

N°08
SEPT.
2018

34,80 €
N°ISSN :
2558-4189

SOLUTIONS

Cabinet dentaire

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

Cas d'école

DR. JÉRÔME HIRSCH

« JE TRAVAILLE
AVEC TROIS
ASSISTANTES »

La nouvelle convention : *un tournant*



Et aussi : 24 pages de guide pratique

- **Management** : Travailler avec un proche - Conseils pour ne pas tout mélanger
- **Métier** : 7 raisons de miser sur l'hypnose dentaire

iTero

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

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

Une marque. Deux options puissantes pour soutenir votre flux de travail numérique.

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



iTero Element Flex



iTero Element 2

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

Mon système de prise d'empreintes numériques simplifie la transformation digitale de votre sourire, grâce à une grande puissance de calcul et un écran large haute-définition.*

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

Invisalign, iTero, iTero Element et le logo iTero, entre autres, sont des marques de commerce et/ou de service d'Align Technology, Inc. ou de l'une de ses filiales ou sociétés affiliées, susceptibles d'être enregistrées aux États-Unis et/ou dans d'autres pays. ©2018 Align Technology BV. Tous droits réservés. Arlandaweg 161. 1043 HS Amsterdam, Pays-Bas T16144-04 Rev. A

SIVP DENTAIRE
A DÉCIDÉ DE VOUS OFFRIR
LA QUALITÉ Valplast®



 **valplast**
Flexible Partials

- + de souplesse
- + de résistance
- + d'adaptabilité



LABORATOIRE DE PROTHÈSE DENTAIRE

01 40 54 89 24 | sivpdentaire.com

En route vers la e-dentisterie

Elle semble loin, l'expérimentation de e-Dent en Languedoc-Roussillon : 2014, quand la « télémédecine » n'en était qu'à ses prémices. À l'époque, ce projet de télé-dentisterie concernait l'état de santé bucco-dentaire de résidents d'Ehpad, de patients handicapés et de détenus de maisons d'arrêt. Fin 2017, c'est le programme Oralien de l'UFSBD qui débarquait dans les maisons de retraite, non pas pour faire « à la place » du chirurgien-dentiste mais « en complément » d'un suivi régulier en cabinet dentaire. Aujourd'hui, le financement des actes de téléconsultation et de téléexpertise entre dans le droit commun de l'Assurance Maladie – depuis le 15 septembre 2018 pour la première, simultanément sur tout le territoire, et début 2019 pour la seconde, avec un déploiement plus progressif.

Une pratique destinée à lutter contre les déserts médicaux et à réduire le temps d'attente

Pour rappel, la téléconsultation a pour objet de permettre à un professionnel médical de donner une consultation à distance à un patient tandis que la téléexpertise doit permettre à un professionnel médical de solliciter à distance l'avis d'un ou de plusieurs professionnels médicaux en raison de leurs formations ou de leurs compétences particulières⁽¹⁾.

Si le premier objectif du ministère de la Santé est de lutter à travers cette pratique médicale innovante contre les déserts médicaux et de réduire les délais d'attente, les craintes et les interrogations subsistent – auxquelles seule la pratique permettra de répondre : Va-t-on progressivement vers une modification structurelle de la médecine ? Quelle sera la responsabilité du praticien ? Plus pragmatiquement, quelle durée consacrer à la consultation ? À quel moment se réserver des téléconsultations ? À quel type de consultations et à quelle patientèle les chirurgiens-dentistes consacreront-ils leur téléexpertise ? Les patients, quant à eux, sont-ils prêts à passer par la vidéo et un ordinateur pour montrer leurs dents ?

De quoi alimenter votre réflexion en termes de management... Mais sûrement pas avant d'avoir digéré la nouvelle convention parue au JO le 25 août dernier, qui, bien plus encore, va faire évoluer le mode d'exercice des chirurgiens-dentistes.

Ce magazine est le vôtre, vous pouvez réagir et contribuer.
Écrivez-nous à eleonore.varini@parresia.fr

(1) La HAS doit finaliser d'ici la fin de l'année un guide sur le bon usage et la qualité des pratiques de téléconsultation et de téléexpertise incluant des travaux spécifiques sur le bon usage des examens d'imagerie médicale.



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

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

Un flux de planification des
traitements actualisé
et optimisé

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

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

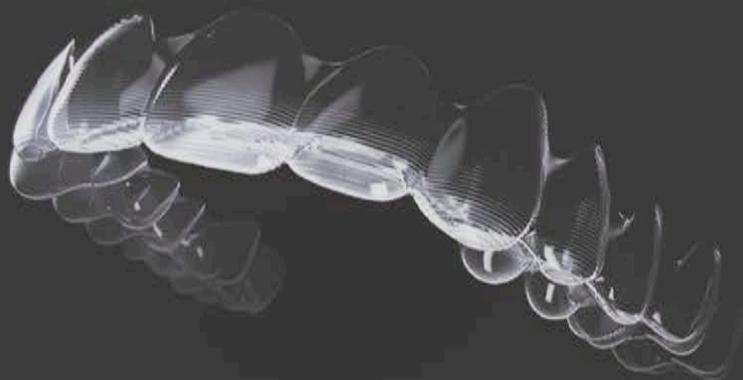
France : 0805080150

Belgique : 080026163

Suisse : 0800080089

Luxembourg : 80080954

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



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

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

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

Le mouvement, c'est maintenant.

Formations à venir :

Le 8 Novembre à Marseille | Le 15 Novembre à Nice et Paris | Le 22 Novembre à Toulouse | Le 6 Décembre à Lille et Bordeaux

T16164-04 Rev A

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

invisalign go



La lubrification en un temps record

Minutieuse, efficace, sûre



Lubrification optimale en seulement 10 secondes.
Vos instruments n'ont jamais été entretenus aussi
rapidement et minutieusement qu'avec le nouvel
Assistina TWIN.

Les instruments peuvent être traités sans aucune
attente. C'est la solution idéale dans tous
les cabinets dentaires.



assistina ^{TWIN}

Sommaire

SEPTEMBRE 2018

Actualités	10
Repérages	20
C'est nouveau	30
Reportage	32

[En couverture] 34



La nouvelle convention : un tournant

[Cas d'école] 48



**JE TRAVAILLE
AVEC TROIS
ASSISTANTES
DR JÉRÔME HIRSCH
(PUTEAUX)**

Chroniques

Franck ROUXEL	63
Yassine HARRICHANE	72
Edmond BINHAS	75
Catherine ROSSI	84

Guide pratique

MANAGEMENT 61
Travailler avec un proche
10 conseils pour ne pas tout mélanger

COMMUNICATION 66
Une image à soigner

ORGANISATION 74
3 conseils pour réussir sa rentrée

DROIT 78
Les anomalies relevées par le Service médical
lors d'un contrôle d'activité (1^{re} partie)

Vie pro 87
Améliorer son environnement professionnel

Métier 92
Hypnose dentaire
7 raisons d'entrer dans la transe

Débat 98
Pour ou contre le déconventionnement ?

Bloc-notes	100
Agenda	107
Petites annonces	109
Histoire	110

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

BLUE



PACIFIC Color by A-dec

a dec
reliablecreativesolutions

“A-dec, l’essentiel et rien d’autre”

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

Contributeurs



Dr Edmond Binhas

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



Dr Yassine Harichane

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



Dr Catherine Rossi

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



Dr Xavier Riaud

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



Franck Rouxel

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



Dr Marc-Gérald Choukroun

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



Me Jacques-Henri Auché

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

SOLUTIONS Cabinet dentaire

Directeur de publication
Patrick Bergot

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

Directeur opérationnel
Alain Baudevin

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

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

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
Septembre 2018
Commission paritaire
1119 T 93542
ISSN 2558-4189

Parresia
109-111 avenue
Aristide Briand
CS 80068
92541 Montrouge cedex

Affaires sociales

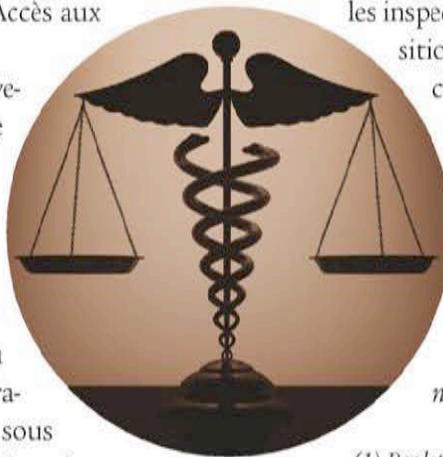
Le rapport sur les centres de santé dentaires déterrés

Le rapport de l'IGAS intitulé *Les centres de santé dentaires : Propositions pour un encadrement améliorant la sécurité des soins*, rendu public le 11 juillet 2018, soit un an et demi après sa remise au ministère de la Santé, a fait réagir la profession ⁽¹⁾.

