orienté en chirurgie qui propose à Édouard une association, « *je ne me suis pas senti, l'ombre était trop grande, j'ai eu peur. Il s'agit d'un excellent praticien qui a un lien très fort avec ses patients, tous viennent pour être soignés par lui. Trouver ma place aurait été compliqué.* » Il enchaîne alors les collaborations chez deux autres praticiens avant d'avoir une opportunité de rachat en 2006. À Nice, le cabinet de l'un de ses anciens professeurs, le Dr Daniel Serre. « *Il souhaitait mettre un terme à son activité libérale de manière progressive. Il est devenu mon collaborateur, j'étais le patron de mon professeur, c'était très drôle. Il me répétait sans cesse que si l'on ne progresse pas alors, on régresse.* » Deux ans plus tard, le mentor prend définitivement le large en partant à la retraite et le Dr Negre se retrouve seul maître à bord.

Édouard entretient avec ses patients une relation étroite, il se dit « bavard », diplômé d'un master « Communication avec la digue ».



## Les techniques de soins dédiées à l'esthétique ont connu de véritables avancées permettant aux chirurgiens-dentistes de s'en emparer.

*neige. Exemple classique : je prends en charge une employée, un an plus tard, j'ai 10 personnes de la même entreprise qui sonnent chez moi.* » Notre praticien estime à environ 10 % la part de sa patientèle qui pénètre dans son cabinet pour profiter de cette technique. Toutefois, il continue de présenter l'ensemble des solutions susceptibles de répondre aux désirs esthétiques de ses patients. « *Chacune a ses inconvénients et ses avantages, dans cette histoire je ne suis qu'un guide, mon rôle est d'accompagner et de conseiller. Je refuse de me positionner comme un vendeur de chaussures, je propose un service, un service payant.* » S'il est relativement aisé d'aborder le sujet



avec des patients qui ont indiqué dans le questionnaire ne pas aimer leur sourire, l'opération est plus délicate avec ceux qui ignorent les compétences nouvelles des chirurgiens-dentistes tournés vers l'esthétique. « Il faut partir de l'idée que je ne soigne pas des dents, mais des personnes. Certaines depuis plus de 12 ans, je les connais, nous avons un lien de confiance fort. Je parle beaucoup, j'ai un bac +5 "Communication avec la digue". Par conséquent, je ne rencontre pas de difficultés à évoquer l'ensemble de mes techniques. Je ne pense pas apparaître comme un praticien qui pousse aux soins. »

## LE SCANNER INTRA-ORAL, UN OUTIL DE COMMUNICATION

Il s'agit pour le Dr Negre d'un bel exemple pour illustrer un équipement qui ne rapporte pas d'argent directement mais qui reste un bon investissement. « Réaliser une radio panoramique est considéré comme un acte, on peut le facturer. De même, mon →



## 3 questions à Amandine Besnier-Feyt

RESPONSABLE MARKETING  
CHEZ ALIGN TECHNOLOGY

### 1 Quel avenir prédiriez-vous aux aligneurs ?

Nous observons une adoption croissante des aligneurs par les chirurgiens-dentistes. En effet, grâce au système Invisalign Go, ils ont la possibilité de corriger des défauts d'alignement et d'améliorer le sourire de leurs patients. Aussi, cette solution de traitement s'intègre parfaitement dans un cadre de traitement interdisciplinaire et constitue une alternative non invasive.

### 2 Quelles sont les évolutions

#### techniques notables de ces dernières années ?

Pour tout ce qui concerne les mouvements dentaires, que ce soit en orthodontie traditionnelle ou par aligneurs, les techniques ont beaucoup évolué. Ce sont les aligneurs qui constituent le progrès le plus remarquable. Depuis 15 ans, nous, Align Technology, nous efforçons de repousser les limites de la prédictibilité clinique afin d'aider les praticiens Invisalign à proposer des traitements sûrs et efficaces. Cet engagement a donné naissance à d'incroyables avancées, telles que nos fonctionnalités brevetées SmartForce, pour des mouvements dentaires plus prévisibles, et le matériau d'aligneur SmartTrack pour des forces plus précises et des résultats plus prédictibles. Cette innovation s'étend aux systèmes de dentisterie numériques associés aux traitements Invisalign. ClinCheck, notre logiciel propriétaire de planification de traitement en 3D permet aux praticiens de fournir des plans de traitement personnalisés qui illustrent les mouvements dentaires prévus. L'investissement dans de tels systèmes et technologies de pointe a permis de traiter 5 millions de patients à travers le monde.

### 3 Comment répondre toujours mieux

#### aux désirs des patients et à ceux des praticiens ?

Nous restons à leur écoute. En tant que leader mondial du secteur des aligneurs transparents, Align a toujours pour mission d'innover et de concevoir des traitements plus efficaces. Ceci réaffirme l'engagement d'Align Technology ayant pour vocation de permettre aux praticiens Invisalign de traiter leurs patients en toute confiance et de les soutenir dans la réussite de leurs cabinets en les aidant à obtenir d'excellents résultats.

Le Dr Negre envisage de s'associer avec sa collaboratrice, le Dr Géraldine Perse, pour investir dans un nouveau local. Objectif : mutualisation des moyens et des compétences.

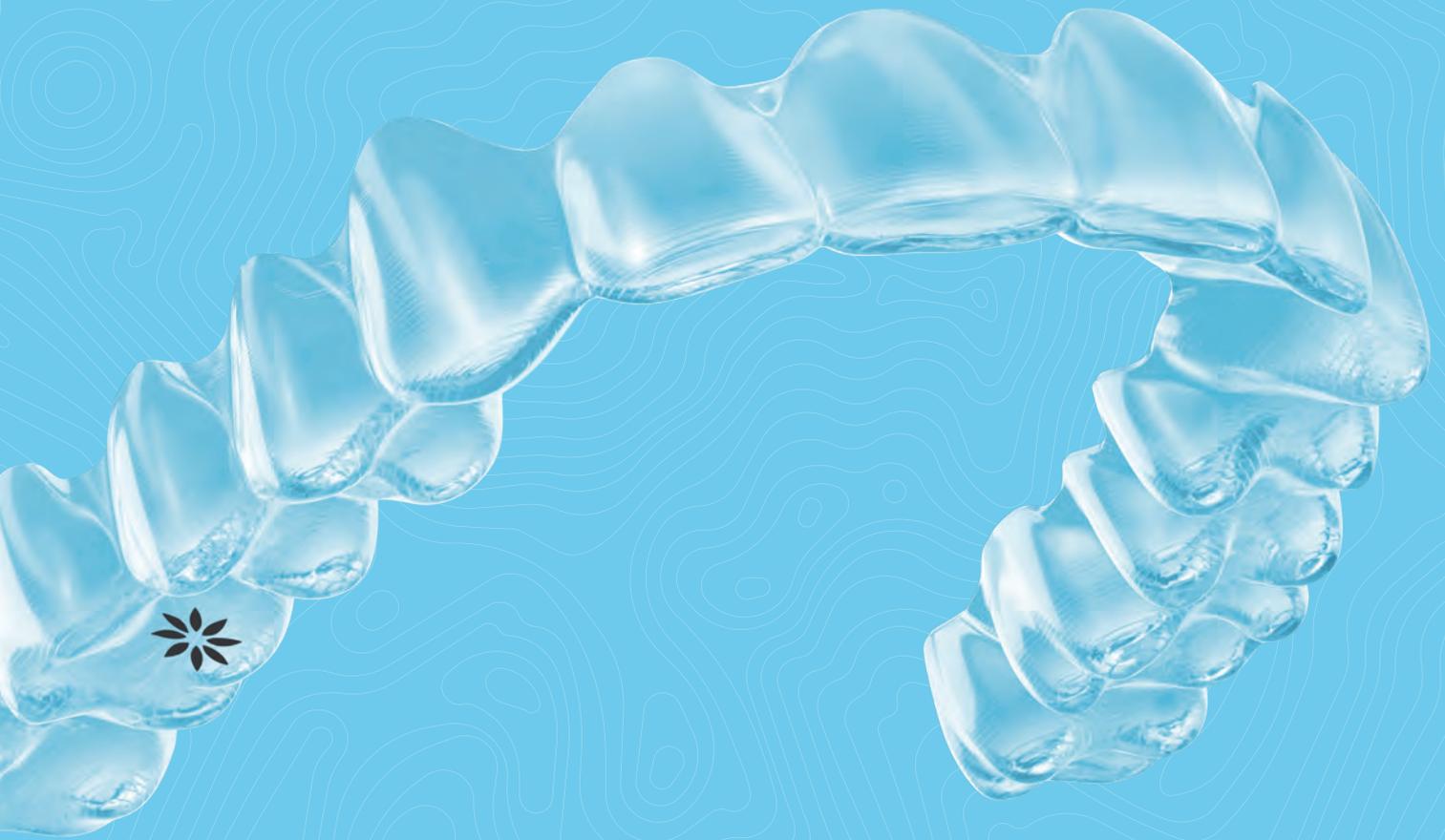


**« Aucun praticien ne peut être bon dans tous les domaines, il est nécessaire de se spécialiser pour obtenir un bon niveau. »**

### En chiffres

-  **60 à 80**  
implants posés  
chaque année
-  **600 €**  
la couronne  
céramo-céramique
-  **1000 €**  
l'implant
-  **600 à 800 €**  
la facette céramique
-  **2 600 €**  
le traitement Invisalign

*usineuse Dental Wings offre une rentabilité correcte au regard de son coût ». Avec, Édouard réalise ses inlays, onlays et les coiffes unitaires postérieures qu'il maquille au cabinet; en revanche il continue de travailler avec son prothésiste pour les bridges et les couronnes unitaires antérieures. « Je réalise mes empreintes optiques avec le scanner Itero. Il ne me rapporte pas d'argent mais j'ai énormément gagné en qualité et en confort. Mes patients aussi. En cinq minutes, je peux donner une simulation qui intègre des mouvements. C'est un outil de communication formidable pour se projeter dans l'avenir. » Le Dr Negre a relié son scanner à l'usineuse Dental Wings mais ne réalise pas de pose de prothèse en une seule séance, « je veux conserver le temps de bien travailler, être sûr de ce que je fais. S'il y a un problème, c'est immédiatement la panique. Pour procéder de la sorte, il faut être organisé différemment. » →*



# L'alignement des dents est désormais très simple.

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

➤ **Rendez-vous sur [invisalign-go.fr](https://invisalign-go.fr) ou appelez le 0805 08 01 50.**

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

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

 **invisalign Go** | made to move

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



Notre praticien travaille systématiquement avec une assistante à ses côtés, une aide aussi précieuse qu'indispensable.

## DE QUOI SERA FAIT DEMAIN ?

Le constat sur les évolutions de la profession dressé par le Dr Negre est aussi clair dans son analyse, que sombre dans ses prévisions. Avec l'amélioration des plateaux techniques, soigner coûte de plus en plus cher, « *mon cabinet atteint aujourd'hui un coût horaire de 250 €* ». Parallèlement, la mercantilisation du métier ne cesse de croître et les centres low cost se multiplient. Face à ces dérives, la profession peine à se mobiliser. « *Nous ne sommes que 40 000 praticiens, déjà relativement mal perçus par les Français, comment parvenir à organiser un mouvement de protestation qui ait autant de sens que de poids ?* » De nombreux syndicats font le pari de sensibiliser les patients aux enjeux des négociations en cours ou à l'instauration d'une santé à deux vitesses, « *mais l'état d'esprit français n'aide pas. Beaucoup considèrent que la santé est gratuite et qu'il n'est pas normal de payer... La*

*carte Vitale est devenue une carte de paiement et le reste à charge est parfois perçu comme un bonus que s'octroie le chirurgien-dentiste.* » Lorsque le Dr Negre reçoit dans son cabinet des patients, qui dans leurs mains, tiennent déjà trois ou quatre devis, il leur assure d'emblée qu'il sera probablement plus cher. Lui refuse de tirer vers le bas ses tarifs en réduisant la qualité de ses soins, « *je veux soigner comme j'aimerais être soigné. Je travaille systématiquement sous digue, je m'astreins à suivre les protocoles mêmes lorsqu'ils sont pénibles. Se laisser aller à de mauvaises habitudes est facile, garder les bonnes beaucoup plus difficile.* » De quoi sera fait demain ? En réalité, nul ne le sait ou ne peut l'anticiper. Mais une chose est certaine, la profession est à un moment charnière de son histoire et chaque chirurgien-dentiste porte en lui une certaine responsabilité.

## REGROUPEMENT ET MUTUALISATION

Dans les années à venir, le Dr Negre anticipe des changements profonds, « *il va falloir évoluer, c'est certain.* » Et comme souvent, ce nouveau départ s'accompagnera probablement d'un déménagement. L'une de ses pistes repose sur la mutualisation des moyens et des compétences. Il envisage de s'associer avec sa collaboratrice, le Dr Géraldine Perse, et d'investir un nouveau local. « *Cela nous permettrait de nous orienter dans des champs de compétences respectifs, moi en esthétique, le Dr Perse en endodontie, puis nous recruterions d'autres confrères en chirurgie ou parodontologie. Je pose entre 60 et 80 implants par an, je ne peux pas me permettre d'envoyer un patient chez un confrère pour un implant unitaire qui s'intègre à un plan de traitement, mais si je pouvais déléguer mes chirurgies à un associé, je le ferais.* » Pour Édouard, cela est une évidence, « *aucun praticien ne peut être bon dans tous les domaines, il est nécessaire de se spécialiser pour obtenir un bon niveau.* » D'où l'idée du regroupement pour faire face aux coûts des plateaux techniques et pour gagner en confiance. « *J'ai pour principe de déléguer à un confrère si j'estime qu'il sera plus performant que moi pour effectuer un acte. Par conséquent, si je veux garder mes patients, je dois être en capacité de leur offrir le meilleur.* »

## TRAVAILLER AVEC LE SOURIRE

« *Il me reste encore plus de 20 ans de métier, alors autant aimer ce que je fais.* » Son orientation en esthétique offre au Dr Negre une stimulation intellectuelle et un renouvellement. La profession évolue, une chance pour tous les praticiens qui redoutent de s'ennuyer, « *le métier est vaste, pluriel, chacun peut y trouver son épanouissement.* » Édouard applique un conseil que lui a prodigué un confrère, il faut arriver à 110 % au cabinet pour en ressortir à 80 %, « *si dès le matin notre taux d'énergie est faible, dans quel état finit-on la journée ? Et avec quelle efficacité ?* » Le Dr Negre fait le choix de travailler en journée continue de 7h30

## « Nous ne sommes que 40 000 praticiens, comment organiser un mouvement de protestation qui ait autant de sens que de poids ? »

à 19h30, quatre jours par semaine, soit 50 heures hebdomadaire. Il est épaulé par deux assistantes, Patricia qui l'accompagne depuis le rachat de son cabinet en 2006 et Marine qui a rejoint l'équipe en 2015. « *Je suis fan de mes assistantes, je leur confère une totale confiance, elles sont enthousiastes à l'idée de voir changer leurs missions en intégrant de nouveaux protocoles. De toute façon, je considère que pour bien fonctionner, un cabinet repose sur quatre éléments. Le praticien, ses patients, le prothésiste et... les assistantes. Elles sont sur le devant de la scène. Si un des quatre piliers faiblit, c'est l'ensemble de la structure qui se trouve fragilisée.* »

Édouard aime rendre le sourire à ses patients et n'oublie pas de conserver le sien, « *bien souvent, les gens qui viennent chez nous sont dans l'appréhension, voire la peur. Alors je m'impose de laisser tous mes soucis à la maison, si je fais la gueule, une mauvaise ambiance va rayonner autour de moi et se répandre dans le cabinet. Autant tenter de faire l'inverse.* » ●

Édouard réalise ses empreintes optiques avec le scanner Itero, « *un outil de communication formidable pour se projeter dans l'avenir.* »



L'autre jour j'étais au musée des beaux-arts de Montréal qui propose une collection sur la Renaissance. Les œuvres d'art étaient tout simplement sublimes et captivantes par leurs détails. La Renaissance avait inauguré une nouvelle façon de créer un chef-d'œuvre.