Ce document, qui avait été remis au gouvernement en janvier 2017 n'a été publié en libre accès qu'à la suite de multiples demandes officielles et de recours administratifs des fédérations du secteur et du président de l'URPS d'Auvergne-Rhône-Alpes auprès du magistrat de la CADA (Commission d'Accès aux Documents Administratifs).

L'objectif de la mission était de prévenir, par ses recommandations, toute nouvelle affaire dite « Dentexia » dans les centres de santé dentaires. Le rapport pointe notamment :

- Les risques sanitaires associés au mode de fonctionnement de ces centres dentaires : surtraitement ou prescription de soins plus rémunérateurs que les soins conservateurs sous évalués dans leur valeur de réalisation ; implantologie « à la chaîne » ; pression des gestionnaires et financeurs sur les chirurgiens-dentistes salariés.
- Une absence de contrôles, sanitaires, juridiques, déontologiques et financiers.
- L'absence de véritable politique de santé publique alors que de « nombreuses études étayent l'impact de la santé bucco-dentaire sur la santé globale ».



Pour la mission, le rétablissement de l'autorisation préalable à l'ouverture d'un centre de santé qui existait avant la loi HPST serait « inefficace ». Les « dérives, postérieures au démarrage, sont essentiellement liées à des questions financières ayant des conséquences sanitaires », observent

les inspecteurs qui émettent une série de propositions visant à encadrer juridiquement les centres et à mieux les contrôler.

À la lecture de ce rapport, la FSDL a immédiatement réagi : « Nous comprenons mieux les réticences farouches des deux derniers gouvernements à publier les conclusions de l'IGAS sur les conséquences sanitaires de la multiplication des centres de soins dentaires en France, alors mêmes que les négociations conventionnelles étaient en cours ».

(1) Par lettre du 2 mai 2016, la ministre des Affaires Sociales et de la Santé a saisi l'IGAS d'une mission relative aux centres de santé dentaires, notamment ceux dits « low cost ». La mission a été divisée en deux étapes, avec deux rapports distincts. La première mission qui a porté sur l'affaire dite « Dentexia » a été remise en juillet 2016 et a inspiré les mesures prises par les pouvoirs publics pour permettre aux anciens patients des cinq centres mis en liquidation de pouvoir se faire soigner. Rapport disp. sur <https://goo.gl/4eRyY3>

Pour lire le rapport complet : <https://goo.gl/dAQSCu>

© doctorm / istockphoto



LE NOM

Serge Fournier

C'est le nouveau président du Conseil national de l'Ordre national des chirurgiens-dentistes (ONCD) depuis le 21 juin dernier. Entouré d'un bureau et d'un Conseil national profondément renouvelé (sept conseillers font leur entrée dans l'instance nationale), le Dr Serge Fournier, qui exerce l'omnipratique en libéral à Toulouse, porte une volonté de réforme profonde de l'institution ordinale. Il succède à Gilbert Bouteille - qui reste conseiller national.

LE CHIFFRE

5 km

C'est la distance que devront parcourir les praticiens et les assistantes dentaires inscrits à la Dental Run Care 2018 organisée par

les laboratoires Pierre Fabre Oral Care le 30 novembre en marge de l'ADF. Ce footing, animé par l'athlète Ladji Doucouré, vise d'une part à mettre en avant la relation étroite qui existe entre sport, santé humaine en générale et santé bucco-dentaire mais surtout à soutenir l'association Handident.

Inscriptions sur www.dentalruncare.fr



Normes

FAITES VALOIR VOTRE OPINION

afnor
NORMALISATION

Vous voulez faire entendre votre voix à propos des normes qui encadrent la fabrication du matériel que vous utilisez ? L'Afnor (Association française de normalisation) anime une commission « médecine bucco-dentaire », réunissant des professionnels qui font valoir leurs opinions pour, par exemple, peser sur la norme relative aux cônes d'obturation dentaires pour canaux radiculaires, ou encore celle qui définit le code de désignation des dents surnuméraires...

Pour commenter les projets de texte en enquête publique : <https://goo.gl/Neh2J3>

NE PERDEZ PAS
VOTRE CRÉDIT
DPC 2018

Webdental Formation
N°1 pour la formation en ligne des chirurgiens-dentistes

FORMEZ-VOUS
SANS QUITTER LE CABINET !

Webdental Formation est la solution la plus simple pour remplir votre obligation DPC.

Programme E-learning
8 thématiques au choix

- ✓ Lecture Cone Beam - CBCT (formation validante)
- ✓ Maladies parodontales
- ✓ Dentisterie adhésive
- ✓ Maladies péri-implantaires
- ✓ L'endodontie au quotidien
- ✓ Prescription médicamenteuse
- ✓ Cancers buccaux
- ✓ Innovation numérique

100%
PRIS EN CHARGE⁽¹⁾

Toutes nos formations
sont agréées par
l'ANDPC



Notre équipe vous assiste à tous les stades de votre parcours : de l'inscription au versement de l'indemnité par le DPC.

RÉSERVEZ DÈS AUJOURD'HUI
VOTRE PLACE !



Inscrivez-vous sur

www.webdental-formation.com

(1) Sous réserve de la disponibilité de vos droits.

UNE QUESTION ?
Contactez-nous au 04 93 97 10 08

Données de santé

Le carnet de santé informatisé est déployé

L'Assurance Maladie généralise en octobre 2018 le Dossier Médical Partagé, carnet de santé numérique, que les chirurgiens-dentistes devront aussi apprivoiser. Chaque personne bénéficiaire d'un régime de Sécurité Sociale, majeure ou mineure, peut disposer d'un DMP. Il vise à améliorer la coordination, la qualité et la continuité des soins entre tous les professionnels de santé. Dès son ouverture, le DMP du patient est automatiquement alimenté par l'historique des soins et traitements des 24 derniers mois conservé par l'Assurance Maladie. Le patient peut également y ajouter les informations qu'il juge utiles à son suivi médical : personnes à

prévenir en cas d'urgence, allergies éventuelles, personnes de confiance, directives anticipées, etc.

Il peut autoriser tout autre professionnel de santé consulté à l'enrichir avec toutes les informations et documents facilitant sa prise en charge : pathologies, antécédents, traitements, intolérances médicamenteuses, allergies, comptes rendus d'hospitalisation et de consultation, résultats d'examens...

Ces données sont ainsi conservées en toute sécurité et accessibles en un seul lieu pour tous les professionnels de santé qui suivent le patient.

• Plus d'infos sur www.dmp.fr



© Lesia_G / iStockphoto

Tact et mesure

PUBLICITÉ : UNE BRÈCHE S'OUVRE

Le Premier ministre a confié fin 2017 au Conseil d'État la réalisation d'une étude sur la réglementation applicable en matière d'information et de publicité aux professionnels de santé. L'étude, rendue publique le 21 juin dernier, pointe que « l'encadrement strict des informations que les praticiens peuvent aujourd'hui rendre publiques ne paraît plus répondre totalement aux attentes d'un public demandeur de transparence sur l'offre de soins » et « l'essor rapide de l'économie numérique a rendu

obsolètes certaines des restrictions actuelles en matière d'information dans le domaine de la santé ». Le Conseil d'État formule 15 propositions pour enrichir les informations susceptibles d'être communiquées au public par les professionnels de santé sur leurs compétences et pratiques professionnelles ainsi que sur les honoraires et les coûts des prestations. Par exemple, les affiches, les spots télé ou encore le référencement payant sur Internet

restent interdits, tout comme de faire figurer les avis de tierces personnes sur son propre site Web. En revanche, il sera possible pour un chirurgien-dentiste de vanter son expérience et de détailler ses pratiques professionnelles sur un site Web ou dans des brochures papier et plus globalement de communiquer avec « tact et mesure », en étant « loyal » et « honnête ».

Pour lire l'étude complète : <https://goo.gl/pyEjBA>



SNC Slide

Laveur par Ultrasons

Nettoyage - Désinfection - Rinçage - Séchage



SNC Slide - Version Tiroir
Ouverture / Fermeture du Tiroir automatisée

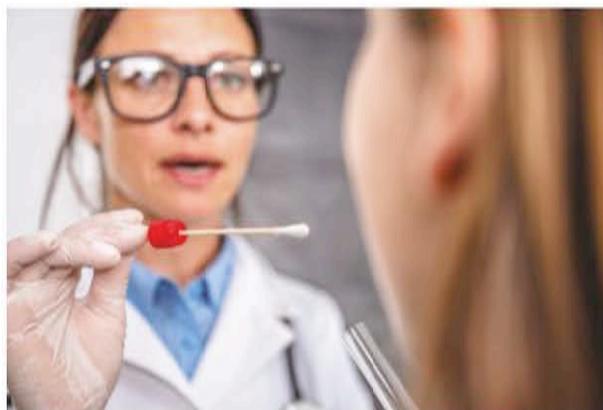
GAMASONIC - 63160 BILLOM - France -

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

Caries

Un test salivaire pour prédire les lésions de l'émail

Selon les chercheurs de Akson Russian Science Communication Association, dont l'étude a été présentée dans l'*EPMA Journal* en juin 2018, l'augmentation de la concentration de plusieurs substances présentes dans la salive peut permettre de prédire le développement de caries dentaires. Pour s'en rendre compte, les scientifiques ont étudié les changements dans la composition moléculaire de la salive chez des patients atteints de multiples caries. Cette dernière contiendrait ainsi moins de substances minérales et de composés inorganiques, deux fois plus de thiocyanates que la normale, ainsi que des niveaux plus élevés de composants organiques, tels que les esters, les graisses



© Kenzie / Shutterstock

ou encore les glucides. Ces substances représentent la réponse du corps humain à l'émergence d'un processus carieux.

Ces résultats pourraient ainsi permettre de formuler des recommandations pratiques pour les chirurgiens-dentistes, afin de détecter précocement la présence de caries dentaires à l'aide d'un test salivaire.

Stress

QUAND LES PHÉROMONES INFLUENT SUR LES PERFORMANCES DES ÉTUDIANTS



Une étude menée en Italie et publiée dans la revue *Chemical Senses* du mois de juillet 2018 a mesuré la performance d'étudiants de dentaire exposés aux odeurs corporelles dégagées dans des situations de stress. Vingt-quatre étudiants volontaires de 4^e année ont transmis des tee-shirts imprégnés de leur odeur corporelle, certains quand ils étaient soumis à des situations de stress ou d'autres au contraire de repos. Ces tee-shirts ont servi par la suite à habiller des fantômes dentaires sur lesquels se sont exercés des étudiants de 3^e année. Les chercheurs se sont assurés que ces étudiants ne puissent

pas déceler la moindre odeur corporelle émanant des vêtements portés. Pour cela, les odeurs ont été masquées avec de l'eugénol. Les résultats : les étudiants exposés aux signaux chimiques dégagés par l'anxiété auraient commis plus d'erreurs au cours des exercices sur les fantômes dentaires que les étudiants exposés aux tee-shirts portés par des personnes au repos. Cette expérience vient donc confirmer scientifiquement l'idée que les patients communiquent leur stress aux soignants.

<https://goo.gl/JpmkGp>

© Shutterstock / iStockphoto

ACTUALITÉS

Dessin animé

UNE DENTISTE CHARGÉE DE PROTÉGER UN DRAGON



Né d'un court métrage, la mini-série (2x45 min)

The Dragon Dentist de Kazuya Tsurumaki est sortie en DVD au mois de juillet 2018. Il s'agit d'un animé japonais original, dans lequel la profession dentaire est au premier plan ! The Dragon Dentist se déroule à Dragon City, la jeune Nonoko vient d'être nommée comme la nouvelle dentiste chargée de protéger le Dragon, gardien du pays, des monstres qui pourrissent ses dents. Un jour durant une grande bataille contre le pays voisin, elle va découvrir entre deux dents un soldat ennemi évanoui. Celui-ci a été ressuscité par le Dragon, un phénomène surnaturel qui selon la légende n'arrive qu'avant une catastrophe majeure. Décontenancé par les circonstances, Bell va être encouragé par Nonoko qui va le prendre comme assistant. Alors qu'ils vont ensemble faire face à de redoutables batailles, ils vont devoir apprendre à accepter leur destin.

LE RENDEZ-VOUS

Manager

La cité de la mode et du design accueille la 2^e édition du Salon du Management, les 13 et 14 novembre prochains. Des stands, des tables-rondes et des présentations permettront de progresser, de s'ouvrir, de rencontrer des personnalités inspirantes, de développer son plaisir à manager. <http://lesalondumanagement.com/>

NICHROMINOX
18 rue des Frères Lumière
69720 Saint Bonnet de Mure - FRANCE
Tel : 04 78 74 04 15 - Fax : 04 78 01 61 80
office@nichrominox.fr - www.nichrominox.fr



LES CASSETTES GALAXY EXTRA PLATES

Un design innovant pour assurer une efficacité maximale en thermo laveur, des formats compacts et une qualité garantie !



Cassette GALAXY
Extra Plate 18x6 - Réf. 183063

Format 18 x 6,5 x 2,5 cm - Pour 5 instruments



Cassette GALAXY
Extra Plate 18x9 - Réf. 183055

Format 18 x 9,5 x 2,5 cm - Pour 7 instruments



Cassette GALAXY
Extra Plate 18x13 - Réf. 183062

Format 18 x 13 x 2,5 cm - Pour 10 instruments

Plus d'info sur : www.nichrominox.fr

Dispositifs médicaux de Classe I - Fabricant NICHROMINOX. Lire attentivement les instructions figurant sur la notice ou l'étiquetage avant toute utilisation. Non remboursés par les organismes d'assurance maladie.

LE CHIFFRE

2741

C'est le nombre de cas de rougeole recensés en France entre novembre 2017 et août 2018. L'OMS tire la sonnette d'alarme et appelle les populations à se faire vacciner contre cette infection potentiellement mortelle. En Europe, où 41 000 enfants et adultes ont été touchés cette année, 37 personnes ont succombé à la maladie, dont trois en France (2 en juillet et une en février). La rougeole est l'une des maladies les plus contagieuses. Un seul malade infecte 18 personnes non vaccinées ou qui n'ont pas eu la rougeole durant leur enfance. L'infection virale se transmet par la projection de gouttelettes salivaires ou respiratoires, en particulier lors de la toux et des éternuements.



© LeneKönig / istadphoto



© boona / istadphoto

Santé au travail

Vers une amélioration de la prévention des risques professionnels

En janvier dernier, le Premier ministre et les ministres du Travail et de la Santé confiaient à la députée LREM Charlotte Lecocq, à Bruno Dupuis, consultant en management et au dr Henri Forest, ancien médecin du travail et ancien secrétaire confédéral de la CFDT, une mission pour améliorer l'efficacité de la prévention des risques professionnels. Dans leur rapport remis le 27 août, ils recommandent au gouvernement de réunir tous les acteurs de la santé au travail pour simplifier un système « complexe » et « renforcer la prévention des risques professionnels ». La politique française de la santé au travail n'est, selon le rapport, « pas visible » parce que « pas portée politiquement de façon forte ». Son organisation

par strates génère des « doublons », et n'est « pas lisible (...) sur les territoires pour les entreprises et leurs salariés, en particulier dans les TPE et PME ». Résultat : des services pas à la hauteur des moyens (environ 2 milliards d'euros par an), ni surtout des besoins des salariés, avec 58 millions de journées de travail perdues pour raisons de santé au travail en 2016...

Les rapporteurs accompagnent ce constat d'une proposition de refonte complète du système dont devrait s'inspirer la ministre du Travail dans un projet de loi attendu cet automne.