De retour à notre époque, une nouvelle Renaissance émerge dans le domaine médical grâce aux machines. L'une d'entre elles, le Da Vinci, permet la réalisation d'interventions chirurgicales minimalement invasives avec une précision inégalée, car pilotée par un être humain. Imaginez une araignée métallique de 2 m et une demi-tonne au sein du bloc opératoire. Le chirurgien s'installe dans un poste de contrôle avec vision 3D et manipule à distance le robot. Les bras robotisés pénètrent le corps humain par de minuscules orifices et contrôlent les instruments : micro-caméra, micro-lumière, micro-pinces, micro-rétracteurs. Résultat : une chirurgie précise sans lambeau invasif et des suites opératoires minimales.

### **Bientôt au cabinet ?**

Au-delà du gabarit, le coût d'acquisition du Da Vinci ne permet pas son utilisation en cabinet dentaire. Cependant, il est possible d'y avoir accès dans les structures hospitalières en avance sur leur temps ou dans les centres avancés de formation chirurgicale. Au niveau de la sphère oro-faciale, le chirurgien peut atteindre des zones difficiles d'accès ou retirer des tissus délétères sans altérer les structures vitales environnantes. L'accès se fait par un orifice naturel, la morbidité post-opératoire est diminuée et le retour sur investissement est possible.

**Un seul et unique but :  
une beauté du geste  
et du résultat que  
Léonard De Vinci lui-même  
n'aurait pas renié.**



**E-DENTISTERIE**

## **Dentisterie Robotique : Renaissance**

### **La beauté du geste**

La dentisterie est une discipline s'affairant à des structures macro, voire microscopiques, dans un environnement fragile et délicat. Chaque geste thérapeutique doit être rigoureux et sûr. À cela s'ajoute la composante esthétique pour satisfaire les yeux du patient et du praticien. Le chirurgien-dentiste est encore capable de réaliser des prouesses thérapeutiques et artistiques par la simple action de sa main et de sa volonté. Néanmoins, il ne serait pas étonnant dans le futur de voir notre pratique renaître avec l'utilisation de nouveaux outils et de nouveaux concepts. Avec un seul et unique but : une beauté du geste et du résultat, que Léonard De Vinci lui-même n'aurait pas renié. ●

Ressources :  
<https://lc.cx/cFG4>  
<https://lc.cx/cFGw>  
<https://lc.cx/cFGc>

# mon guide

45

5 CONSEILS POUR UN ENTRETIEN ANNUEL D'ÉVALUATION RÉUSSI

MANAGEMENT

50

PERFORMANT ET SEREIN GRÂCE À MES TABLEAUX DE BORD

GESTION

56

LES ALIGNEURS TRANSPARENTS AU CABINET : AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS

ORGANISATION



CORNEILLUS  01 46 22 03 13  
COMMISSAIRE DENTISTE

RENDONS A CHACUN DE VOS PATIENTS LE SOURIRE QUI LUI REVIENT

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

## 5 conseils pour un entretien annuel d'évaluation réussi

**SOUVENT NÉGLIGÉ, CE RENDEZ-VOUS ENTRE LE MANAGER ET LE COLLABORATEUR EST POURTANT UN EXCELLENT OUTIL DE GESTION DES RESSOURCES HUMAINES. À CONDITION TOUTEFOIS QUE L'EXERCICE SOIT MAÎTRISÉ.**

PAR PAULINE MACHARD

### 1 Clarifiez votre dessein

«La première chose à faire, c'est de bien identifier votre intention», conseille Régine Danet, consultante en ressources humaines et ancienne DRH. Trop souvent, l'intention est biaisée, comme lorsque le manager entend l'utiliser pour régler ses comptes.

La seule intention qui vaille quand on met en place ces entretiens, c'est: « Comment moi, qui ai la responsabilité de personnels, je vais pouvoir accompagner ces derniers pour qu'ils remplissent exactement ce que j'attends d'eux? », formule Régine Danet. Pascaline Malassingne, enseignante et formatrice en communication/management et autrice du livre *Conduire avec succès un entretien d'évaluation* (éd. Eyrolles), abonde: l'objectif du manager est de trouver le moyen de « donner envie à ses collaborateurs d'avoir des compétences, d'évoluer, sinon ceux-ci tombent dans la routine et finissent par en avoir assez ».

C'est donc le désir de performance (au sens large, ce n'est

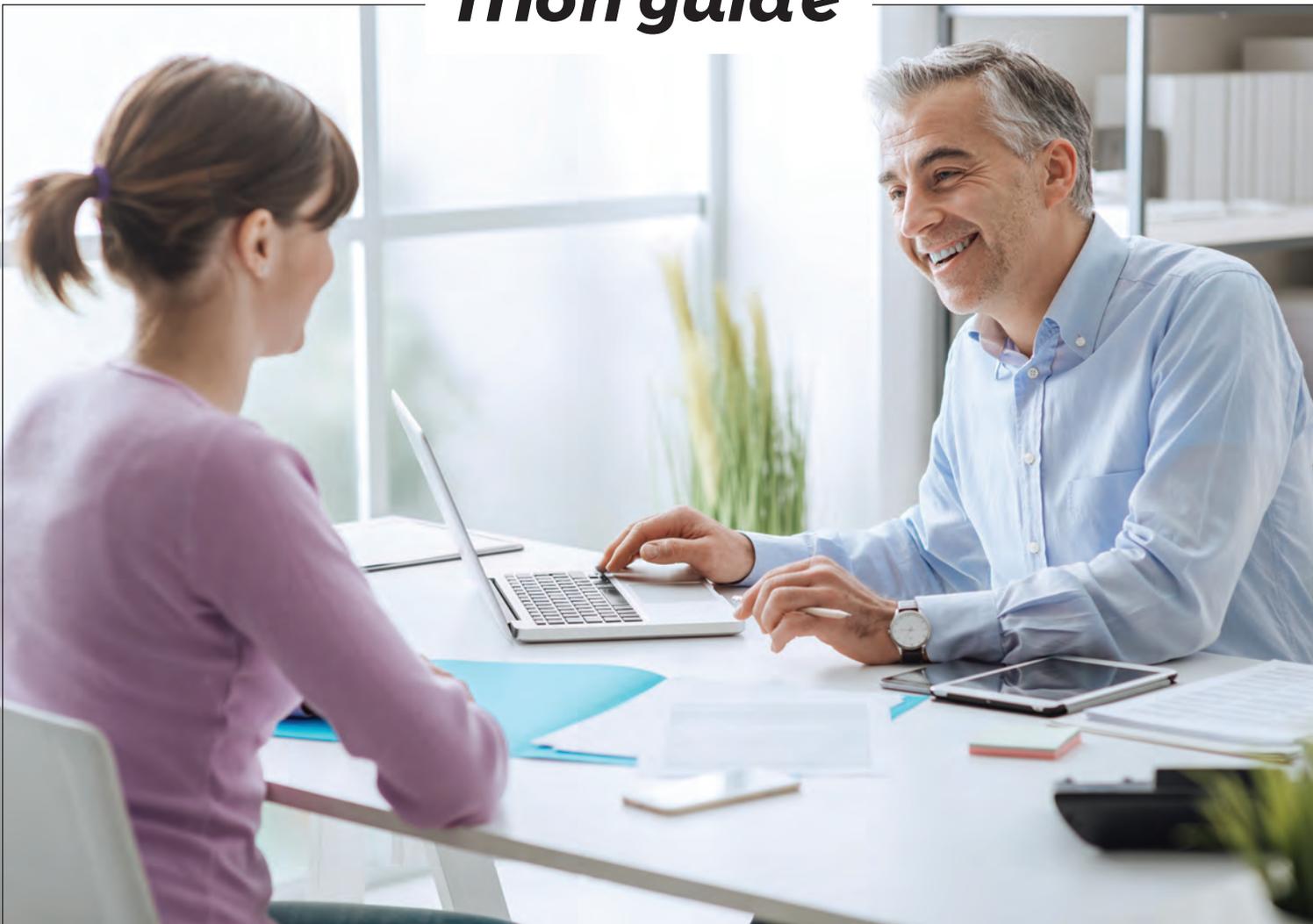
pas que la rentabilité) qui sous-tend le souhait d'organiser des entretiens annuels d'évaluation au cabinet. Pour le chirurgien-dentiste/manager, il s'agit, via cet outil, d'aligner les membres du personnel sur les enjeux du cabinet, de les mobiliser, de les fédérer autour d'eux. Utilisé à bon escient, l'entretien annuel d'évaluation peut donc avoir une grande force stratégique.

### 2 Préparez l'entretien

Mener à bien ce rendez-vous demande un gros travail de réflexion en amont. Veillez à travailler dessus toute l'année. Cela vous évitera déjà de bloquer sur une erreur récente de votre salarié(e), peu représentative.

«Ce n'est pas parce que la personne s'est gamellée de façon phénoménale les deux mois précédents qu'il faut tout centrer dessus», illustre Pascaline Malassingne.

« Pour vous préparer, utilisez la "méthode du petit carnet", avise-t-elle. Notez-y les situations - positives ou →



## ***Tout doit participer à ce que l'entretien soit « un moment dédié, privilégié, déconnecté de la vie quotidienne ».***

*négligées - que vous repérez, la date* ». En comparant avec l'entretien précédent, et en vous appuyant sur une grille d'entretien, vous serez à même de mettre en évidence les réalisations de vos salariés, de recenser les écarts par rapport aux objectifs, les causes de succès et d'insuccès, mais aussi de réfléchir à de nouveaux objectifs à leur fixer et aux moyens à mettre à leur disposition.

Incitez aussi vos salariés à y réfléchir. Informez-les tôt du lieu, de la date, de la durée de l'entretien, de son déroulé. Fournissez-leur la grille d'évaluation. Mieux vous préparerez tous deux l'échange, plus il sera constructif. À défaut, vous passerez à côté de ce moment. Si vous, manager, considérez qu'il n'y a qu'à « reprendre l'entretien de l'année précédente, réécrire pareil et faire signer », alors renoncez-y, prévient Régine Danet, car « ça ne sert à rien ». De même, si le salarié arrive le jour J sans s'être préparé, autant

« remettre l'entretien », si c'est dû au manque de temps, ou « l'annuler », si c'est dû à un manque de volonté, explique Pascaline Malassingne.

### **3 Ne négligez pas le cadre**

Tout doit participer à ce que l'entretien soit « un moment dédié, privilégié, déconnecté de la vie quotidienne », conseille Régine Danet. L'environnement a ainsi un impact non négligeable. Réfléchir au « bon endroit » et au « bon moment » pour conduire l'entretien n'est pas anodin : cela peut contribuer au bon déroulé de cet exercice à grands enjeux.

Le bon endroit, c'est un environnement plutôt « neutre », comme une salle de réunion. Si certains conseillent d'absolument éviter le bureau du chef qui a souvent une grosse charge solennelle, Pascaline Malassingne nuance : « Pour

*certains, c'est un cadre qui leur est familier, donc ils sont moins intimidés* ». Quoi qu'il en soit, il faut que le lieu soit calme, et ni trop formel, ni trop informel.

Quant au bon moment pour l'entretien, c'est « *obligatoirement sur les heures de travail, avertit Pascaline Malassingne, car il s'agit d'un acte professionnel* ». Toutefois, il est important de l'organiser en dehors de toute contrainte professionnelle. C'est la condition sine qua non pour que les deux parties puissent s'y consacrer pleinement. De manière générale, pour la même raison, veillez à prévenir toute potentielle source de dérangement : fermez la porte, éteignez votre téléphone... « *Coupez tout ce qui peut nuire à la relation avec votre collaborateur* », suggère Régine Danet.

#### **4 Favorisez le dialogue**

Le premier bénéfice de l'entretien ? « *Pouvoir se dire les choses, avance Régine Danet. Nous sommes souvent dans la fuite en matière de communication. Il y a beaucoup d'échanges, mais très peu d'humanité* ». L'entretien peut y remédier... à condition que vous maîtrisiez certains aspects de communication.

Veillez déjà à ne pas monopoliser la parole. L'entretien, tout au long de ces différentes phases (accueil, bilan, évaluation, état des lieux des besoins, objectifs, conclusion), doit être une savante alternance entre écoute active et temps de parole. Il est par exemple intéressant de laisser la parole à votre salarié lors du bilan : il analysera de lui-même ce qui a retardé l'atteinte des objectifs, évoquera la nécessité d'améliorer certains aspects de son travail... Votre rôle sera d'écouter activement, de prendre note (pour reformuler), de faciliter l'expression par un questionnement factuel qui « suscite la réflexion », analyse Régine Danet.

Veillez aussi à vous centrer sur des faits, s'accordent à dire les deux professionnelles du management. « *C'est la seule preuve donnée à l'autre qu'on le met sur un pied d'égalité, fait valoir Pascaline*

## **Le rdv du Web**

**FRANCK ROUXEL**

DIRECTEUR GÉNÉRAL WEBDENTISTE



### **Confier la création de votre site Internet à votre neveu ? Une fausse bonne idée...**

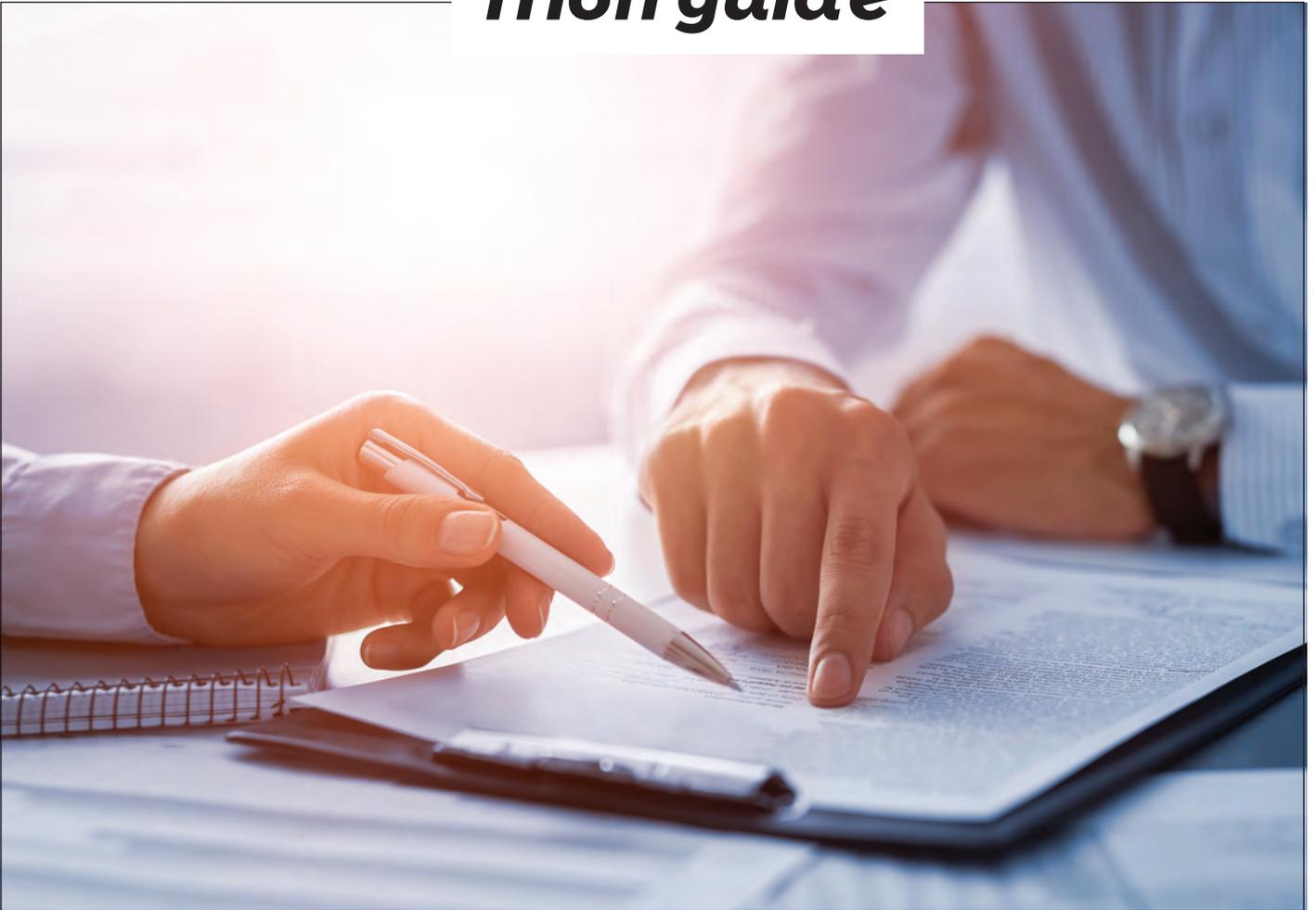
**Il y a quelques années, il fallait pouvoir compter sur une équipe d'ingénieurs et consacrer un budget conséquent pour créer son site Internet. Ce temps est révolu et chacun peut aujourd'hui facilement créer un site Internet fonctionnel et esthétique, mais est-ce pour autant une bonne idée ? L'avis de Franck Rouxel.**

La démocratisation des systèmes de gestion de contenu a permis à beaucoup de s'improviser webmasters. Un template qui correspond vaguement à ce que l'on veut, l'appui de plate-formes clés en main et le tour était joué. « *Créer un site internet demande certes de moins en moins de connaissances techniques, mais il demande toujours surtout beaucoup de temps au praticien pour choisir son design, concevoir ses contenus, optimiser son référencement, l'animer socialement... Le modifier ou le dépanner le cas échéant, explique Franck Rouxel. Un site internet est une matière vivante qui nécessite que l'on s'occupe de lui bien au-delà de la mise en ligne!* ».

Il convient aussi de respecter les règles de certification des sites de santé qui résultent d'une disposition réglementaire\* et les recommandations de la Charte de l'Ordre.

S'il est techniquement possible de le faire, et même si votre neveu est un véritable geek, les écueils constatés par les sites amateurs sont les suivants : le manque de « profondeur » du site avec des contenus non spécialisés (et énormément de temps passé par les praticiens pour les concevoir ou assister à les concevoir!); pas de suivi « en temps réel » après la mise en ligne (la moindre modification est facturée... ou il faut solliciter à nouveau son neveu); pas de connaissances des problématiques juridiques ou de sécurité, très sensibles dans notre activité; pas de suivi du référencement (et les changements de l'algorithme de Google sont très, très réguliers); pas de possibilité d'évolution technologique. « *N'oubliez pas qu'en ligne, vous êtes en concurrence esthétique, fonctionnelle avec tous les sites les plus aboutis et que les internautes s'attendent à bénéficier de la même ergonomie... partout!* ».

\* <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000625158&dateTexte=>



## **Gardez bien à l'esprit que vous évaluez votre collaborateur sur son travail, pas sur sa personne.**

Malassingne. L'autre peut amener des preuves du contraire. Le cas échéant, il ne peut pas se défendre et devient vite frustré ». C'est la meilleure façon de faire accepter la critique : « Une critique se fait sur du constatable ou de l'observable et oriente les interlocuteurs vers une entente. Un jugement se fait sur des valeurs et provoque une réaction de défense extériorisée (objections, conflits) ou intériorisée (rancœur, démotivation, perte de confiance) », écrit-elle. Gardez bien à l'esprit que vous évaluez votre collaborateur sur son travail, pas sur sa personne.

### **5 Assurez le suivi**

« L'entretien ne sert à rien s'il n'y a pas un suivi des objectifs fixés, affirme, catégorique, Régine Danet. Si vous n'en prévoyez pas, ce n'est pas la peine de faire passer un entretien, c'est perdre du temps, de l'énergie, ça démobilise ». De fait, l'entretien annuel d'évaluation n'a de sens que si vous ne le classez pas sans suite ! Normalement, si l'entretien a

été bien mené, les objectifs fixés (personnels, quantifiables, atteignables) ont été traduits en un plan d'actions concrètes, avec des contraintes de calendrier.

Il vous appartient de veiller à la réalisation des objectifs, de mettre en place des actions correctives si besoin, de vous assurer que les moyens à disposition de vos collaborateurs sont suffisants. Il ne s'agit pas ici de les « fliquer », ni de les « mater », mais de les accompagner dans l'atteinte de ces objectifs. N'oubliez pas que vous vous y êtes engagé lors de l'entretien. Ne laissez pas votre salarié(e) livré(e) à lui-même : ce serait démotivant pour lui/elle... et décrédibilisant pour vous.

Concrètement, il appartient « au manager et au salarié de prendre rendez-vous, dès la fin de l'entretien », explique Pascaline Malassingne. N'hésitez pas à fixer des points d'étapes intermédiaires. Évidemment, cela ne vous dispense aucunement de reprendre le suivi quotidien via la méthode du petit carnet. ●



ACADEMIE  
D'ORTHODONTIE

# L'ORTHODONTIE DE L'ADULTE



## L'ORTHODONTIE DE L'ADULTE

### CHAQUE MODULE PEUT ÊTRE COMPOSÉ DE

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

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



FORMATION  
DE PERFECTIONNEMENT

DÉBUT DU PROCHAIN CYCLE

15 SEPT  
2 0 1 8

au

14 OCT  
2 0 1 9

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



continuum|education

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

### SESSION 1

15 SEPT 18 au 17 SEPT 18

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

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

**C. VINSON, Dr S. NICOLAS**  
**La photographie** en orthodontie : de la réalisation à l'utilisation. (Cours et TP)

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

### SESSION 2

24 NOV 18 au 26 NOV 18

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

**Dr G. JOSEPH, Dr S. NICOLAS, Dr L. CAQUANT**  
Le **laser** en ODF.  
**Chirurgie Maxillo-Faciale** (indications, préparations, interventions...)  
Vos cas cliniques : study groupe.

**Dr R. FILIPPI**  
**L'orthodontie linguale 3D.**

**Dr E. BINHAS**  
**Communication et intégration** de l'orthodontie adulte au cabinet.

### SESSION 3

23 MARS 19 au 25 MARS 19

**Dr J.C. PARIS**  
**Analyse du sourire, dentisterie esthétique et applications orthodontiques.**  
Vos cas cliniques : study groupe.

**Dr G. JOSEPH, Dr S. NICOLAS**  
Le **home made lingual**. Cours et TP

**Dr J.F. CHAZALON**  
**Invisalign** chez l'adulte : réalités cliniques.

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

### SESSION 4

22 JUIN 19 au 24 JUIN 19

**Dr J.M. GLISE**  
**Approche parodontale et implantaire en ODF.**  
Vos cas cliniques : study groupe.

**Stripping** et recontourage amélaire. (cours et TP)

**N. ARNAUD-PELLET**  
**Orthophonie et ODF adulte.**

**Dr G. JOSEPH, Dr S. NICOLAS**  
**Les sectionnels** : cours et TP

### SESSION 5

12 OCT 19 au 14 OCT 19

**Dr G. JOSEPH, Dr S. NICOLAS**  
**Contention et maintenance chez l'adulte.**  
(cours et TP)  
Vos cas cliniques : study groupe.

**Dr G. JOSEPH, Dr S. NICOLAS, Dr A. MARINETTI**  
Atelier : des cas simples aux cas complexes.

**Dr N. BERENI.**  
Plastie de l'aire péri-buccale.

**Dr M. GUIBERT**  
Syndrome d'apnée obstructive du sommeil

**Dr P. OLIVI**  
Les ostéotomies bimaxillaires.  
Contrôle des connaissances, Remise des diplômes.



continuum|education



ACADEMIE  
D'ORTHODONTIE

Réservée aux praticiens pratiquant déjà l'orthodontie.

## Performant et serein grâce à mes tableaux de bord

**IL NE SUFFIT PAS D'ENCHAÎNER LES RENDEZ-VOUS POUR GARANTIR LA SANTÉ ÉCONOMIQUE DE SON CABINET. SEUL UN SUIVI RÉGULIER D'INDICATEURS VA PERMETTRE DE CONTRÔLER LA RENTABILITÉ DE VOTRE PETITE ENTREPRISE.**

PAR CLAIRE MANICOT

**T**out au long de vos études, vous avez parlé pendant des semestres entiers d'anatomie bucco-faciale, de traitement des gingivites ou des caries mais jamais de la gestion d'un cabinet dentaire. Il faut l'avouer, vous vous définissez avant tout comme un professionnel de santé et êtes souvent un peu réfractaire aux chiffres. Pourtant, sans suivi de votre activité, de vos entrées et sorties financières, vous naviguez à vue ! Quelques tableaux de bord bien choisis vous permettraient de connaître l'évolution de votre activité et d'être plus perspicace, performant et serein dans vos décisions.

### 1 - Comprendre ce qu'est un tableau de bord

Le tableau de bord de votre voiture vous donne des indications sur votre conduite : votre vitesse, votre niveau d'essence et vous alerte en cas de défaillance des freins ou d'un manque d'huile. Un tableau de bord lié à votre activité professionnelle fonctionne sur le même principe : c'est un instrument d'aide à la décision pour piloter votre entreprise. « *Le tableau de bord permet d'avoir des informations en temps réel, de suivre*

*l'activité de votre entreprise et de faire des ajustements si besoin* », confirme Aurélie Boisfard, experte comptable chez Orcom à Lieusaint (77).

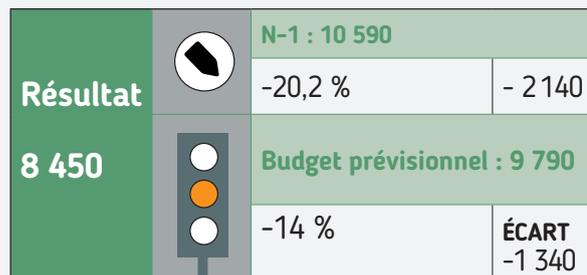
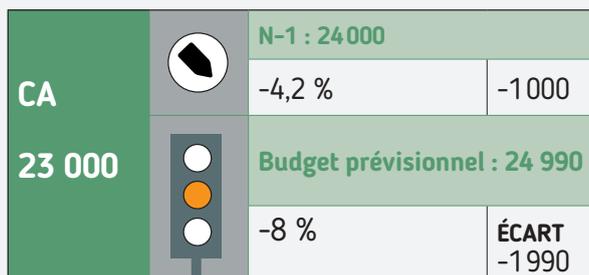
### 2 - Déterminer les indicateurs à surveiller

Que voulez-vous contrôler ? C'est la première question à se poser. Vous souhaitez analyser le type d'actes que vous pratiquez : soins, prothèses, implants avec l'idée de vous spécialiser ? Vous avez besoin de suivre le nombre de patients pour ne pas dépasser un certain nombre de nouveaux patients par an ? Vous avez investi dans du nouveau matériel, rénové vos locaux et vous avez surtout besoin d'avoir un tableau de bord financier, avec un état régulier de vos entrées et sorties ? « *Attention à ne pas multiplier le nombre d'indicateurs, met en garde Aurélie Boisfard. Déterminez vos priorités, ne vous dispersez pas, sans quoi vous serez vite découragés !* »

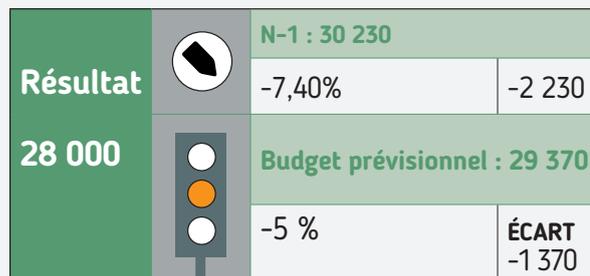
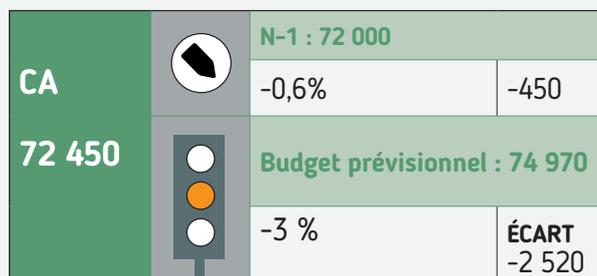
### 3 - Choisir ses outils

Les logiciels de gestion de cabinet (Visident, Julie, Logos...) peuvent générer quantité de tableaux de bord. En pratique, →

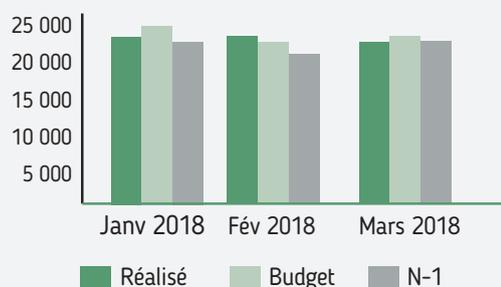
### CHIFFRES CLÉS MARS 2018



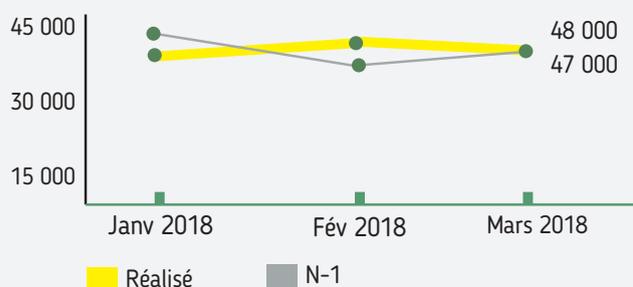
### CUMUL JANVIER-MARS 2018



TENDANCE C.A.



TRÉSORERIE



### SYNTHÈSE (COMPARATIF BUDGET PRÉVISIONNEL)

MARS 2018

Chiffres d'affaires

**23 000** 24 990 -8 %

Marge globale

**19 400** 19 790 -2 %

Frais généraux

**4 200** 3 750 12 %

Frais de personnel

**6 700** 6 250 7,2 %

EBE

**8 500** 9 790 -13,2 %

Résultat net

**8 450** 9 790 -13,7 %

### CUMUL JANVIER-MARS 2018

MARS 2018

Chiffres d'affaires

**72 450** 74 970 -3 %

Marge globale

**58 850** 59 370 -0,9 %

Frais généraux

**11 600** 11 250 3,1 %

Frais de personnel

**19 100** 18 750 2 %

EBE

**28 150** 29 370 -4,2 %

Résultat net

**28 000** 29 370 -4,7 %

### EXEMPLE DE TABLEAUX DE BORD FINANCIERS

Le cabinet Louergli fournit à ses clients la possibilité de leur fournir des tableaux de bord. Il télécollecte les données bancaires puis intègre toutes les charges, au fur et à mesure que le secrétariat scanne et envoie les factures.

# Mon guide



© sorbette / istockphoto

**suivi** *Le fait de pouvoir avoir des soldes intermédiaires de gestion vous permettra de savoir si vous tenez votre cap.*

vous utilisez surtout les fonctionnalités liées aux rendez-vous, à la facturation, à la patientèle. Ils permettent également de faire la comptabilité, mais pour cela, il faut que vous entriez les charges au jour le jour. Une autre solution consiste à créer des tableaux de bord personnalisés à l'aide d'un tableur Excel – si vous avez le goût des formules. La troisième possibilité est de demander à votre cabinet d'expertise de créer des tableaux de bord financiers. « *Que le dentiste ou même son assistante passe une journée par semaine à saisir des chiffres peut être contre-productif, fait remarquer Djamel Louergli, expert-comptable à Versailles. C'est plus rentable de faire appel à nos services.* »

## 4 - S'organiser et donner du temps

Si vous avez décidé de tenir un tableau de bord en interne, que ce soit sur Excel ou sur le logiciel de gestion du cabinet, mettez en place l'organisation qui va avec. Cela ne s'improvise pas et demande un temps de rodage au démarrage. Première étape, il vous faudra bien maîtriser l'outil, prendre le temps de créer le tableau. Ensuite, déterminez la procédure de collecte des données. Il est préférable que ce soit votre assistante ou votre secrétaire d'accueil qui saisisse les chiffres ; pensez alors à lui dégager du temps pour cela. Si vous mandatez votre expert-comptable pour un suivi régulier de votre comptabilité, organisez avec votre secrétariat des procédures pour transmettre les factures.