Rapport « Santé au travail : vers un système simplifié pour une prévention renforcée », disp. sur www.cheops-ops.org

Déboire de comptoir

Un verre de vin par jour éloigne le docteur pour toujours ?



Le mythe du petit verre de vin bon pour la santé vient de prendre un sacré coup. Une méta-analyse publiée le 23 août dans la revue scientifique *The Lancet*, démontre que même un seul verre de vin ou de bière par jour – chez les personnes âgées de 15 à 95 ans – comporte un risque pour la santé. Boire un verre par jour pendant un an augmenterait de 0,5% le risque de développer l'un des vingt-trois problèmes de santé liés à l'alcool : cancers, maladies cardiovasculaires, AVC, cirrhose... Et ce en comparaison avec les non-buveurs. Pour les auteurs de l'étude, seul le zéro alcool minimise le risque global de maladies. Boire avec modération serait donc loin d'être suffisant. À lire sur : <https://bit.ly/2wpCnHq>

LE CHIFFRE

1758

C'est le nombre de victimes de noyades recensées en France du 1^{er} juin au 9 août 2018, soit 2 fois plus qu'en 2017.

3Shape TRIOS

Numérisation sans fil



Lauréat du prix technologique Cellérant « Best of Class » 2018

Le meilleur¹ s'améliore encore.

Découvrez le scanner intra-oral

3Shape TRIOS® 3 Wireless.

Il offre tous les avantages du scanner multiprimé TRIOS, sans l'encombrement des fils. Avec TRIOS 3 Wireless, vous pouvez couvrir une large gamme d'indications et proposer des traitements en une séance. Bientôt, il n'y aura plus rien pour vous retenir. Passez au sans-fil sur 3shape.com/trios

#changingdentistrytogether

Haute Autorité de Santé

21 propositions pour améliorer le système de santé

Sous le titre *De nouveaux choix pour soigner mieux*, la HAS a publié début juillet sa première analyse annuelle prospective du système de santé. Ce rapport, remis au Parlement, est assorti de 21 propositions pour agir et garantir sur le long terme un système de santé de qualité, efficient et équitable, tout en s'assurant que l'offre de santé répond aux priorités de nos concitoyens. Ces propositions sont organisées en cinq axes :

- Développer la qualité dans le système de santé en mobilisant des leviers qui le sont insuffisamment ; comme l'autorégulation par les professionnels ou la mesure du résultat en santé pour le patient.
- Faire évoluer les mécanismes d'évaluation des technologies de santé pour s'adapter aux incertitudes qui entourent la forte dynamique actuelle d'innovation ; par exemple en acceptant collectivement une logique volontariste d'entrées et de sorties du panier de biens et

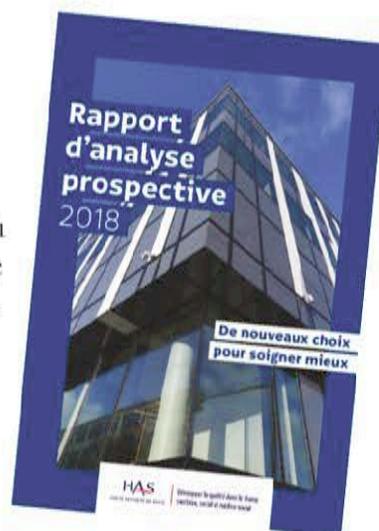
services remboursés ; ou en créant un mécanisme de prise en charge réversible et conditionnelle pour les médicaments.

- Refondre le dispositif d'évaluation des établissements sociaux et médico-sociaux.

- Renforcer les capacités à disposer et à exploiter des données médicalisées pour évaluer la qualité, l'efficacité et l'efficience.

- Et mobiliser désormais les outils de la démocratie participative ; à ce titre la HAS propose en particulier d'institutionnaliser le débat public en santé.

À lire sur <https://goo.gl/ukzHaH>



Dans les vapes

VAPOTAGE : DE BATTRE, VOTRE COEUR PEUT S'ARRÊTER

Selon une étude menée par des chercheurs de l'université de Californie – dont les résultats ont été publiés le 22 août –, les fumeurs d'e-cigarettes auraient deux fois plus de chances d'être victimes d'un infarctus que les non-fumeurs. Les personnes qui fument à la fois des cigarettes électroniques et des cigarettes classiques auraient même jusqu'à cinq fois plus de risques de subir un infarctus. L'auteur principal de l'étude, Stanton Glantz, rapporte tout de même une bonne nouvelle : « *Le risque de crise cardiaque commence à diminuer dès que vous arrêtez de fumer* », rappelle-t-il. Idem « *lorsque vous stoppez la cigarette électronique* ». À lire sur <https://bit.ly/2PdY055>

Pédodontie

L'intérêt prouvé de la prévention

Une étude menée auprès de 8 000 enfants âgés de 2 à 12 ans dont les résultats ont été publiés dans le *International Dental Journal* a évalué l'efficacité de la campagne de promotion de l'hygiène dentaire *Brush Day & Night* menée dans les dix pays suivants : Bangladesh, Chili, Grèce, Indonésie, Maroc, Myanmar, Nigeria, les Philippines, Turquie et Vietnam. Ce programme d'éducation se déroulait dans les écoles sur des périodes de 21 jours. L'étude montre l'impact positif de ce dispositif sur le brossage de dents bi-quotidien des enfants avec des dentifrices au fluor. Les effets les plus flagrants ont pu être observés auprès des enfants de 7 à 9 ans. L'étude est disponible sur goo.gl/REE5yg

Lire

UN POLAR SUR L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Ancien Conseiller du Premier ministre chargé de la Santé et directeur général de CHU, David Gruson signe avec S.A.R.R.A. son premier livre, un conte philosophique sur l'IA, ses apports et ses risques de dérives. L'intrigue se déroule en aout 2025 alors que les robots APA (Assistants de Prévention Artificiels) et ASSA (Assistants de Services de Soins Artificiels) se généralisent dans le secteur de la santé français. L'intrigue ? Une intelligence artificielle est chargée de trouver une réponse à un risque d'épidémie d'Ébola en plein cœur de la capitale. Toutes les hypothèses circulent sur l'origine de la contamination, y compris celle du terrorisme biologique. L'auteur montre comment les dirigeants et leurs conseillers vivent au quotidien les alertes, prennent les décisions ou se défontent sur d'autres. Les spécialistes médicaux, les responsables de la force publique sont aussi mis en scène face au spectre d'une tragédie qui pourrait devenir planétaire.



Gérontologie

UN CABINET EN MAISON DE RETRAITE



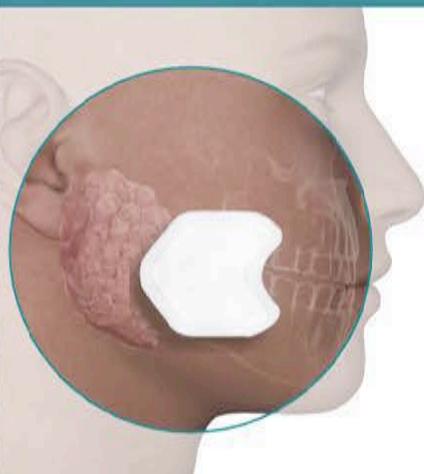
© lauma / iStockphoto

À Saint-Étienne, un cabinet dentaire a été pensé en même temps que la réfection de l'ensemble des bâtiments de l'Ehpad La Sarrazinière, un établissement qui dépend de l'Armée du Salut. Doté d'un fauteuil - acheté d'occasion pour 12 000 € - et d'un espace de radiologie, il est opérationnel depuis le 7 septembre. Deux dentistes retraités, les docteurs Gérard Gras et Jean Robillard assurent des vacations bénévoles. Cette opération a pu voir le jour notamment grâce au soutien financier de l'association Prévention bucco-dentaire des seniors. Ce cabinet va permettre d'améliorer la situation des personnes âgées. « *Beaucoup de résidents mangent sous forme de textures modifiées parce qu'ils ont mal aux dents ou parce que leur appareil ne sont pas adaptés* » note Jean-Marie Delfieux, le directeur de l'établissement. Ce cabinet sera également ouvert à tous les résidents d'Ehpad de la Loire.