## 5 - Se familiariser avec la comptabilité

Nous avons vu que l'on peut suivre de nombreux indicateurs pour améliorer les performances d'une entreprise sur les actes réalisés, la patientèle, les factures non acquittées, le stock de fournitures... Mais les tableaux de bord budgétaires occupent une place particulière pour évaluer la →

# Système de prise d'empreinte BellaTek® Encode®



ZIMMER BIOMET  
Your progress. Our promise.™

Optimization By Design®



Le système de prise d'empreinte breveté BellaTek Encode est une passerelle permettant de proposer une solution sur mesure pour vous et vos patients.

- Un protocole plus efficace que la méthode traditionnelle. Moins de stock de pièces prothétiques à gérer.
- Des piliers esthétiques sur mesure pour les patients ne nécessitant pas le retrait du pilier de cicatrisation.
- Des résultats esthétiques.

**Ce n'est pas seulement ce que nous faisons...  
C'est aussi ce que nous rendons possible.**

Pour plus d'informations merci de contacter le +33 1 41 05 43 43

[www.zimmerbiometdental.com](http://www.zimmerbiometdental.com)

Toutes les marques citées dans le présent document sont la propriété de Zimmer Biomet ou de ses filiales, sauf mention contraire. En raison des exigences réglementaires, la division dentaire de Zimmer Biomet continuera à fabriquer des produits sous Zimmer Dental Inc. et Biomet 3i LLC respectivement jusqu'à nouvel ordre. Les piliers spécifiques Bellatek Encode pour les patients ainsi que les piliers de cicatrisation sont fabriqués et distribués par Biomet 3i, LLC. Les produits Zimmer Biomet Dental ne sont pas enregistrés ou disponibles dans tous les pays et régions. Pour connaître la disponibilité des produits et obtenir des informations supplémentaires, veuillez contacter votre représentant Zimmer Biomet Dental. AD060EU-FR REV A 09/16. ©2016 Zimmer Biomet. Tous droits réservés.



## 3 QUESTIONS À DJAMEL LOUERGLI

Expert-comptable, Versailles (78)

**« les praticiens utilisent rarement toutes les fonctionnalités des logiciels. »**

### QUELLES PRESTATIONS SOLLICITENT LES DENTISTES AUPRÈS DE VOUS ?

Les dentistes qui exercent avec le statut de profession libérale nous sollicitent pour établir leurs déclarations fiscales BNC (2035), leurs déclarations d'impôt sur le revenu et souvent la comptabilité de leur SCI ou SCM. Pour ceux qui ont monté des sociétés comme une SELARL par exemple, nous les accompagnons à l'établissement de leur bilan. Ces déclarations sont établies sur les premiers mois de l'année suivante. Si nous limitons notre intervention aux formalités fiscales, nous n'intervenons théoriquement qu'une fois dans l'année. Dans ce cas, les professionnels de santé se contentent d'une vision de leur résultat a posteriori.

### POURTANT ILS SUIVENT LEURS CHIFFRES D'AFFAIRES PARFOIS AU JOUR LE JOUR...

Cela ne suffit pas pour gérer une entreprise. La plupart des dentistes connaît son chiffre d'affaires mensuellement voire quotidiennement grâce aux logiciels de gestion du cabinet dont ils utilisent les fonctionnalités pour la prise de rendez-vous et la facturation de leur clientèle en particulier. En revanche, ils en utilisent rarement toutes les fonctionnalités des logiciels. Ils ne suivent pas leurs dépenses et donc ils n'ont pas de vision de leur rentabilité ni de leur trésorerie en cours d'année.

### POURQUOI UN TABLEAU DE BORD FINANCIER EST-IL INTÉRESSANT POUR UN CABINET DENTAIRE ?

Avec un solde intermédiaire de gestion par exemple, le dentiste peut connaître son résultat en cours d'année. Mieux vaut savoir en septembre que les bénéfices cumulés sont en nette augmentation. Le dentiste aura une marge de manœuvre pour anticiper des investissements, doter une retraite complémentaire, un contrat de prévoyance et donc éviter une augmentation des impôts et surtout anticiper les variations de cotisations sociales.

### QUEL ACCOMPAGNEMENT PROPOSEZ-VOUS AU SEIN DE VOTRE CABINET ?

Nous proposons aux dentistes d'analyser leur activité avec un outil qui permet de visualiser simplement leurs entrées, sorties et bénéfices, mois par mois, puis cumulés. Pour cela, je télécollecte leurs données bancaires puis intègre toutes leurs charges, au fur et à mesure que le secrétariat scanne et envoie les factures. Avec ce logiciel, chaque dentiste peut savoir où il en est financièrement à l'instant T.

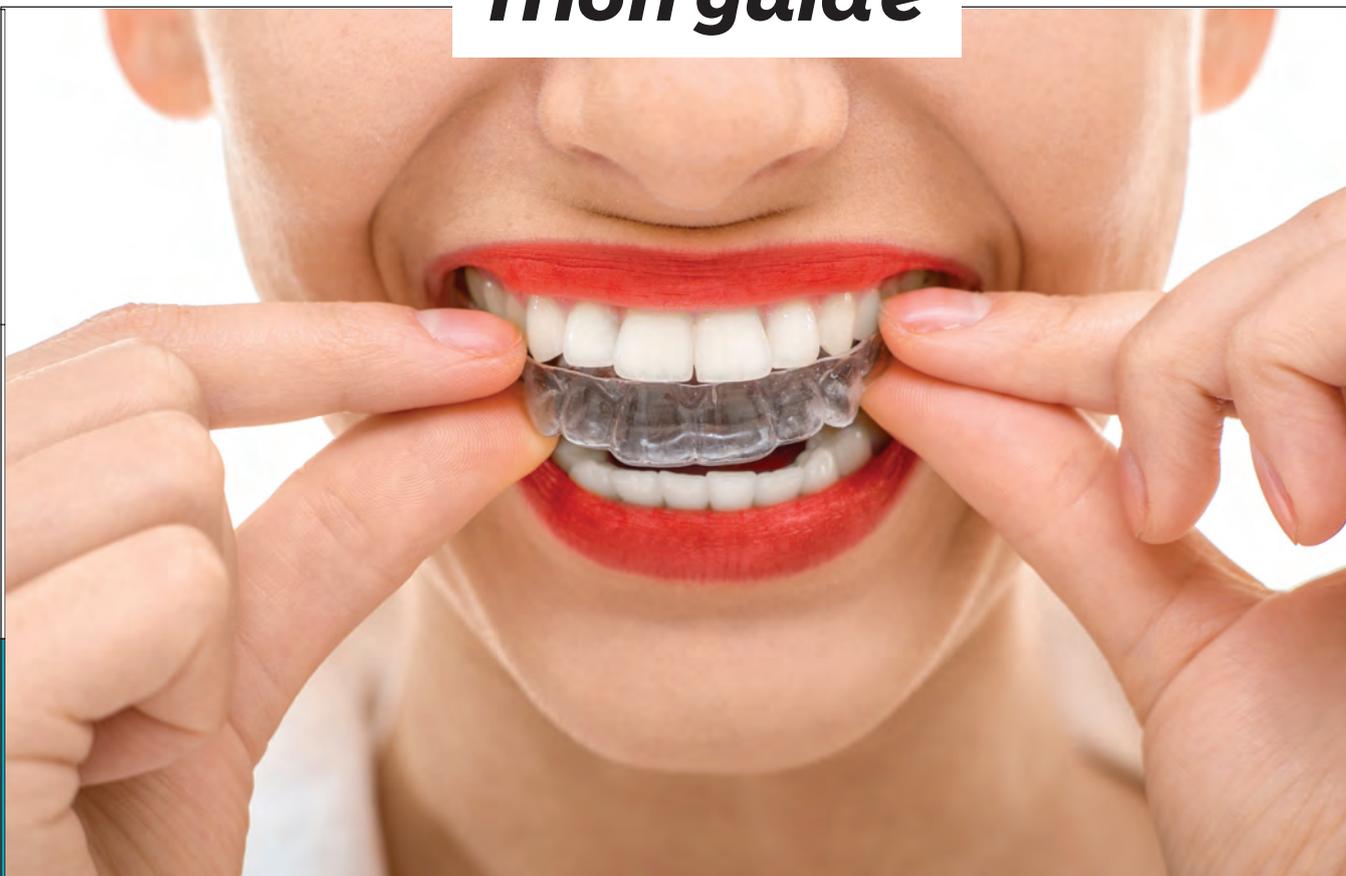


© sorbetto / istockphoto

**À force de vous frotter à la comptabilité, elle deviendra plus familière.**

rentabilité de son cabinet. Le fait de pouvoir avoir tous les trois ou quatre mois des soldes intermédiaires de gestion (voir encadré) vous permettra de savoir si vous tenez votre cap. Votre chiffre d'affaires prévisionnel est-il réalisé ? Qu'en est-il de vos charges, de votre résultat ? Si certains montants vous surprennent, vous pourrez envisager certaines mesures et éventuellement prendre conseil auprès de votre cabinet d'expertise. Votre résultat est à la baisse ? Vous essaieriez de comprendre pourquoi. Peut-être cela tient aux types de soins que vous avez pratiqué ou bien à vos factures de fournitures. Votre résultat est à la hausse ? Alors vous envisagerez des investissements ou... des vacances d'été un peu plus longues (ou vers une destination plus exotique). Vous verrez... À force de vous frotter à la comptabilité, elle deviendra plus familière, et les tableaux de bord constitueront les piliers de vos objectifs stratégiques ! Ils deviendront même essentiels si vous venez de vous installer, si vous venez d'acheter du gros matériel ou d'agrandir vos locaux. ●





© RossHelen / istockphoto.com

## Les aligneurs transparents au cabinet : avantages et inconvénients

**DEPUIS LEUR APPARITION, LA POPULARITÉ DES ALIGNEURS INVISIBLES N'A CESSÉ D'AUGMENTER, PRINCIPALEMENT AUPRÈS D'UNE PATIENTÈLE ADULTE QUE LE PORT DE BAGUES, ET LE « RETOUR EN ADOLESCENCE » QU'IL IMPLIQUE, ENCHANTE PEU.**

PAR JEREMY REBOUL

### Les avantages pour le cabinet

Bien entendu, le principal argument qui attire le plus les patients, c'est la transparence de ces dispositifs, vantés par leurs fabricants comme étant quasiment invisibles. Beaucoup de patients adultes craignent en effet que le port de bagues ne déprécie leur image, tandis que les gouttières transparentes les laissent sourire librement et permettent de préserver l'estime de soi.

Mais là ne réside pas le seul intérêt. Les gouttières d'alignement demandent moins d'entretien et moins de visites de contrôle chez le praticien que les appareils « classiques ». Une partie de l'entretien peut être réalisée par le patient chez lui (ce qui peut constituer aussi un inconvénient comme nous l'expliquons ci-après). Les gouttières sont en effet amovibles et peuvent être retirées à loisir par le patient qui peut boire

et manger tout ce qu'il souhaite. Le brossage est aussi facilité. En clair, les gouttières n'imposent pas les mêmes restrictions alimentaires et d'hygiène que les bagues. D'autres bénéfiques sont associés aux gouttières transparentes. En limitant le dépôt de plaque, elles réduiraient la déminéralisation de l'émail. Elles requièrent par ailleurs moins d'intervention d'urgence, n'ayant pas de fils ou de brackets susceptible de casser.

### Les inconvénients

Un des principaux inconvénients des gouttières transparentes est lié au fait que le traitement repose en grande partie sur le sérieux et la rigueur du patient. Elles peuvent facilement être retirées et

*Savoir poser le bon diagnostic est essentiel pour pouvoir décider quel est le meilleur traitement pour le patient.*

## 3 QUESTIONS À SÉBASTIEN NICOLAS ET GUILLAUME JOSEPH

Orthodontistes, fondateurs de l'académie d'orthodontie

**DE PLUS EN PLUS DE CHIRURGIENS-DENTISTES PROPOSENT DES TRAITEMENTS D'ORTHODONTIE À LEURS PATIENTS. CE PHÉNOMÈNE EST-IL APPELÉ À S'AMPLIFIER ?**

Cela va s'amplifier de manière certaine et ce, pour plusieurs raisons. Il y a la pression médiatique, avec les campagnes de publicités, qui augmente la demande des patients. Il y a aussi une pression marketing des laboratoires. Et enfin, les dernières avancées technologiques donnent l'illusion que tout est plus facile. On voit les dents se déplacer sur un ordinateur en pensant qu'il va en être de même dans la bouche des patients. Nous distinguons deux types de comportements : ceux qui cherchent à tout essayer et risquent de se mettre dans des impasses thérapeutiques et ceux qui sont plus conscients de leurs limites et qui vont faire le choix de se former, chercher l'information et de bien identifier les cas simples.

**DE VOTRE POINT DE VUE DE SPÉCIALISTE, QUELLES SONT LES LIMITES DE CES TRAITEMENTS ?**

Les limites seront toujours très floues. Elles dépendent des capacités de chacun, variables, des compétences et de la formation. Elles dépendent aussi des types de cas rencontrés. Un praticien prudent et bien formé sur un cas simple aura moins de problèmes qu'un praticien qui voudra se lancer dans des choses plus complexes. Mais en réalité, la vraie difficulté se situe dans la pose du bon diagnostic. Les praticiens formés vont réussir à traiter des cas simples avec des aligneurs. La grande difficulté va être de faire la différence entre un cas simple, un cas complexe, et un cas qui paraît simple mais qui ne l'est en pas. Chez un spécialiste, un traitement par gouttière qui ne donnera

pas le résultat attendu, pourra être repris ou complété par un autre type de traitement. Pas chez l'omnipraticien. L'orthodontie ne se réduit pas à aligner les quatre dents de devant.

**DU COUP, COMMENT PEUT ET DOIT S'ORGANISER LA COLLABORATION ENTRE LE CHIRURGIEN-DENTISTE ET L'ORTHODONTISTE FACE À LA DEMANDE DES PATIENTS ?**

La relation nous paraît difficile parce que les promoteurs de gouttières ont tendance à trop simplifier les choses en disant que les cas faciles restent chez l'omnipraticien et les cas plus difficiles vont chez le spécialiste. Mais que se passe-t-il quand le traitement ne marche pas comme prévu ? Que se passe-t-il lorsque le patient a payé des honoraires, que la responsabilité du praticien est engagée, mais qu'il faut poursuivre le traitement chez un spécialiste ? Dans les premières années cela pourra peut-être fonctionner avec des spécialistes qui accepteront de reprendre certains cas. Mais à terme, ce n'est pas évident. Les patients ne trouveront pas forcément quelqu'un pour prendre la suite d'un traitement qui n'a pas fonctionné. C'est difficile pour le patient de devoir payer et subir à nouveau un traitement. Sachant que parfois il est impossible de faire machine arrière. Ce que nous disons au praticien, c'est de se former avant tout. Il peut paraître aujourd'hui relativement aisé de réaliser des traitements orthodontiques. Mais il faut être conscient des risques et de ses propres limites. La formation demeure l'élément numéro un pour bien soigner les gens, quelle que soit la discipline d'ailleurs. Si on ne se sent pas de faire un traitement, il ne faut pas le faire, même pour faire plaisir au patient.