DryTips® le contrôle total de la salive le plus abouti

Nouveau ! Avec une surface réfléchissante pour une meilleure visibilité

drytips REFLECTIVE



- **Couverture complète**
du conduit de la glande parotide avec un film de polyéthylène
- **Surface réfléchissante**
Pour une meilleure visibilité dans le champ opératoire
- **Comfort amélioré**
Flexible, s'adapte aux mouvements des joues
- **Idéal pour**
L'orthodontie, pour les moulages, l'ajustement occlusal, scellement des puits et fissure



CC DENTAIRE

DENTOLEADER, NOUVEAU SCHÉMA, NOUVELLE MÉTHODE DE TRAVAIL

Design modernisé, fonctionnalités entièrement repensées, le schéma dentaire du logiciel Dentoleader évolue.



Fruit d'une mûre réflexion et d'une collaboration avec de nombreux praticiens, le tout nouveau schéma dentaire du logiciel de gestion Dentoleader a vocation à faciliter la saisie et la facturation des actes tout en réduisant considérablement le nombre de clics. CC Dentaire a fait le choix d'un schéma dentaire très simple et épuré pour son logiciel... Exit les ombres, effets 3D et toute autre fioriture... le nouveau design mise sur la clarté ! Car ce flat design permet réellement de distinguer en un clin d'œil les dents saines des dents traitées et de réperer les actes effectués ou à réaliser en bouche, et ce, même à distance de l'écran.

En se plaçant du côté des praticiens, l'équipe développement a su imaginer une toute nouvelle méthode de travail, plus simple et plus efficace quotidiennement. Grâce à un espace de travail dédié, le

praticien peut dorénavant effectuer toutes ses tâches cliniques sur une seule et même fenêtre.

D'autres outils ont été développés dans le but d'améliorer encore sa performance : ajout d'une sélection automatique des dents (par arcade, sextant ou quadrant), création d'un Assistant pour une saisie des actes ultra simplifiée, intégration d'un mode « Palette » pour accéder aux actes favoris, acquisitions photos ou radios directement depuis la dent concernée, création de schémas types en fonction de l'âge du patient...

Pour plus d'informations :

www.ccdentaire.com.

Renseignements par mail : contact@ccdentaire.com

3M

PRISE D'EMPREINTE : PLUS DE RAPIDITÉ ET DE FIABILITÉ AVEC LE 3M IMPREGUM SUPER QUICK

Le nouveau matériau d'empreinte polyéther 3M Impregum Super Quick est un polyéther à prise très rapide, particulièrement adapté dans les cas de prothèses de petite étendue. Il allie les performances et la fiabilité d'un polyéther avec la rapidité d'un matériau d'empreinte VPS. Le matériau offre les avantages du polyéther : tolérance à l'humidité, fluidité élevée et écoulement homogène durant tout le temps de travail et assure ainsi des empreintes détaillées et précises. Il est disponible en 3 viscosités : lourd : medium et heavy et un fluide : light et peut être utilisé pour les empreintes en technique monophasé ou double mélange. Les 3 matériaux ont un temps de



travail de 45 secondes et un temps de prise intra-oral de 2 minutes. Ils sont donc adaptés à des prothèses unitaires tels que couronnes, implants, inlays/onlays et bridges de petite étendue allant jusqu'à trois éléments. Le temps de prise intra-oral réduit, combiné avec un goût frais de menthe, permet aussi d'améliorer le confort du patient (par exemple nauséux).

Pour plus d'informations : www.3m.com/Dental



CONNECTIQUE SIX-THREE SYSTEM®



FIABILITÉ & RAPIDITÉ DANS LE REPOSITIONNEMENT



ASSEMBLAGE RÉSISTANT



HERMÉTICITÉ PARFAITE



INSERTION FACILITÉE



AFNOR Cert. 73017



BIOTECH DENTAL



PHILIPS SONICARE

PROTECTIVECLEAN, LA BROSSE À DENTS HIGH-TECH

Philips Sonicare met les dernières innovations au service de sa brosse à dents ProtectiveClean.

La ProtectiveClean, avec son embout arrondi, ses brins souples à extra-souples selon les têtes choisies, et son design profilé, permet un brossage tout en douceur. Un capteur de pression alerte même par vibration quand l'utilisateur « appuie » trop fort. Plusieurs technologies intégrées favorisent aussi un brossage intelligent : le mode Clean, d'une durée de deux minutes, élimine la plaque efficacement et en douceur.

Deux intensités sont disponibles, pour s'adapter aux besoins de chacun : douce et intense. Enfin la brosse à dents possède un manche équipé d'un capteur intelligent qui prévient par signal sonore et visuel quand il faut changer sa tête de brosse.

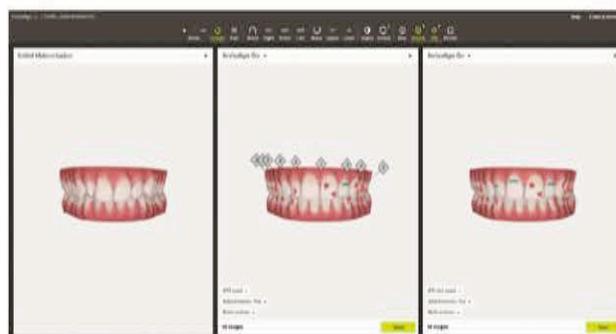
Pour plus d'informations : www.philips.fr

ALIGN TECHNOLOGY

NOUVEAU SYSTÈME D'ALIGNEURS TRANSPARENTS INVISALIGN GO

Align Technology a présenté début juillet 2018 les améliorations apportées à son système Invisalign Go. Le nouveau système permet désormais d'obtenir une expansion plus importante des arcades avec un traitement étendu à 5-5 (deuxième prémolaire à deuxième prémolaire). Il inclut également un nombre d'aligners supérieur (jusqu'à 20), ce qui signifie qu'un éventail plus large de malocclusions légères à modérées et d'alignements pré-restauration pourra être traité.

Les nouveaux protocoles, fondés sur de nombreuses données cliniques, permettront une évaluation automatisée au fauteuil en quelques minutes avec pour résultat une amélioration des recommandations et de la planification du traitement. Le système ClinCheck Web a été perfectionné et donne accès à des procédures améliorées de planification de traitement numérique. Il permet en outre la visualisation de plusieurs plans de traitement pour comparaison et personnalisation, offrant ainsi des solutions adaptées aux attentes de chaque patient.



Le traitement Invisalign Go permet une expérience numérique intégrale côté fauteuil lorsqu'il est combiné avec iTero Element, le scanner intra-oral d'Align Technology, qui permet un déroulement harmonieux des traitements incluant pré-restauration et esthétique. Bien qu'il ne soit pas une condition requise, le scanner iTero met à disposition des outils essentiels : imagerie de précision, visualisation au fauteuil et communication avec le patient, ce qui enrichit à la fois l'expérience du praticien comme celle du patient.

Pour plus d'informations :

<https://www.invisalign-go.fr>

Service clients d'Invisalign Go : 0805 080 150



**SÉCURITÉ
QUALITÉ
INNOVATION**



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

*Gamme Perfection

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

www.protilab.com
5 rue Georgette Agutte • 75018 PARIS

0 800 81 81 19 Service & appel gratuits

IVOCLAR

BLUEPHASE STYLE BLACK EDITION : UNE LAMPE À PHOTOPOLYMERISER EN ÉDITION LIMITÉE



Photopolymériser les matériaux dentaires de manière fiable et efficace - telle est la promesse de la gamme Bluephase. Cette lampe à photopolymériser bien connue est maintenant disponible en édition limitée.

Les lampes à photopolymériser Bluephase Style sont testées et éprouvées avec succès dans les cabinets dentaires depuis plus de cinq ans. Aujourd'hui, leur fabricant lance la campagne « 999 faisceaux de lumière ». Au cours de cette campagne, 999 lampes Bluephase Style avec une finition noir mat de qualité supérieure seront disponibles

en Europe. Pendant une durée limitée, les chirurgiens-dentistes pourront acquérir Bluephase Style Black Edition en exclusivité. Elle peut être précommandée sur Internet et sera livrée par Megadental, distributeur exclusif en France.

La question de la photopolymérisation ne doit pas être considérée comme acquise. De nombreux praticiens passent plus de la moitié de leur journée de travail à réaliser des restaurations directes. De plus, la photopolymérisation est l'étape la plus sujette aux erreurs dans les processus de restauration utilisant des matériaux photopolymérisables. Il est donc important d'utiliser un appareil fiable de qualité supérieure : Bluephase Style, compacte, ergonomique, et puissante avec une intensité lumineuse de 1200 mW/cm². La Led Polywave polymérise de manière optimale tous les types de matériaux et de photo-initiateurs dentaires.

Pour commander :

www.bluephaseallblack.com, jusqu'à épuisement des stocks.

Pour plus d'informations :

Tél. : +33 4 50 88 64 00

info.france@ivoclarvivadent.com

JULIE SOLUTIONS

SMART PRÉVENTION, NOUVELLE FONCTIONNALITÉ DU LOGICIEL DE GESTION

La nouvelle fonctionnalité exclusive appelée « Smart Prévention » est destinée aux cabinets désirant optimiser les cycles de visites de leurs patients via des rappels de prévention pouvant ainsi faire revenir régulièrement près de 58 % de leurs patients (d'après des études sur un panel de 1500 utilisateurs). Elle comprend un système de gestion d'activité en cours lié à la salle d'attente couplé à votre agenda. Cette fonctionnalité du logiciel Julie vous informe en temps réel de l'heure d'arrivée, des patients en attente et/ou en retard à leur rendez-vous. Le rendez-vous terminé, le praticien peut indiquer simplement depuis la salle de soins s'il souhaite programmer un prochain rendez-vous.

ACTIVITÉS EN COURS	
Praticien(s): ① ②	
ATTENDUS	① CARTE FACTICE Juliette ✓ 15:20
	① CARTE FACTICE Remi ✓ 15:35
	① SPECIMEN CARTE Con... ✓ 15:50

ACTIVITÉS EN COURS	
Praticien(s): ① ②	
AU CABINET	① CARTE FACTICE Juliette
	Revoir le patient :
	Dans 6 mois
	pour Divers (5 min)
	Ajouter une observation au rendez-vous
	<input type="checkbox"/> Ne pas proposer <input checked="" type="checkbox"/> Proposer au patient

Comme n'importe quel rendez-vous classique, les rappels de prévention peuvent être programmés avec des rappels de rendez-vous par SMS, entièrement personnalisables et pouvant être envoyés en automatique ou manuellement. Ce message de prévention aura pour but d'informer le patient qu'il n'est pas venu au cabinet depuis un certain temps et que, dans le cadre de sa santé bucco-dentaire, il est conseillé de se rapprocher de son praticien. Enfin, la fonction « Statistiques » de Smart Prévention permet de suivre l'activité du cabinet et de mesurer l'efficacité des rappels de prévention sur le planning du cabinet.

Pour plus d'informations : commercial@julie.fr

Particules résorbables RegenerOss[®] pour Xénogreffe

 **ZIMMER BIOMET**
Your progress. Our promise.[®]

Solutions pour la régénération des tissus osseux

Particules résorbables
RegenerOss pour Xénogreffe



Seringue contenant des particules
résorbables RegenerOss pour Xénogreffe

Rendez-
vous à l'ADF
sur le stand
4M23

Les Particules résorbables RegenerOss pour Xénogreffe doivent être envisagées comme solution pour des greffes dentaires lorsque les autogreffes ou les allogreffes ne sont pas possibles ou ne sont pas souhaitées. Leur structure minérale constituée d'un dérivé porcin ainsi que leur porosité élevée et leur surface rugueuse créent un support ostéoconducteur idéal pour la régénération osseuse dans l'optique d'atteindre des résultats de régénération osseuse prévisibles.¹

¹ Données disponibles auprès de Collagen Matrix, Inc.

Contactez-nous au +33(0)1- 45 12 35 35 pour obtenir plus d'informations.

www.zimmerbiometdental.fr

Sauf indication contraire, comme indiqué ici, toutes les marques déposées sont la propriété de Zimmer Biomet et tous les produits sont fabriqués par une ou plusieurs des filiales dentaires de Zimmer Biomet Holdings, Inc., distribués et commercialisés par Zimmer Biomet Dental (et, dans le cas de la distribution et de la commercialisation, par ses partenaires de commercialisation). Les Particules résorbables RegenerOss pour Xénogreffe sont fabriquées par Collagen Matrix, Inc. (CMI). Collagen Matrix, Inc. n'est pas une filiale de Zimmer Biomet Holdings, Inc. Pour plus d'informations sur le produit, veuillez consulter l'étiquette individuelle ou la notice du produit. L'autorisation et la disponibilité des produits peuvent être limitées dans certains pays ou certaines régions. Ce document s'adresse uniquement aux praticiens et ne représente ni un avis médical, ni des recommandations. Ce document ne doit pas être dupliqué ni réimprimé sans l'autorisation écrite expresse de Zimmer Biomet Dental. ZB0548FR REV. A 05/18 ©2018 Zimmer Biomet. Tous droits réservés.

REPÉRAGES



KAVO

TRANSFORMEZ L'AÉROPOLISSAGE EN UNE TECHNOLOGIE OPTIMALE

Depuis plus de dix ans, le KaVo PROPHYflex 3 définit les critères de performance dans le domaine du traitement prophylactique. KaVo dévoile son successeur, le KaVo PROPHYflex 4 qui associe hygiène parfaite, applicabilité universelle et fiabilité élevée. En outre, le nouveau dispositif offre des avantages tels qu'une adaptation personnalisable et un jet de poudre concentré.

Outre un meilleur champ de vision, ce jet de poudre concentré offre de nombreux avantages : pour les patients, le traitement s'avère nettement plus agréable grâce au risque d'irritation réduit et à la quantité moindre de particules qui entrent en contact avec le visage. Pour les dentistes, il implique un entretien plus facile : la poudre se répand beaucoup moins dans la pièce, ce qui simplifie le nettoyage après traitement et préserve les surfaces de travail.

Deux poignées antidérapantes de longueurs différentes peuvent être fixées en un clic au KaVo PROPHYflex 4 et permettent d'adapter parfaitement le dispositif à la main du praticien. Grâce aux longueurs réglables individuellement, les dentistes

bénéficient d'un plus grand contrôle pendant le nettoyage, même dans les applications sous-gingivales.

Parmi les autres fonctionnalités du dispositif figure le réglage à trois niveaux des performances de nettoyage. Ce réglage permet à l'utilisateur de choisir la performance adaptée à chaque indication. Si les performances de nettoyage pour une application supragingivale peuvent être réglées individuellement sur les niveaux moyen et élevé en fonction du patient et de l'indication, le niveau moyen est toutefois recommandé dans le cadre d'un traitement sous-gingival. Le niveau le plus bas convient pour nettoyer les résidus de poudre demeurant sur les dents, sans pulvériser davantage de poudre. Les niveaux peuvent être directement réglés sur la pièce à main à l'aide d'une molette rotative avant et pendant le traitement.

Pour plus d'informations :

Plongez dans le « World of Smile » sur www.kavokerr.com/en-uk/worldofsmile

DENTAURUM

PLAT ET RECTANGULAIRE : LE FIL POUR CONTENTION REMATAIN FLAT

Fil plat de seulement 0,25 mm, à six brins torsadés et en acier inoxydable : le nouveau fil pour contention de Dentaaurum vient compléter l'assortiment existant (titane grade 1 et 5 ainsi que l'or) en termes de forme et de matériau.

Souple, plat et lisse – telles sont les principales caractéristiques de Rematain Flat. Synonyme de grand confort en bouche pour le patient, grâce à la surface plate du fil, il offre également une meilleure protection contre les récidives. Orthodontistes et prothésistes dentaires sauront apprécier l'application facile, due aux forces de rappel négligeables de ce fil en acier inoxydable. Avec une épaisseur moitié moins importante que les fils pour contention classiques, une section rectangulaire et une forme



torsadée, ce fil assure une contention efficace avec une faible quantité d'adhésif. Un bon moyen de sécuriser et maintenir la position des dents après un traitement orthodontique.

Le nouveau fil pour contention Rematain Flat est disponible en tiges conditionnées par lots de dix pièces.

Pour plus d'informations :

Mark Lavaud-Böttger, Tél. : 06 30 49 05 88

VistaVox S :

La 3D selon Dürr Dental.