## ENTRETIEN AVEC LE DOCTEUR PATRICK NICOLLEAU

Orthodontiste, fondateur d'E-Aligner

**« Nous nous adressons aux adultes qui ont une demande esthétique. »**

### QUELS OBJECTIFS ONT CONDUIT À LA CRÉATION D'E-ALIGNER ?

Premièrement, il fallait que la solution logicielle complète soit facile à utiliser et intuitive, un peu comme un jeu vidéo. Deuxièmement, le praticien doit garder la maîtrise du traitement. Lui seul sait s'il y a un problème parodontal, un problème radicaire, un problème ATM, etc. L'inconvénient principal des gouttières, c'est l'externalisation. Les bagues sont un peu comme chez Ikea, en « kit », on reçoit des fils d'un côté, des brackets de l'autre, de la colle, on assemble tout ça dans la bouche du patient et ça nous donne un appareil que l'on fait ensuite fonctionner. Pour les gouttières c'est différent, on prend une empreinte, on l'envoie dans un laboratoire et on reçoit ensuite des gouttières. Le praticien est cantonné à un rôle de distributeur. Les années d'études, le travail et la notion médicale ne se justifient plus. L'idée était donc de faire en sorte que le praticien garde le contrôle sur le traitement et sur les objectifs qu'il a fixés en accord avec le patient.

### À QUI S'ADRESSE PRINCIPALEMENT CETTE TECHNIQUE ?

Nous nous adressons aux adultes qui ont une demande esthétique. Ne pas avoir les dents bien alignées crée parfois une vraie souffrance. Le multi-bague vestibulaire à l'inconvénient

de ne pas être discret en bouche et pour le praticien de nécessiter un stock important. Si vous traitez peu de cas ce n'est pas très rentable. C'est la raison pour laquelle les praticiens pratiquant l'orthodontie sont soit qualifiés, soit exclusifs. En ce qui concerne les gouttières, nous sommes plutôt sur du one-shot. Vous avez un patient qui arrive avec une demande, vous lui proposez une solution rapide sans matériel spécifique. Il suffit de pouvoir prendre des empreintes, de mener une réflexion pour établir un diagnostic et de bien appréhender la demande du patient.

### NE RISQUE-T-ON PAS DE CRÉER UNE CONFUSION ENTRE LE CHIRURGIEN-DENTISTE ET L'ORTHODONTISTE ?

Les gouttières sont apparues à la fin des années 90, mais n'ont pris de l'ampleur que depuis quelques années, à la suite de gros efforts de communication menés par les fabricants et plus particulièrement vers les adultes. L'omnipraticien est généralement en première intention. Mais attention, il ne doit pas y avoir de concurrence entre l'omnipraticien et le spécialiste. Nous sommes sur un nouveau marché. Les solutions plus simples disponibles aujourd'hui séduisent une patientèle adulte qui n'aurait pas eu l'idée de recourir à un traitement il y a encore quelques années.



Nous proposons par ailleurs des journées de formation où nous montrons les possibilités mais surtout ce qui n'est pas possible de faire. Nous restons sur le canine-canine, et pas sur les secteurs latéraux. On ne change pas l'occlusion chez un adulte, c'est beaucoup trop risqué. Ce travail doit être réalisé par l'orthodontiste.

### QUELLES SONT LES PERSPECTIVES POUR LES ANNÉES À VENIR SELON VOUS ?

Les cabinets vont se réapproprier ces traitements et finir par arrêter de tout envoyer à l'autre bout de la planète. L'avancée des technologies va simplifier les choses. Une imprimante 3D qui valait 40 000 euros il y a 3 ans en coûte 10 fois moins aujourd'hui ! Associées à des logiciels simples d'utilisation, elles permettront aux praticiens de se réapproprier ces outils. De notre côté, nous nous recentrerons sur la partie logicielle mais aussi sur l'accompagnement, le service au professionnel du dentaire, et la valeur du traitement.

**2,5** milliards d'euros,  
c'était la taille estimée du marché  
mondial des produits en  
orthodontie en 2015

certains patients ne s'en privent pas, oubliant trop souvent de les remettre – sans parler de leur perte. Les bagues sont, de fait, plus difficiles à enlever et les patients ne sont donc pas soumis à cette tentation. On entend parfois dire que les porteurs de gouttières d'alignement peuvent développer des défauts de langage – temporaires – comme des zézaiements. La fréquence de remplacements des aligneurs est un autre inconvénient de cette technique. En effet, les patients doivent en moyenne remplacer leur appareil toutes les deux semaines. Cela ne se traduit pas systématiquement par une visite au cabinet, mais un certain inconfort de courte durée peut se faire sentir à chaque nouvel aligneur.

### L'importance du bon diagnostic

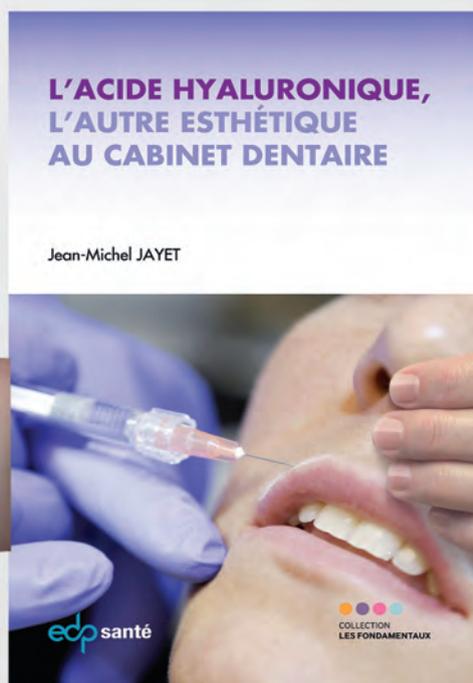
Savoir poser le bon diagnostic est essentiel pour pouvoir décider quel est le meilleur traitement pour le patient. N'oubliez pas que comme pour n'importe quel autre soin, vous êtes responsable du traitement que vous donnez à votre patient.

Et comme avec n'importe quel autre appareil en orthodontie, il est essentiel d'être formé correctement à son utilisation.

### Un plus pour votre cabinet

La demande pour les aligneurs invisibles est en constante augmentation, en particulier chez les patients adultes pour qui le sourire est plus que jamais un facteur essentiel de reconnaissance sociale. En tant que chirurgien-dentiste, vous êtes le plus souvent en première ligne face à cette demande grandissante. En étant bien formé et capable de poser le bon diagnostic sur des cas simples, vous pourrez répondre à la demande de vos patients tout en diversifiant votre pratique et en augmentant le chiffre d'affaires de votre cabinet. ●

## L'acide hyaluronique, l'autre esthétique au cabinet dentaire



### Jean-Michel Jayet

Cet ouvrage aborde de façon synthétique l'anatomie des muscles peauciers, l'histologie de la peau, le vieillissement des tissus ainsi que les conséquences physiques et expressives. Connaître l'acide hyaluronique et sa fabrication est essentiel pour choisir le produit adapté à chaque situation.

Comprendre la demande est indispensable pour pouvoir y répondre. Détaillant les différentes techniques de mise en oeuvre des injections d'acide hyaluronique, ce livre s'adresse à tous les praticiens et étudiants qui souhaitent s'informer et enrichir leur connaissance sur le sujet.

104 pages, 39 euros  
ISBN 979-10-90762-04-6

Commandez et retrouvez toutes nos collections sur

[www.librairie-garanciere.com](http://www.librairie-garanciere.com)

## CE QU'IL FAUT FAIRE :

- **Entraîner votre équipe à faire des efforts supplémentaires.** Vous voulez offrir une expérience incroyable lors de chaque visite de vos patients.
- **Évaluer votre cabinet à l'écrit.** Rédigez une liste d'éléments qui peuvent être améliorés, comme le décor, les toilettes dédiées aux patients, la bonne humeur du personnel, le respect des délais, et enfin votre attitude envers les patients (probablement le plus difficile).
- **Traiter vos patients comme des VIP.** Formez votre personnel pour que les patients se sentent particulièrement bienvenus. Assurez-vous d'être à l'heure quand vous rencontrez vos patients – vous ne seriez pas en retard pour votre célébrité préférée!
- **Faire un suivi par téléphone après un traitement.** Lorsque les patients ont subi une intervention ou un traitement majeur, pensez à les appeler pour vous assurer que tout va bien. Écoutez attentivement, répondez à leurs questions et, montrez votre grand professionnalisme. Ils seront ainsi disposés à dire du bien de vous autour d'eux (et à de potentiels nouveaux patients).
- **Répondre immédiatement et sincèrement.** Formez votre personnel pour répondre à toute plainte d'une manière professionnelle. Montrez que vous êtes concerné et préoccupé par les problèmes que les patients rencontrent, rassurez-les sur le fait que le problème sera résolu.
- **Accueillir vos patients de manière chaleureuse.** Vos patients apprécieront que votre équipe entière, que ce soit les secrétaires, les réceptionnistes ou les autres membres du personnel, les accueille comme s'ils étaient des amis ou de la famille plutôt que de simples clients.

## CE QU'IL NE FAUT PAS FAIRE :

- **Négliger le décor de votre cabinet.** Est-ce que l'apparence de votre bureau reflète des bonnes choses sur votre cabinet? Faites une liste de tous les éléments visuels qui doivent être remplacés, repeints ou améliorés. Puis mettez en place un plan d'amélioration et fixez-vous un objectif à trois mois.
- **Exclure toute votre équipe des réflexions pour améliorer le service patient.** Votre équipe aura une perspective différente sur la façon dont les patients voient votre cabinet. Profitez de cette ressource.



## 3 IDÉES

### Le service patient

- **Penser que des soins cliniques exceptionnels suffisent à retenir les patients.** Ils sont importants mais ils n'impressionneront pas les patients s'ils ne sont pas accompagnés d'une excellente qualité de service.
- **Hésiter à laisser des messages vocaux.** N'hésitez pas à laisser un message vocal agréable si les patients ne répondent pas au téléphone. En revanche, laissez ce message à la personne concernée en direct, jamais à une autre personne.
- **Oublier de remercier ceux qui se sont plaints.** Qu'il y ait un vrai problème ou simplement une perception d'un problème, faites les changements nécessaires pour l'atténuer. Ensuite, contactez personnellement le patient par téléphone, e-mail ou lettre pour vous excuser à nouveau du problème, exprimez vos remerciements pour avoir attiré votre attention et expliquez exactement ce que vous avez fait pour résoudre le problème.
- **Oublier les petits détails.** Que ce soit en réduisant le temps d'attente, en offrant de l'eau en bouteille ou en fournissant un Wi-Fi de qualité, faites de votre mieux pour que les patients se sentent bien accueillis et à l'aise dans votre cabinet.
- **Rester dans le statu quo – si ça ne marche pas.** Le changement peut être difficile, surtout si vous avez fonctionné d'une certaine manière pendant des années et que cela vous a toujours réussi. Soyez ouvert à de nouvelles possibilités ! ●



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



**Commandez et retrouvez toutes nos collections sur  
[www.librairie-garanciere.com](http://www.librairie-garanciere.com)**

# Moins procrastiner

## EN 7 ÉTAPES



**COMME DE NOMBREUX FRANÇAIS, VOUS OU UN MEMBRE DE VOTRE ÉQUIPE AVEZ PEUT-ÊTRE TENDANCE À PROCRASTINER DE MANIÈRE CHRONIQUE, C'EST-À-DIRE À REMETTRE SANS CESSE AU LENDEMAIN CERTAINES TÂCHES VOUS INCOMBANT. OR CE COMPORTEMENT TENTANT, LOIN D'ÊTRE ANODIN, PEUT DEVENIR UN OBSTACLE À LA BONNE GESTION DU CABINET. D'OÙ L'INTÉRÊT D'Y REMÉDIER DE SUITE... ET NON DEMAIN !**

Par Pauline Machard

### **1. Prenez conscience du problème**

Pour lutter contre la procrastination, il faut déjà « *prendre conscience du problème que représente ce comportement et des ressentis qui lui sont associés* », explique Monique Richter, coach, formatrice, consultante comportementale et autrice du livre *Aujourd'hui (et non demain), j'arrête de procrastiner!* (First éditions). Il faut que vous réalisiez que cette attitude,

qui consiste à reporter toute tâche rebutante, a un nom : la procrastination. Et que lorsqu'elle devient chronique, un cercle vicieux s'enclenche : plus vous reportez la tâche, plus elle sera un boulet, plus il vous sera difficile de vous en acquitter, plus vous culpabiliserez, moins vous serez performant, crédible... Comment prendre conscience que vous faillez à vos obligations ? Par vous-même - via « *la vie, les échecs, les résultats...* » ou grâce

aux autres - « *un conjoint, un ami, un collègue* », explique Patrice Ras, expert en développement personnel et professionnel, auteur de *Aujourd'hui, j'arrête de tout remettre à demain* (Éd. Jouvence).

### **2. Décidez de le prendre à bras-le-corps**

Bonne nouvelle : la procrastination n'est pas une fatalité. « *Ce n'est qu'un comportement qu'on a →*



© axill / istockphoto.com

**L'individu ne change que lorsqu'il a souffert et qu'il a compris que l'origine de sa souffrance est son comportement.**

créé, et qu'on peut changer », rassure Monique Richter. Ce ne serait qu'affaire de volonté. Il s'agit d'abord de « prendre une décision pour vous attaquer vraiment au problème. Car sans décision, il n'y a aucune action », affirme Patrice Ras. C'est à vous de décréter que c'est « dans votre intérêt de régler cela au plus vite ou en tout cas de diminuer l'impact de cette tendance négative dans votre vie », développe-t-il. Cela suppose donc que vous ayez évalué votre avantage à ne pas ou plus reporter. Cela nécessite que vous soyez convaincu que, sur le long terme, différer vous « coûte » davantage. « L'individu ne change que

lorsqu'il a souffert et qu'il a compris que l'origine de sa souffrance est son comportement », résume l'expert. Une fois que vous aurez pris cette décision, les solutions, elles, viendront – presque – naturellement.

**3. Fixez-vous des objectifs**

Ces deux étapes passées, fixez-vous un/des objectif(s) ou fixez-le(s) à votre collaborateur procrastinateur (en concertation avec lui, bien sûr). L'objectif doit être atteignable. Il est conseillé pour cela de le morceler, c'est plus encourageant.

« Décomposez l'objectif global en mini-pas. Le procrastinateur pourra

ainsi rentrer dans une boucle vertueuse », qui renforcera son estime de soi, conseille Monique Richter. Il faut aussi que l'objectif soit délimité dans le temps, qu'il y ait une échéance. « L'objectif, ce n'est pas "peut-être qu'un jour, je serai", mais "à tel moment, je veux l'avoir fait", explique la coach. Il peut enfin être intéressant de confier vos objectifs à un tiers, car vous aurez encore plus à cœur d'honorer vos engagements. Il faut néanmoins que ce témoin « soit une personne de confiance, pas dans le jugement, parce que la procrastination est déjà un comportement très culpabilisant », prévient-elle.

#### 4. Priorisez-les

Ayez bien à l'esprit que vous ne pouvez pas être sur tous les fronts en même temps. Traitez donc les objectifs selon un ordre de priorité. « *Il existe un outil extrêmement puissant pour cela : la grille Eisenhower*, conseille Monique Richter. *Il classe les objectifs en quatre niveaux différents : l'urgent et important, l'urgent mais moins important, l'important mais moins urgent, le pas important et pas urgent* », développe-t-elle. Quand on fait son planning d'une journée, il faut que 40 % du temps soit occupé sur l'urgent et l'important, 30 % sur l'important mais pas urgent, 20 % sur l'urgent pas important, 10 % pour le reste. Cela permettra vraiment d'organiser votre temps, cette ressource précieuse mais limitée. C'est aussi le bon moment pour voir s'il ne serait pas intéressant de déléguer certaines tâches pour vous recentrer sur d'autres.

#### 5. Lancez-vous !

Sur le papier, vous avez défini des objectifs, les avez morcelés, priorisés... C'est bien, mais pour ne pas qu'ils restent lettres mortes, place à l'action. Or le plus dur, c'est justement de commencer. D'autant qu'il n'existe pas de consignes qui marchent pour tout le monde. Ici, « *on entre davantage dans la personnalité de chacun* », indique Monique Richter. Ce qui marche pour vous ne marchera pas forcément pour un autre. Par exemple, selon que vous êtes du matin ou du soir, l'approche peut différer. Si vous êtes plutôt du matin, il peut être intéressant pour vous de commencer par ce qui est le plus difficile. Les personnes qui sont plutôt de l'après-midi, elles, ont

peut-être intérêt à avoir un « temps de chauffe » le matin et donc commencer par des tâches simples. Une chose est sûre : souvent, le seul fait de démarrer a un impact très positif : cela donne envie de continuer. « *Les Grecs ont un proverbe que j'aime beaucoup, s'enthousiasme Patrice Ras : "Sur le chemin du changement, faire le premier pas, c'est la moitié du voyage"* ».

#### 6. Créez une habitude

Pour ne pas que la dynamique nouvellement enclenchée s'essouffle, que ces nouveaux comportements finissent rapidement aux oubliettes, il est nécessaire de les répéter. « *Il s'agit de recommencer le lendemain, le surlendemain* », avertit Monique Richter. « *Quand on a fait un*

**C'est en vous y attelant pas à pas que vous pourrez inverser la tendance et reprendre la main sur votre travail.**

*premier pas, le deuxième est plus facile, le troisième encore plus. Petit à petit, cela devient une habitude* », explique Patrice Ras, pour qui « *il ne faut pas y aller trop vite, au risque de se démotiver* ». C'est en vous y attelant pas à pas que vous pourrez inverser la tendance et reprendre la main sur votre travail. Pour créer une habitude, pensez aussi à célébrer les progrès, s'accordent à dire les deux experts. Chaque micro-objectif atteint est l'occasion de (se) féliciter, de (se) récompenser, car ce sont d'importants leviers de motivation. Évidemment, la récompense doit « *être proportionnelle au degré d'effort* », ajoute Patrice Ras.

De petites victoires en petites victoires, vous finirez par vaincre votre tendance à toujours tout reporter.

#### 7. Cédez (parfois) à la tentation

Si la procrastination peut être très nocive, faut-il pour autant totalement l'éradiquer ? Non, selon Monique Richter, pour qui il existe aussi une « *procrastination utile* ». Pour la coach, « *parfois, il est intéressant d'attendre. Cela peut aider à l'inspiration, à la créativité, qui permet de trouver une solution à un problème* ». Selon elle, nous aurions parfois intérêt à ne pas nous précipiter, à laisser les choses mûrir, pour ne pas prendre de « *mauvaises décisions* » sous le coup de l'émotion. Patrice Ras, qui voit

en la procrastination une « *maladie de l'action* » et non une « *maladie de la décision* », ne partage pas l'argument. En revanche, tous deux s'accordent sur un aspect positif de la procrastination : elle fait parfois office de « *respiration* ». Le procrastinateur économise son énergie, sans que cela prête pour autant à conséquences... En cela, « *la procrastination n'est pas forcément négative, concède Patrice Ras. Elle peut même être utile. Mais il ne faut pas le crier sur les toits, cela donnerait un prétexte pour encore plus procrastiner* ». Et puis de toute façon, assure-t-il, « *il est impossible de supprimer toute procrastination !* » ●

### RETOUR SUR ÉVÉNEMENT

#### 13<sup>E</sup> CONGRÈS DES PRINTANIÈRES GLOBAL D

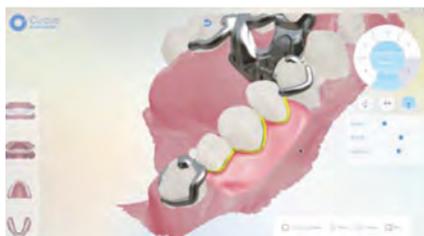
Le 13<sup>e</sup> congrès des Printanières organisé par la société Global D s'est déroulé du 21 au 23 mars derniers à Lyon. En préambule de l'événement, les Drs Courtois, L'Homme et Labadie ont dispensé une journée de cours avec chirurgie en direct sur le thème de la reconstruction de crête osseuse maxillaire pré-implantaire, avec les tissus allogéniques BioBank. Les deux journées de conférences qui ont suivi ont réuni des participants d'une dizaine de pays autour d'un programme de haut niveau, animé par des conférenciers internationaux et sous la présidence du Dr Carole Leconte. Ces journées se sont déroulées dans un esprit de grande convivialité, marque de fabrique de ce rendez-vous annuel devenu aujourd'hui un rituel incontournable pour de nombreux participants. ●



### RETOUR SUR ÉVÉNEMENT

#### LUCY : L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE AU SERVICE DU DENTAIRE

**Le groupe français Biotech Dental a présenté le 22 mars dernier la première Intelligence Artificielle du dentaire : Lucy.**



Première mondiale dans le monde de la dentisterie, Lucy a été lancée le 22 mars dernier, au premier étage de la Tour Eiffel. En 30 ans d'existence, le groupe Biotech Dental s'est sans cesse différencié par sa vision tournée vers l'innovation et se positionne à nouveau comme précurseur avec le lancement d'une révolution numérique sans précédent.

C'est également à travers ses valeurs collaboratives que le groupe a pu réaliser cette nouvelle prouesse technologique. M. Philippe Véran a su s'entourer de prothésistes experts en CFAO comme M. Christophe Sireix, et d'ingénieurs passionnés de la société Anatoscope comme le Pr François Faure, pour rendre réel ce qui semblait impossible jusqu'à présent. Lucy, est le premier logiciel de modélisation semi-automatisée en ligne, accessible à tous, permettant la conception quasi-instantanée de tous les traitements dentaires. Le niveau de diagnostic va atteindre une précision inégalée, la conception respectera au plus près l'anatomie du patient et cela en un temps record.

En effet, à partir d'une empreinte optique, ou de la modélisation du prothésiste, le logiciel sera capable de proposer aux professionnels de santé une prothèse finie numérique pour validation par le laboratoire, et envoi en fabrication chez Circle.

Grâce à cette nouvelle technologie, Biotech Dental démocratise la prothèse dentaire et sacralise le couple dentiste-prothésiste pour permettre à tous les patients d'accéder à des soins dentaires de qualité, 100 % français. ●

**PLUS D'INFORMATIONS**  
[WWW.BIOTECH-DENTAL.COM](http://WWW.BIOTECH-DENTAL.COM)

66<sup>ème</sup>

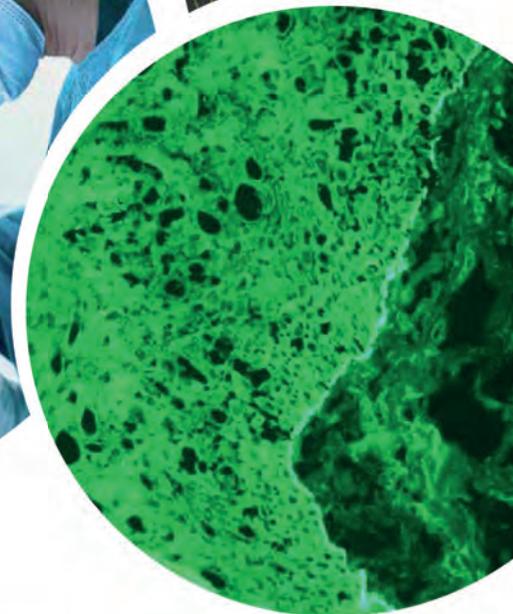
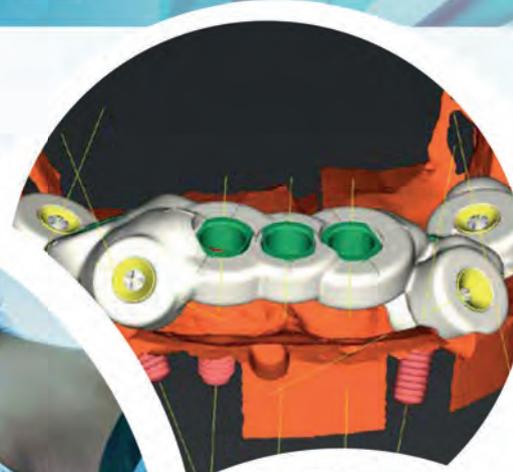
Congrès de la Société  
Française  
de **Chirurgie Orale**



# RÉVOLUTIONS TECHNOLOGIQUES ET INNOVATIONS

31 mai  
1<sup>er</sup>-2 juin  
2018

—  
Palais  
des Congrès  
de Paris



- > Médecine Orale et Chirurgie Orale
- > Implantologie

[www.sfco2018.fr](http://www.sfco2018.fr)

### RETOUR SUR ÉVÉNEMENT

## INVISALIGN ET DIGITAL SMILE DESIGN ONT RÉUNI PLUS DE 100 PRATICIENS POUR IMPULSER UNE RÉVOLUTION DIGITALE DE LA DENTISTERIE



*“La dentisterie peut transformer la vie des gens. La dentisterie moderne est artistique, émotive, technologique, et passionnante. Il faut changer la perception de notre profession et montrer la véritable valeur ajoutée de notre travail aux patients!”*

Le ton a été donné par le Docteur Christian Coachman, fondateur du concept Digital Smile Design (DSD) et invité d'honneur de la journée de conférences organisée par Invisalign aux salons de l'Aveyron à Paris, le 29 mars dernier.

Le docteur et ses intervenants accompagnateurs, Dr Édouard Negre et Dr Thierry Nathan, se sont attachés à démontrer l'intérêt d'une approche digitale holistique et humaine de la dentisterie au bénéfice d'une relation patient-praticien améliorée. Retour sur les thèmes phares abordés et les tendances qui révolutionnent l'univers de la dentisterie.

#### Des patients à la recherche d'une expérience de traitement personnalisée

“Il est temps d'offrir une expérience personnalisée et singulière au patient et de ne plus le considérer uniquement sur le plan clinique”, souligne le Dr Christian Coachman, partisan d'une approche holistique de la dentisterie, accompagnée et facilitée par le numérique. Si la formation des praticiens reste indispensable pour évaluer les risques et comprendre l'aspect subjectif de l'esthétique, il est d'après lui possible de tirer parti des outils digitaux pour proposer une expérience centrée sur le patient.

Selon Dr Christian Coachman, pour créer cette expérience à part entière au sein du cabinet, les maîtres mots sont la différenciation et la relation au patient, deux notions au cœur du traitement Invisalign : “Align Technology, avec son traitement innovant Invisalign, est un partenaire de choix dans la création d'une relation patient-praticien augmentée.”.

Thierry Cauche, General Manager omni-pratique France d'Align Technology, explique : “Allier diagnostic holistique et communication, telle est notre vision de la dentisterie moderne à travers l'expérience Invisalign.”

#### Un flux de travail collaboratif simplifié grâce au numérique

“Aujourd'hui, notre défi est de créer un protocole commun pour améliorer les plans de traitement proposés à nos patients, en accord avec la révolution numérique que nous traversons”, affirme Dr Christian Coachman.

Les participants ont ainsi pu découvrir

les coulisses du flux de travail numérique entre Invisalign et Digital Smile Design, exemple concret de la simplicité d'intégration du traitement aux techniques restauratrices, et d'une collaboration simplifiée.

#### iTero Element, un outil numérique au service d'une dentisterie guidée

Solution digitale intégrale, le scanner intra-oral iTero Element facilite le flux de travail collaboratif. Il offre une qualité d'images en couleurs réelles qui permet au patient d'apprécier, au fil des rendez-vous, l'évolution de son sourire et de visualiser concrètement les résultats escomptés.

Un lien éducatif se crée avec le praticien qui n'est plus seulement capable d'expliquer l'avancée du traitement à son patient, mais aussi de lui montrer, en images, les étapes clés à l'écran. Le patient se sent ainsi pleinement impliqué dans le suivi de son traitement Invisalign. Un gain de temps considérable grâce à une communication patient-praticien simplifiée.

“Une telle technologie permet aux patients de réaliser la véritable valeur des soins que nous leur proposons. Les simulations de traitement Invisalign se convertissent ainsi en traitement dans 69 % des cas”, indique le Dr Christian Coachman, convaincu qu'une approche digitale systématique du diagnostic, dès le premier rendez-vous chez le praticien permettrait une prise de conscience plus élevée chez le patient. Un constat confirmé lors de la démonstration en direct sur une patiente du Dr Thierry Nathan qui s'est découverte avec un tout nouveau sourire, source d'une émotion palpable...●

## CONFÉRENCES

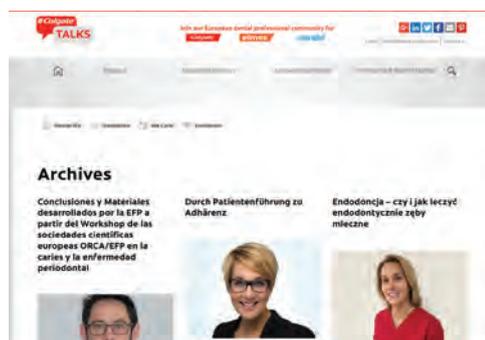
LES REPLAYS DES WEBINARS COLGATE DE MARS-AVRIL SONT DISPONIBLES !



À l'occasion des différentes conférences en ligne qui ont eu lieu récemment, Colgate a le plaisir d'annoncer la mise en ligne de l'intégralité des replays sur son site [www.colgatetalks.com](http://www.colgatetalks.com) !

PLUS D'INFORMATION :

[WWW.COLGATETALKS.COM/WEBINAR](http://WWW.COLGATETALKS.COM/WEBINAR)



## LIRE

### DENTISTE ET ESPION

Qui n'a jamais vu James Bond et ses gadgets, toujours vainqueur des méchants ? Et les dentistes, pourquoi n'auraient-ils pas pu être des espions ? Du premier Empire à notre époque, sans oublier les deux guerres mondiales du XXème siècle, les témoignages existent pourtant. Les récits se suivent, entre idéologie et aventure. Malgré l'évidence d'une fin rarement heureuse, certains se sont sacrifiés sans aucune hésitation, convaincus de la défense d'une juste cause. ●



DENTISTE ET ESPION DE XAVIER RIAUD

ED. L'HARMATTAN • 15 JANVIER 2018 • 110 PAGES • 13 €

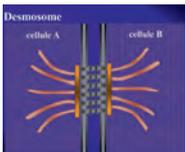
## RETROUVEZ LE DERNIER SOMMAIRE DE LA REVUE ODF

REVUE  
d'Orthopédie  
Dento  
Faciale

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

Rédacteur en chef de ce numéro : F. Flageul

### Table des matières

- |  |  |
|--|--|
| <p><b>131</b> Éditorial.<br/>L. DELPRAT</p> <p><b>133</b> Avant-propos.<br/>F. FLAGEUL</p> <p><b>135</b> Une approche originale du sens transversal en technique linguale.<br/><i>An original approach of maxillary transversal deficiency with lingual orthodontics.</i><br/>C. BERNARD-GRANGER, R. FILIPPI, P. CRESSEALIX</p> <p><b>147</b> <br/>Maintenir et embellir les traitements orthodontiques : le laser, une place de choix.<br/><i>Maintain and magnify the orthodontic treatments: the laser, the special place.</i><br/>F. et F. POURRAT</p> <p><b>171</b> <br/>La gencive péri-implantaire.<br/>Anatomie, pathologie, vieillissement.<br/><i>Peri-implant gingiva. Anatomy, pathology, aging.</i><br/>M. BERT</p> | <p><b>183</b> <br/>Traitement orthodontique à visée fonctionnelle ou approche systémique du traitement des classes II/1 sévères : un dispositif adapté, la SEAF.<br/><i>Functionally orientated / systemic approach to orthodontic treatment of severe class II division 1 malocclusions: an adapted device, the FABP.</i><br/>J.L. Raymond</p> <p><b>197</b> <br/><b>Cas clinique</b><br/>Gestion orthodontique de l'inclusion horizontale des incisives maxillaires : à propos d'un cas clinique.<br/><i>Orthodontic management of horizontal inclusion of maxillary incisors: a case report.</i><br/>H. BEN AISSA, I. DALLEL, D. SEDIRI, S. TOBJI, A. BEN AMOR, F. BEN AMOR</p> <p><b>207</b> Troubles temporo-mandibulaires d'origine musculaire et orthodontie.<br/><i>Muscle type TMD and orthodontics.</i><br/>H. GIL</p> <p><b>219</b> Revue de presse<br/>H. GUIRAL-DESNOËS</p> |
|--|--|

Il est où le bonheur? Les solutions pour le rencontrer sont peut-être plus accessibles que vous ne l'imaginez. Voici les 7 raisons qui pourraient vous empêcher d'être heureux.