DÜRR DENTAL AG - Hopfigheimer Straße 17 - 74321 Balingen-Bissingen



50 ANS
TECHNOLOGIE DES RAYONS X

Made
in
Germany

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

Plus d'informations sur www.duerrdental.com

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

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

ENTRETIEN

Biotech Dental

« LE DÉVELOPPEMENT DE PRODUITS INNOVANTS EST NOTRE ADN. »

Fin 2017, Biotech Dental obtenait le label « Origine France Garantie ». Quelques mois plus tard, l'entreprise spécialisée dans la conception et la fabrication de matériel dentaire lançait Lucy, un logiciel basé sur l'intelligence artificielle pour modéliser les prothèses. Philippe Veran, président de Biotech Dental, fait le point sur la stratégie du groupe et l'importance de l'innovation.



Vous avez lancé Lucy en mars dernier, présentée comme une révolution. Pouvez-vous nous dire en quoi ?

C'est la première fois qu'une entreprise met en ligne - gratuitement - un logiciel de modélisation semi-automatique pour le compte des laboratoires de prothèse. Pour les professionnels, il est clair que Lucy va permettre un gain de temps et un gain d'argent. L'attrait est important puisqu'on a déjà plus de 650 laboratoires inscrits sur cette plate-forme numérique. Et nous n'avons pas encore lancé l'ensemble des solutions produits sur ce logiciel, certaines sont encore en phase de test...

La stratégie de votre groupe est fondée sur l'innovation et les nouvelles technologies. Comment cela se traduit-il dans votre façon de travailler, au sein de vos équipes ?

Cela fait trente ans que Biotech Dental existe et, depuis trente ans, nos équipes de R&D développent des produits innovants, c'est notre ADN. Nous comptons 450 collaborateurs et en recrutons actuellement une centaine par an. Parmi eux, de nouveaux profils : Il y a d'abord eu, côté production, des professionnels de la fabrication additive/impression 3D. Puis, là où on privilégiait des ingénieurs mécaniciens, physiciens ou biomatériaux, nous recherchons aujourd'hui davantage des codeurs, des ingénieurs informatiques, etc. Il s'agit de collaborateurs jeunes, ce qui change aussi les habitudes de travail et dynamise le groupe.

Vous avez obtenu le label « Origine France Garantie », qu'est-ce que cela représente pour vous ?

C'est extrêmement important et c'est le fruit d'un long travail et d'un audit poussé pour prouver que l'ensemble de nos produits sont fabriqués en France. C'est une assurance pour le consommateur. Nous capitalisons sur cette labélisation, d'une part sur le marché national mais

surtout à l'international, où les produits médicaux français ont une excellente réputation. En France, ce ne sont pas encore forcément les dentistes qui sont les plus réceptifs mais les patients, qui sont demandeurs d'avoir en bouche des produits « nationaux ». Nous parlons de notre label sur les réseaux sociaux et une campagne d'affichage en cul de bus - encadrée par l'ANSM - est prévue aux alentours de l'ADF.

La France gagne chaque année des places au classement des pays les plus innovants. Y a-t-il une excellence française en la matière ?

Tout à fait. Même si les Français ne s'en rendent pas toujours compte, nous sommes un pays reconnu comme particulièrement innovant avec des professionnels agiles et créatifs. La France détient de véritables talents qu'il faut savoir garder et c'est ce à quoi nous œuvrons au sein de Biotech Dental.

Propos recueillis par E.V.

Plus d'informations : Biotech Dental
www.biotech-dental.com
305, Allées de Craponne
13300 Salon de Provence
Tél. : 04 90 44 60 60

CONTRE-ANGLE
EVO.15



FRANCE 2018

LIMITED EDITION



**QUANTITÉ LIMITÉE À
100 EXEMPLAIRES !**

990 €

CA EVO 15 1:5 L RÉF 1600941-001

CONGRÈS
**ADF
2018**

RENDEZ-NOUS VISITE AU CONGRÈS ADF 2018

29.11 – 01.12.2018, Palais des Congrès, Porte Maillot, Paris • Stand 2L11

CROWN CERAM

LE GUIDE CHIRURGICAL, UNE SOLUTION POUR FACILITER LA POSE D'IMPLANT ET AUGMENTER LA PRÉCISION DE L'ACTE

Sérénité : le mot le plus utilisé par les utilisateurs de la nouvelle solution de Crown Ceram. Le nouveau guide chirurgical permet de réduire les temps opératoires en augmentant la qualité des soins et le confort des patients.

Le guide chirurgical est le fruit de la planification implantaire assistée par ordinateur. Cette dernière assure un positionnement optimal de l'implant (position, axe, profondeur). Le guide ainsi désigné devient l'outil qui permet de placer l'implant en assurant un contrôle et une précision quasi parfaite, impossible à main levée.

CHIRURGIE GUIDÉE PILOTE

Elle consiste en un guide muni d'une douille de perçage de 2 mm. Elle permet le passage du foret pilote et donne ainsi la profondeur et l'axe d'implantation. Une fois le foret pilote passé, la chirurgie continue en utilisant la séquence de forage classique et la pose de l'implant (sans le guide).

CHIRURGIE GUIDÉE

Elle s'effectue à l'aide d'un guide et d'une trousse de chirurgie guidée spécifique. Les forets de cette trousse ont des butées. Cette solution permet de faire la séquence de forage complète.

CHIRURGIE GUIDÉE COMPLÈTE

Le principe est similaire à celui de la chirurgie guidée, à la seule différence que la pose de l'implant s'effectue également à l'aide du guide.

AVEC OU SANS PLANIFICATION ?

Crown Ceram peut réaliser la planification implantaire, le design du guide et son impression mais s'il le désire, le praticien peut le faire lui-même. ●



Prix : À partir de 75 €

Planification offerte sur votre premier guide

Types de guides :

- Dento porté
- Édenté complet à appui muqueux
- Guide à appui osseux (début 2019)

Origine :

Fabriqués en France, dans notre laboratoire

Normes

Résine : NF EN ISO 20795

(fiche de conformité européenne disponible sur formlabs.com)

Matériau

Résine dental SG, biocompatibilité parfaite

Le guide doit être stérilisé avant son utilisation

Pour en savoir plus :

Antonella Andrioli

Responsable Planification Implantaire

06 16 60 38 26

a.andrioli@crownceram.com

www.crownceram.com

C'EST NOUVEAU !



LE MOT D'ANTONELLA ANDRIOLI,
responsable Planification
Implantaire chez Crown Ceram

Les avantages de la chirurgie guidée en implantologie

Elle assure une précision quasi parfaite, une sérénité sur les suites opératoires, conforte le patient grâce au temps gagné lors de l'acte et diminue le stress.

Le contrôle acquis sur l'axe des implants lors de la planification permet d'éviter toute collision et détérioration des racines des dents adjacentes ainsi que des obstacles anatomiques, facilitant l'anticipation des imprévus.

Diminution des risques

Le blocage du foret en butée du guide permet le contrôle de la profondeur du forage. Cela réduit le risque d'intrusion au niveau des sinus maxillaires et du canal mandibulaire (nerf alvéolaire inférieur).

Conclusion

Le résultat prothétique est amélioré et sécurisé grâce à une visibilité optimisée, résultante de la maîtrise des plans sagittaux, axiaux, et coupes obliques que permet le logiciel de planification. La prescription d'une restauration implantaire sur mesure (pilier ou prothèse transvissée) vient boucler la boucle : prothèse étanche, pilier homothétique, position optimale de l'implant et sortie du puit de vissage idéale sont autant de garanties pour l'environnement péri-implantaire et la santé parodontale.

Carestream
DENTAL



Si intuitif, si facile,
qu'il sait comment réaliser un scan
précis dès la première acquisition.



Nouveau scanner CBCT CS 9600 pour les omnipraticiens

Vous souhaitez faire croître votre activité mais vous voulez le faire à votre rythme ?

C'est précisément ce que vous propose le tout nouveau scanner 5 en 1 CS 9600. En savoir plus sur cette solution d'imagerie révolutionnaire : www.carestreamdental.fr



L'INTÉGRATION AU WORKFLOW
LA TECHNOLOGIE POUR L'HUMAIN
L'EXCELLENCE DIAGNOSTIQUE



© Carestream Dental LLC 2018.