**1/ Penser comme la moyenne.** C'est confortable, en apparence, de se conformer à un groupe, à un courant de pensées. Mais si, au fond de vous, vous avez peur de dire votre version, alors votre liberté est entravée, et c'est source de frustration. Mettre en cohérence ce que l'on pense avec ce que l'on dit, ce que l'on dit avec ce que l'on fait, et ce que l'on veut avec ce que l'on a, est une des premières clés du bonheur.

**2/ Vouloir tout faire à la perfection.** Attendre de tout maîtriser pour s'engager, se stresser pour que ce soit parfait, se dévaloriser quand on n'y arrive pas... entrave notre bonheur. Soyons bienveillants envers nous-mêmes. Nous diminuerions ainsi notre stress et augmenterions notre confiance en nous. Osons faire, même si on ne se sent pas totalement opérationnel. Dans la vie, soit on gagne, soit on apprend.

**3/ Vouloir toujours plus.** Il faut distinguer le désir de s'améliorer de l'insatisfaction permanente. Espérer qu'on sera enfin heureux, « un jour », quand on aura cette chose tant désirée, cette situation tant rêvée... est un leurre. Un objectif peut devenir notre pire cauchemar si nous sommes obsédés par « le jour » où nous l'obtiendrons, sans apprécier le chemin à parcourir.

**4/ Se contenter de peu.** Certains auront tendance à ne pas se fixer de grands objectifs sous prétexte que ce qu'ils ont leur suffit. Ces personnes souffrent d'encolure et d'emmanchures trop étroites. Rêvons grand, osons déchirer la chemise étriquée pour embrasser les beautés de la vie!

**5/ Suivre aveuglément les autres.** Ce qui est bénéfique pour

**Rêvons grand, osons déchirer la chemise étriquée pour embrasser les beautés de la vie**



## LE DENTISTE HEUREUX

### Les 7 raisons qui vous empêchent d'être heureux

l'un peut être catastrophique pour l'autre. Mieux vaut étudier tranquillement la situation plutôt que de nous retrouver perdu sur des chemins dont on n'apprécie pas le paysage et dont on sera prisonnier pendant des années. Vivre en accord avec ses valeurs et son éthique est une des clés du bonheur.

**6/ Planifier à court terme.** Cela nous contraint souvent à réagir aux situations extérieures plutôt qu'à agir en fonction de nos objectifs. Ne pas planifier ses dépenses, ses rentrées, ses congés, ses formations peut amener en fin d'année à quelques désagréables surprises. Une affaire florissante dans laquelle on s'épanouit est une entreprise portée par une mission qui perdurera parfois bien au-delà de nous-même.

**7/ S'entourer de personnes négatives.** Ces personnes commencent généralement leurs phrases par « Non mais... » Un conseil d'ami: éloignez de votre entourage (confrères, amis, employés, et même famille) tous ces briseurs de rêves et d'enthousiasme. Entourez-vous de gens positifs qui vont vous soutenir et qui croient en vos désirs d'amélioration et de création. Ne laissez personne voler vos rêves si vous voulez être heureux. ●

## OPTIMISEZ VOS PROPOSITIONS COMMERCIALES

FRÉDÉRIC VENDEVRE,  
GIANDRA DE CASTRO



Donner un mode d'emploi pour construire des propositions commerciales persuasives et différenciantes selon les typologies de vente, proposer un état des pratiques pour instaurer un processus de réponse formalisé dans l'entreprise et mettre au diapason vente et marketing, tels sont les objectifs de cet ouvrage. Il est organisé en 3 parties:

- La partie 1 sensibilise les commerciaux et les managers à l'importance du sujet traité;
- la partie 2 est une «boîte à outils» pour aider les commerciaux à optimiser leurs propositions.
- La partie 3 est un mode opératoire pour les managers et chefs de projet qui souhaitent initier une démarche d'industrialisation de la production des propositions commerciales.

ÉDITEUR : DUNOD

PRIX : 27,80 €

## LE CABINET D'ORTHODONTIE DU XXI<sup>E</sup> SIÈCLE

EDMOND BINHAS



Leader en gestion de cabinets d'orthodontie, le Dr Edmond Binhas nous livre ici les clés de l'optimisation du cabinet. Un nouvel ouvrage du Dr Edmond Binhas qui aborde les thèmes variés comme :

- La gestion prévisionnelle
- La gestion optimisée des rendez-vous
- La communication avec les patients et les correspondants
- L'organisation technique et design du cabinet
- Le cycle de carrière d'un cabinet ortho
- L'équipe...

Et un supplément spécialement dédié aux jeunes orthodontistes. Un livre indispensable à tout orthodontiste !

ÉDITEUR : GROUPE EDMOND BINHAS

PRIX : 149 €

## CONCEVOIR LE TABLEAU DE BORD

CAROLINE SELMER



Le tableau de bord est un outil clé du pilotage de la performance et constitue une chaîne efficace d'informations financières et non financières. Il permet de s'assurer en permanence de la tenue des objectifs de l'entreprise par rapport aux événements susceptibles d'en affecter le déroulement. Cette 4<sup>e</sup> édition, entièrement remaniée, offre davantage d'exemples concrets d'indicateurs et de conseils pratiques pour garantir l'efficacité des tableaux de bord. Elle présente une méthodologie, des outils et des exemples qui seront utiles aux contrôleurs de gestion et aux cadres financiers pour améliorer leur système de pilotage et établir un dialogue avec les dirigeants, les managers et les chefs de projet. Les + : des tableaux de bord en couleur et des recommandations et conseils « pratico-pratiques ».

ÉDITEUR : DUNOD

PRIX : 33,50 €

## L'ENTRETIEN D'ÉVALUATION

JACQUES TEBOUL,  
ASB PUBLISHING



Dans ce livre, destiné tant à l'évaluateur qu'à l'évalué, l'auteur, partant de l'analyse objective des rapports de pouvoir, décrit l'ensemble des règles à appliquer lors de l'entretien. Guide pratique, cet ouvrage apporte des solutions concrètes pour faciliter le déroulement de l'entretien. Cette nouvelle édition s'enrichit d'un DVD comprenant un film de 8 minutes sur un entretien annuel fictif où le manager fait consciencieusement... tout ce qu'il ne faut pas faire !

Au sommaire :

Quelles règles à respecter ?  
Comment préparer efficacement l'entretien d'évaluation ?  
Quels objectifs se donner et comment les atteindre ?  
Surveiller les éléments clés de la situation de l'entretien. Quels comportements adopter ?  
Comment traiter les conflits pendant l'entretien ?

ÉDITEUR : DUNOD

PRIX : 24,40 €

# Agenda dentaire

## GESTION DU CABINET

### Plan de traitement & développement du cabinet

06-07 juin à Bordeaux  
Intervenant : Cyril Gaillard  
Tél. : 06 09 13 52 41  
@ : contact@gad-center.com  
3w : gad-center.com

### Comment utiliser l'iPad au cabinet dentaire

10 juillet à Aix en Provence

### La communication

#### en dentisterie esthétique

03 décembre à Aix en Provence

Contact : Académie du Sourire  
@ : nathalie.negrello@academie-du-sourire.com  
3w : academie-du-sourire.com

## OMNIPRATIQUE

### Journée tremplin

05 juin à Bordeaux  
12 juin à Lyon  
16 octobre à Paris

Contact : Marianne Ameline  
Tél. : 01 48 01 32 68  
@ : marianne.ameline@gacd.fr  
3w : gacd.fr

### Le laser en omnipratique

7 juin à Versailles

Giovani Maria Gaeta  
Tél. : 06 63 40 07 86  
@ : jcseube@adentdentalsolutions.com

### Formations continues aux

#### traitements par aligneurs

#### AIRNIVOL dispensées par

#### Alain VIGIE du CAYLA

Paris le 07 juin  
Nantes le 1<sup>er</sup> octobre

Tél. : 04 76 99 28 57  
@ : info@odontec.fr  
3w : odontec.fr

### Collage inlay / overlay

29 juin à Bordeaux

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

### Pathologie buccale

05 au 07 septembre  
à Mérignac

Contact : Académie de Paro  
Tél. : 06 03 27 14 36  
@ : info@academie-de-paro.com  
3w : academiedeparo.fr

### Extraction et comblement - Formation continue

11 et 12 octobre à Nice

Tél. : 0820 620 017

## IMPLANTOLOGIE

### Ateliers « Adhérez au collage ! »

13 juin à Perpignan  
14 juin à Montpellier (Pérols)  
21 juin à Annecy (Saint-Jorioz)

Tél. : 04 50 88 64 02  
@ : aude.collomb-palton@ivoclarvivadent.com  
3w : ivoclarvivadent.fr

### Le Numérique au service de l'Implantologie

Cette formation est destinée à tout chirurgien-dentiste diplômé d'Etat, posant ou non des implants.

20 Juin à Nice

Intervenant : Dr Antoine DISS  
Tél. : 0 820 620 017  
Fb : @generationimplant

### Stage intensif pratique au Zimmer Biomet Institute

à Winterthur (Suisse)

• Niveau intermédiaire

31 mai-1 juin

Dr. Thomas Bauchet /  
Dr. Arnaud Beneytout

• Niveau débutant

14-15 juin

Dr. Dominique Caspar /  
Dr. Frédéric Huas

• Niveau débutant/

intermédiaire

18-20 octobre

Dr. Philippe Campan / Dr. Thierry Denis / Dr. Laurent Gineste

**Prothèse implantaire, stage de 2 jours**

• Niveau débutant/intermédiaire

07-08 juin à Paris

Pr. Olivier Fromentin

**Formation en implantologie pour les assistantes dentaires (niveau intermédiaire)**

28 juin ou 4 octobre à Angers

Dr. Thomas Bauchet

**Stage intensif pratique au Zimmer Biomet Institute en chirurgie avancée**

• Niveau avancé

**Journée Théorie**

(date à déterminer) à Paris et 5-7 juillet à Winterthur (Suisse)

Dr. Michel Jabbour /  
Dr. Antoine Berberi

**Initiation pratique aux greffes sinusiennes**

• Niveau intermédiaire

12 octobre à Angers

Dr. Thomas Bauchet

**Régénération osseuse guidée et chirurgie des tissus mous :**

**techniques et matériaux**

• Niveau intermédiaire

18-19 octobre à Bordeaux

Dr. Arnaud Beneytout

**Du plan de traitement à la réalisation prothétique**

• Niveau débutant/intermédiaire

8-9 novembre à Angers

Dr. Thomas Bauchet /  
Dr. Aurelien Fruchet

Contact : Mme Anna Pissarenko  
Tél. : 06 72 92 23 06

@ : Formations.DentalFrance@zimmerbiomet.com

### Formation : La chirurgie implantaire en omnipratique

**Centre Est**

Nancy / St Die Des Vosges /Beaune

28-29 juin

13-14 septembre

18-19 octobre

**Centre Ouest**

Reze / Cholet / Guerande

08-09 juin et 05-06 octobre

@ : france@itisection.org

Tél : 01-64-17-30-09

3w : campusitifrance.org



NOUVELLE SESSION  
**11 octobre 2018**  
Paris

## L'orthodontie moderne pour omnipraticiens

### Pourquoi préférer le CISCO ?

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

### ■ 1<sup>ER</sup> CYCLE - PÉRIODE 1

Stage 1 : Diagnostic orthodontique  
Stage 2 : Premiers actes thérapeutiques  
Stage 3 : Initiation aux thérapeutiques fixes  
Stage 4 : Thérapeutiques orthodontiques précoces de classe I  
Stage 5 : Traitement orthodontique des classes I sans extraction

### ■ 1<sup>ER</sup> CYCLE - PÉRIODE 2

Stage 6 : Traitements orthopédiques des classes II  
Stage 7 : Diagnostic et stratégies thérapeutiques des classes III  
Stage 8 : Thérapeutique des classes II division 1 sans extraction  
Stage 9 : Le traitement orthodontique des classes II division 2 sans extraction arcs continus  
Stage 10 : Thérapeutique des classes I avec encombrement avec extractions

### ■ 2<sup>E</sup> CYCLE - STUDY GROUP

PERFECTIONNEMENT EN ORTHODONTIE : journées optionnelles d'études de vos cas sous forme de study group  
Lun. 4 juin, mer. 19 sept., mer. 10 oct., lun. 3 déc., mer. 12 déc. 2018  
La journée : 400 €

### ■ 3<sup>E</sup> CYCLE - COURS DISPENSÉS PAR DES INTERVENANTS EXTÉRIEURS

- **D<sup>R</sup> MURIEL JEANET : COURS SUR L'ATM**  
Stage 1, sam. 29 et dim. 30 sept. 2018 : Connaître les différentes pathologies de l'ATM pour mieux les dépister. TP en binôme  
Stage 2, sam. 8 et dim. 9 déc. 2018 : Poser un diagnostic précis pour adopter la meilleure thérapeutique. TP : interprétations radiologiques et réalisation d'une axiographie et analyse des tracés obtenus  
Stage 3, sam. 16 et dim. 17 mars 2019 : Traiter : qui, quand, comment ? TP : réalisation d'une gouttière de déprogrammation neuro musculaire et sa transformation en gouttière orthopédique et analyse de cas cliniques.  
Le stage de 2 jours : 1000 €
- **D<sup>R</sup> SAÏD KHOLOKI : TÉLÉRADIOGRAPHIE DE FACE**  
Lun. 28 et mar. 29 mai 2018. Le stage de 2 jours : 800 €
- **D<sup>R</sup> COLLARD : JOURNÉE CLINIQUE AU LUXEMBOURG**  
Sam. 16 juin, sam 15 sept. 2018. La journée : 400 €
- **D<sup>R</sup> OLIVIER SETBON : CONCEPT CARRIÈRE**  
Dim. 17 juin 2018. La journée : 400 €
- **D<sup>R</sup> J.-M. KORBENDAU ET D<sup>R</sup> FIRAS HAJ IBRAHIM : LES DENTS INCLUSES**  
Dim. 14 et lun. 15 oct. 2018. Le stage de 2 jours : 800 €
- **D<sup>R</sup> GIPCH ET M<sup>ME</sup> GIRARD : ÉDUCATION FONCTIONNELLE**  
Jeu. 29 et ven. 30 nov. 2018. Le stage de 2 jours : 800 €
- **M<sup>ME</sup> GIRARD : KINESITHÉRAPIE**  
Les (dés)équilibres des fonctions oro-maxillo-faciales des patients en ODF. Dépistage et rééducation des dyspraxies linguales, labiales, jugales et ventilatoires.  
Sam. 15 et dim. 16 déc. 2018. Le stage de 2 jours : 800 €

Inscriptions sur demande au 03 29 66 67 00

### ÉTABLISSEMENT PRIVÉ D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ACADÉMIE DE RENNES

CISCO SARL, 37 RUE DES MATHURINS - 75008 PARIS  
Tél. +33 (0)3 29 66 67 00 - 06 32 39 39 85 - contact@cisco-ortho.com

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

### Osez l'implantologie

28 septembre et 09 novembre  
à Bordeaux

Intervenant : Francisco

Arroyo Moya

Tél. : 06 09 13 52 41

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

## ORTHODONTIE

### Formation

#### à Invisalign Go

Biarritz : 20 septembre

Bordeaux : 05 décembre

Lyon : 11 octobre

Marseille : 27 septembre,

8 novembre

Metz/Nancy : 04 octobre

Montpellier : 21 juin

Nantes : 22 novembre

Nice : 05 juillet

Paris : 28 juin, 13 septembre,

18 octobre, 13 décembre

Rennes : 07 juin

Rouen : 15 novembre

Tél. : 0805 08 01 50

@ : cs-french@aligtench.com

3w : invisalign-go.fr

### Le thermoformage au cabinet

02 juin, 13 octobre

à Paris

Dr Xavier Girard

Contact : Emmanuelle Foucher

Tél. : 06 07 41 90 34

@ : emmanuelle.foucher@gacd.fr

3w : gacd.fr

### Email et Orthodontie

16 juin à Paris

Dr Laïla Hitmi

### Le collage indirect numérique

22 septembre

à Paris

Dr Laïla Hitmi

Contact : Emmanuelle Foucher

Tél. : 06 07 41 90 34

@ : emmanuelle.foucher@gacd.fr

3w : gacd.fr

### L'orthodontie de l'adulte

#### SESSION 4

09-11 juin à Aix-en-Provence

. Cours magistraux :

La dentisterie esthétique  
et les techniques modernes  
de prothèse.

Analyse du sourire  
et applications orthodontiques.

Dr Jean-Christophe Paris.

. Cours magistral . TP : Stripping  
et recontourages.

. Les sectionnels : cours et TP

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

Orthophonie kiné.

. Cas cliniques

. Bibliographie et actualités

#### SESSION 5

13-15 octobre

à Aix-en-Provence

Cours magistral : Contention et  
maintenance chez l'adulte.

Dr Guillaume Joseph

et Sébastien Nicolas.

. TP : La contention

. Atelier : Cas complexes

Cours magistral :

Communication et intégration  
au cabinet.

Dr Edmond Binhas

Syndrôme d'apnée obstructive  
du sommeil.

. Cas cliniques

. Bibliographie et actualités

. Remise des diplômes

Contact : Académie d'Orthodontie

3w : academie-orthodontie.fr

### Masterclass

#### • Comment poser vos minivis orthodontiques

9 juillet

à Aix en Provence

#### • La clé du succès

en dentisterie esthétique :  
maîtriser les temporaires  
dans le secteur antérieur

12 septembre

à Aix en Provence

L'orthodontie de l'adulte

Contact : Académie d'Orthodontie

3w : academie-orthodontie.fr

## PARODONTOLOGIE

**Parosphère Formation -  
Parodontie non-chirurgicale  
- Module 1**

13 septembre  
15 décembre  
à Paris

**- Module 2**  
25-26 octobre  
à Paris

Cours, ateliers et TP sur modèles  
3D issus de cas cliniques réels.

@ : [info@parosphereformation.fr](mailto:info@parosphereformation.fr)  
3W : [parosphereformation.fr](http://parosphereformation.fr)

**Paro Clinique :  
comprendre  
les causes, traiter  
et maîtriser  
les parodontites  
agressives**

17 au 21 juin 2019  
23 au 27 septembre 2019  
09 au 13 décembre 2019  
à Mérignac

**Muco Esthétique**  
16-17-18 octobre 2019  
à Mérignac

**Paro et dentisterie Laser**  
15-16 ou 16-17 novembre  
à Mérignac

**Paro clinique**  
24 au 28 septembre  
à Mérignac

Contact : Académie de Paro  
Tél. : 06 03 27 14 36  
@ : [info@academie-de-paro.com](mailto:info@academie-de-paro.com)  
3w : [academiedeparo.fr](http://academiedeparo.fr)

**Intégrer la parodontologie  
dans sa pratique -  
Formation continue**  
6 octobre  
à Nice

Intervenant : Docteur Antoine Diss  
et Docteur Laurine Birault  
Tél. : 0 820 620 017  
Fb : @generationimplant

## CHIRURGIE

**Comment intégrer  
et utiliser la chirurgie guidée  
dans son cabinet**

1 et 2 juin  
à Cannes

Dr Laurent Sers  
@ : [caiacademyfrance@gmail.com](mailto:caiacademyfrance@gmail.com)  
3w : [caiacademy.org](http://caiacademy.org)

**Injection acide  
hyaluronique avec  
le stylo électronique  
Elea.**

14 juin / 5 juillet  
à Paris

Contact : [thomas.s@skinelitis.com](mailto:thomas.s@skinelitis.com)  
Tel : 02 41 56 41 25  
[www.skinelitis.com](http://www.skinelitis.com)

**Muco esthétique**  
17 au 19 octobre  
à Mérignac

Contact : Académie de Paro  
Tél. : 06 03 27 14 36  
@ : [info@academie-de-paro.com](mailto:info@academie-de-paro.com)  
3w : [academiedeparo.fr](http://academiedeparo.fr)

## DIVERS

**Formation inédite  
Apport des lasers  
en prothèse e**

Sur 2 jours, entre séances  
théoriques et pratiques,  
le programme fera découvrir  
comment le laser peut devenir un  
outil indispensable  
du cabinet dentaire.

Animée par Drs Maleca  
et Lachkar  
11-12 octobre  
au laboratoire Crown Ceram  
à Aspach-Michelbach

@ : [thierry-maleca@wanadoo.fr](mailto:thierry-maleca@wanadoo.fr)  
ou [info@crownceram.com](mailto:info@crownceram.com)  
3w : [crownceram.com](http://crownceram.com)

**La dimension transversale :  
une question de stabilité  
et de performance**

22-24 septembre à St Malo  
Contact : Patrick Guézéneq  
3w : [bioprog.com](http://bioprog.com)

**Parosphère Formation -  
Module spécial - Hygiène :  
l'épreuve de l'oral**  
27-28 septembre à Paris  
@ : [info@parosphereformation.fr](mailto:info@parosphereformation.fr)

## ESTHÉTIQUE

**Stage « Restaurations  
esthétiques antérieures...  
du composite à la facette  
céramique »**

28 et 29 juin  
à Annecy (St-Jorioz)

Dr Gauthier Weisrock

**Stages « ation  
du maquillage »**

14 juin à Rennes

28 juin à Lyon

21 juin au Touquet Paris Plage

Tél. : 04 50 88 64 02

@ : [aude.collomb-patton@ivoclarvivadent.com](mailto:aude.collomb-patton@ivoclarvivadent.com)  
[ivoclarvivadent.com](http://ivoclarvivadent.com)  
3w : [ivoclarvivadent.fr](http://ivoclarvivadent.fr)

**Master class EASY  
(Esthetic Analysis by Smile  
academy) : l'application**  
11 juillet à Aix en Provence

Dr Gauthier Weisrock  
@ : [nathalie.negrello@academie-du-sourire.com](mailto:nathalie.negrello@academie-du-sourire.com)  
[sourire.com](http://sourire.com)  
3w : [easy-esthetic.com](http://easy-esthetic.com)

**Les facettes de A à Z**  
18 et 19 octobre  
à Bordeaux

Intervenants : Marie Clément  
& Jérôme Bellamy  
Tél. : 06 09 13 52 41  
@ : [contact@gad-center.com](mailto:contact@gad-center.com)  
3w : [gad-center.com](http://gad-center.com)



## Offres d'emploi

### COLLABORATION ODF

#### 13 - CARRY-LE-ROUET

Réf. 2018-04-03-4

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

Mail : georges\_fernandes@hotmail.com

Site : www.dr-gouiran-stephanie.chirurgiens-dentistes.fr

#### 42 - SAINT-ÉTIENNE

Réf. 2017-11-30-1

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

## Cabinet

### VENTE

#### 13 - VITROLLES

Réf. 2017-12-27-1



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

#### 31 - CASTELGINEST

Réf. 2017-12-17-1

Cause changement région, vends cabinet, clientèle de qualité et fidélisée, C.A. élevé. Cone beam, bloc opératoire. Société de fait de 2 praticiens.  
Tél. : 06 11 47 84 83

#### 31 - TOULOUSE - Réf. 2017-11-14-1

Vends cabinet dentaire 1 poste. Faibles charges. Informatisé, climatisé. Pas de personnel. Étudie toutes propositions.  
Tél. : 06 37 54 35 89  
Mail : cabinetdentaire31@laposte.net

#### 59 - LILLE - Réf. 2017-11-12-1

Cause cessation d'activité en juillet 2018, Lille centre vends cabinet tenu durant 32 ans. Cabinet omnipratique, deux postes de travail (Sirona C4, Anthos), deux radios rétro alvéolaires (Trophy, Owandy), informatisé (Visiodent), 1 salle de stérilisation, vestiaire, salle d'attente. Matériel régulièrement entretenu. Dérogation PMR. Assistante qualifiée. Vente des murs. Possibilité d'accompagnement en collaboration jusque fin 06/2018.  
Tél. : 06 68 35 88 27  
Mail : drrscm@yahoo.com

#### 64 - ANGLET

Réf. 2017-07-10 -1

À vendre cause retraite 09/2017 cabinet tenu 39 ans. Possibilité 2<sup>e</sup> fauteuil, situé dans quartier très recherché, à 2 min des plages. Accès handicapé.  
Tél. : 05 59 03 98 66  
ou 07 69 10 31 93  
Mail : cabdentaire64@gmail.com

#### 64 - BIARRITZ

Réf. 2017-12-13-1

Cède cabinet, départ en retraite, très bel emplacement en plein centre et parking, plateau technique moderne et importante clientèle.  
Tél. : 06 08 57 30 20  
Mail : belza1000@yahoo.fr

#### 83 - RAMATUELLE

Réf. 2017-12-04-1

URGENT, cède cabinet situation (bord de mer) et conditions de travail exceptionnelles, C.A. sur 3j. Deuxième salle opératoire aménageable, convient semi-retraite (au soleil !). Clientèle facile, agréable et en partie étrangère. Négociable.  
Tél. : 04 94 79 28 59  
Mail : frjams@gmail.com

## Matériel

### ACHAT

#### 59 - LILLE

Réf. 2017-12-11-1

Recherche meuble ou vitrine médicale en métal, fonte ou bois, avec portes vitrées, nombreux tiroirs et plateau en marbre. Meubles ronds avec plateau en opaline, lampe Scialytique sur pied. Ancien sujet anatomique (écorché), crâne ou squelette d'étude. Tout mobilier design ou vintage de maison ou de salle d'attente des années 30 à 70, luminaires (lampes, appliques ou lampadaires articulés ou à balancier / contre poids) et objets de décoration (tableau, céramique...). Instruments de musique anciens. Achat dans toute la France.  
Tél. : 06 82 43 78 10  
Mail : huet1972@gmail.com

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

## AVEC NOS PACKS, DIFFUSEZ VOS ANNONCES



**Sur Internet :**  
**le site [edp-dentaire.fr](http://edp-dentaire.fr)**

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

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

**+ Orthophile :**  
lu par 50 % des orthodontistes.

### MAXIMISEZ VOTRE EFFICACITÉ AVEC :

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

**Cabinet dentaire**

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



Pour passer votre annonce, une seule adresse :  
**[www.edp-dentaire.fr](http://www.edp-dentaire.fr)** onglet «annonces»

Support téléphonique au 06 73 85 58 29



# Nés avec des dents

Par Xavier Riaud

**Les dents natales et néonatales ont été décrites par Titus Livius** dans des textes en cunéiforme, datant de 59 av. J.-C. Caius Plinius Secundus l'Ancien croyait lui, en 23 av. J.-C., que les garçons nés avec des dents étaient promis à un avenir radieux, tandis que les filles dotées de dents natales laissaient présager malheur. La liste des enfants nés avec des dents est émaillée de noms célèbres. Seraient concernés : Hannibal, Robert-le-Diable, Richard III d'Angleterre, don Carlos d'Espagne, le fils infortuné de Philippe II, Mazarin, Louis XIII, Louis XIV, Mozart, Mirabeau, Danton, Napoléon Ier, Loulou, fils de Napoléon III. Shakespeare fait allusion à Richard III dans sa pièce éponyme (1623), comme en témoignent les passages suivants : « Ils disent que mon oncle grandissait tellement vite qu'il rongeaient des écorces, à peine deux heures après être né... ». Ou

encore : « le chien sanguinaire... qui avait ses dents devant les yeux... » Henri IV aurait lui eu huit nourrices successives, soit une de moins que Louis XIV. Concernant ce dernier, Hugo Grotius, le célèbre juriste des Provinces-Unies (anciennement Pays-Bas), témoigne, dans une lettre de 1638 à Oxenstiern, de la voracité du petit Louis et des douleurs des nourrices mordues par le petit dauphin denté. « On se récria d'étonnement lorsqu'Anne d'Autriche mit au monde, après vingt ans de stérilité, un prince qui avait deux dents à la naissance. On dut changer plusieurs fois de nourrice parce que le vorace Dauphin leur déchirait le sein... à belles dents. Une de ces fonctionnaires royales eut fort à se plaindre des coups

de dents du jeune lionceau. Elle se nommait Perrette, ou Pierrette Dufour ; à la suite de morsures répétées du bambin, il lui survint des duretés dans les mamelles qui l'obligèrent à interrompre, au moins pendant quelques jours, l'allaitement. Sa Majesté la Reine Mère n'eut qu'à toucher avec une relique les parties incommodées pour qu'aussitôt disparussent les douleurs et les duretés ; et la nourrice put continuer à donner le sein à son auguste poupon. » Pierrette l'allaitera jusqu'au bout, c'est-à-dire deux ans.

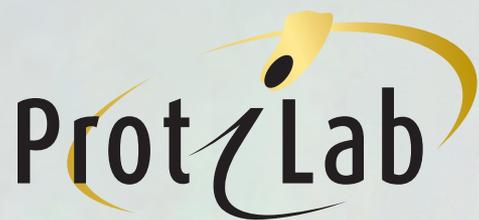
En août 1639, Grotius écrivait de Paris à van Baerle (1584-1648), géographe et théologien néerlandais : « Le dauphin ne se borne pas à tarir ses nourrices, il les déchire par ses morsures. C'est aux voisins de la France de se défier d'une si précoce voracité. »

**Seraient concernés :  
Hannibal, Robert le-Diable,  
Richard III d'Angleterre...**

Quant à Mirabeau, sa naissance fut entourée d'une légende. « Une grossesse orageuse et la dimension surnaturelle de la

tête de l'enfant mirent la mère dans le plus grand danger. La taille et la vigueur du nouveau-né étaient sans exemple, et deux dents molaires étaient déjà formées dans sa bouche. » « Il est né avec un pied tordu, deux grandes dents et surtout une tête énorme. Il avait également la langue enchaînée par le filet. Avant de présenter l'enfant à son père, la nourrice le prévint : « *Ne vous effrayez pas* ». L'accoucheur d'ajouter : « *Il aura beaucoup de peine à s'exprimer* ». »

Jonathan Wyllie, consultant néonatalogiste au James Cook University Hospital de Middlesbrough (Angleterre), explique que, dans son hôpital (2013), cela arrivait environ toutes les 2000 ou 3000 naissances. ●



SÉCURITÉ  
QUALITÉ  
INNOVATION



CCM  
**74€\***  
MÉTALLURGIE RÉALISÉE PAR  
FUSION LASER

\* Gamme Perfection

**Protilab,  
bien plus qu'un prix.**

[www.protilab.com](http://www.protilab.com)  
5 rue Georgette Agutte • 75018 PARIS

0 800 81 81 19 Service & appel gratuits

# CONFORT ET TECHNOLOGIE DE POINTE

## Ti·Max Z

Contre-angles & Turbines



DES INSTRUMENTS DE QUALITÉ  
MÉRITENT UN TRAITEMENT DE QUALITÉ.

LES SERVICES ASSOCIÉS



Tous nos techniciens sont qualifiés et formés en continu sur nos produits. Ils possèdent une expertise réelle et indispensable pour assurer des réparations de qualité. L'intégralité des demandes est prise en charge dans un délai de 24 à 48h.

**NSKare**  
La continuité  
de vos soins

C'est la solution SAV pour assurer la continuité de vos soins. Nous venons enlever l'instrument à réparer à votre cabinet et vous prêtons un instrument équivalent le temps de l'intervention. De quoi vous permettre de travailler en toute sérénité.

**NSK**  
CREATE IT.

NSK FRANCE  
32 rue de Lisbonne 75008 Paris - France  
Numéro azur : 0808 809 151  
info@nsk.fr / www.nsk.fr

 NSK FRANCE