Le CS 9600 est un dispositif médical de Classe IIb fabriqué par Carestream Dental LLC et dont l'évaluation de la conformité a été réalisée par BSI. Il est destiné à produire des images radiographiques numériques en deux ou trois dimensions des zones dento-maxillo-faciales et ORL. Lisez attentivement la notice d'utilisation.

PORTRAIT D'ENTREPRISE

CC Dentaire

NÉE DE LA MUTATION DU MARCHÉ

CC Dentaire, société éditrice de logiciel et prestataire informatique pour le monde dentaire, fait parler d'elle depuis maintenant plus de quatre ans... Son implantation mi-lyonnaise, mi-dijonnaise s'avère un excellent choix stratégique sur le territoire national. Retour sur la genèse d'un projet ambitieux au service des chirurgiens-dentistes.



Le bâtiment de Dijon ne passe pas inaperçu avec son architecture futuriste. Il regroupe notamment des développeurs, des techniciens helpdesk et des techniciens informatiques...

CC Dentaire naît en 2014 de l'évolution de la profession dentaire. «À la suite d'une étude de marché approfondie, nous nous sommes rapidement aperçus que le métier de dentiste s'est largement étoffé ces dernières années, et que de plus en plus de praticiens optent dorénavant pour la multipratique ou pour l'installation en cabinet de groupe», explique Anthony Néel, responsable commercial de la société. Forte de ce constat et de l'absence d'offre informatique réellement adaptée à cette mutation, la société Couleur & Connection, présente sur le marché des logiciels pour l'orthodontie depuis plus de 35 ans, décide de lancer sa petite sœur CC Dentaire. Son objectif ? Proposer une solution permettant aux praticiens pluridisciplinaires ou aux grandes structures dentaires de gérer conjointement et efficacement l'omnipratique, l'implantologie ou encore l'orthodontie. «Si notre solution commence tout juste à devenir une évidence, elle ne l'était pas du tout il y a encore quelques années... En l'absence d'outils adaptés, les dentistes paraissaient s'être résignés à utiliser plusieurs logiciels pour gérer leur patientèle, en composant avec toute la complexité



... Tandis que les équipes commerciale, formation, marketing, juridique et comptable sont basées sur le site de Taluyers, près de Lyon.

qui en découlait. C'était simplement devenu la norme... et ça l'est d'ailleurs malheureusement encore pour de nombreux cabinets » précise Anthony Néel. C'est donc à la suite d'un important développement ponctué, bien entendu, d'une collaboration étroite avec de nombreux praticiens français, que le logiciel Dentoleader, premier du nom, voit enfin le jour en 2015.



Le projet 3D de l'extension du bâtiment de CC Dentaire. L'entreprise est en pleine expansion et cet agrandissement - à horizon de 3-5 ans - permettra d'accueillir de nouveaux collaborateurs.

Une équipe «dijo-lyonnaise»...

S'appuyant sur les larges épaules de son aînée, CC Dentaire compte aujourd'hui une équipe de plus de 90 personnes, répartie entre Lyon et Dijon... «*Nous avons fait le choix d'une telle répartition car nous pouvons ainsi largement et aisément couvrir la France, souligne Anthony Néel. N'oublions pas que nous proposons également la gestion de parcs informatiques, et qu'à ce titre, l'un de nos meilleurs atouts est de pouvoir intervenir, en cas de panne non maîtrisée à distance, n'importe où en France métropolitaine en moins de 24h*». Le bâtiment de CC Dentaire, au bord de la très empruntée rocade dijonnaise, ne passe pas inaperçu... «*Le développement de Couleur & Connection et le lancement de CC Dentaire nous ont permis de recruter de nombreux collaborateurs. Construits seulement deux ans auparavant, nos précédents locaux étaient devenus trop étroits pour permettre d'accueillir toute l'équipe. Nous avons alors fait le choix d'un emplacement stratégique, proche de l'autoroute et surtout nous donnant la possibilité, à l'avenir, de construire un second bâtiment*». Car aujourd'hui ce ne sont pas moins de 60 personnes, dont 13 développeurs, 12 techniciens helpdesk ou encore 10 techniciens informatiques qui se partagent ce bâtiment au look futuriste. Les équipes commerciale, formation, marketing, juridique ou encore comptable sont basées, quant à elles, à une vingtaine de kilomètres de Lyon.

...au service de la profession dentaire !

Cette politique RH, peu commune dans le domaine du logiciel de gestion, permet à CC Dentaire d'internaliser la totalité de ses prestations et ainsi d'être toujours plus efficace. «*Nous misons sur l'humain et accélérons le recrutement au sein de notre structure afin de garantir à nos clients des services haut de gamme... Là est notre véritable ADN*», conclut Anthony Néel. ●



L'équipe de développeurs (ci-dessus) s'est étoffée. Elle compte 13 membres. Les techniciens helpdesk (ci-contre) sont au nombre de 12.



À propos de CC Dentaire

Tél. : 04 72 31 96 28

Internet : www.ccdentaire.com

Email : contact@ccdentaire.com

La nouvelle convention : un tournant



La convention, signée le 21 juin 2018, impose aux dentistes de proposer des prothèses à des tarifs plafonnés et revalorise certains soins dentaires ainsi qu'une partie de la prévention. Les deux syndicats signataires y voient une nécessaire évolution tandis que les détracteurs dénoncent le risque de désaffection pour le métier.

Par Claire Manicot

Qu'on le veuille ou non, l'accouchement de cette convention s'est fait dans la douleur. Le texte qui régit les liens entre les chirurgiens-dentistes et les caisses de remboursement des soins doit être renouvelé en principe tous les cinq ans. Or il a fallu plusieurs fois remettre l'ouvrage sur le métier. La précédente convention datait de 2006. Que s'est-il passé entre-temps ? Trois avenants ont apporté des modifications. Mais la convention, en tant que telle, a tout simplement été reconduite tacitement car, pour être renouvelée, elle doit être dénoncée... ce qu'aucun syndicat n'avait souhaité faire. →

À l'origine, un bras de fer

À l'échéance de 2016, quand la convention est une nouvelle fois reconduite de manière tacite, la ministre des Affaires Sociales de l'époque, Marisol Touraine, demande au Directeur général de la Caisse Nationale d'Assurance Maladie d'entamer des discussions avec les syndicats représentatifs de chirurgiens-dentistes pour négocier un avenant numéro 4.

Elle entend lancer un « *plan ambitieux pour l'accessibilité des soins dentaires* », s'appuyant sur le rapport des comptes de 2016 qui dénonçait une prise en charge insuffisante de la Sécurité Sociale, de l'ordre de 33% et une envolée des dépassements d'honoraires. Ses consignes sont claires : mettre fin à la liberté tarifaire sur les prothèses tout en revalorisant la rémunération des soins conservateurs. Mais elle semble douter de l'issue des négociations et elle va trouver un moyen inédit de faire pression. Elle fait inscrire dans le projet de loi de financement de la Sécurité Sociale pour 2017 le recours à un règlement arbitral en cas d'échec des négociations au 1^{er} février 2017. Voilà qui forcément jette un froid parmi les syndicats (FDSL, CNSD, UD) qui étaient plutôt disposés à discuter, et un bras de fer s'engage. Fin janvier 2017, ils refusent de signer. Et tout s'enchaîne... La Ministre désigne un arbitre qui propose un règlement arbitral dont l'application est prévue le 1^{er} janvier 2018. Ce règlement reprend, dans sa grande majorité, le texte de la convention des chirurgiens-dentistes des 11 et 19 mai 2006, reconduite le 18 juin 2016. Seuls l'article 4.2.1 concernant la fixation des honoraires et les annexes tarifaires I et V ont été modifiés avec un plafonnement progressif des tarifs des prothèses instauré sur cinq ans.

© akira / istockphoto



Le reste à charge zéro, promesse électorale

La profession est en ébullition, des étudiants descendent dans la rue, les syndicats déposent des amendements pour faire annuler ce règlement arbitral. Et, dans ce contexte d'incertitude pour les chirurgiens-dentistes, en mai 2017, voilà que la France élit un président dont l'une des promesses de campagne est le reste à charge zéro pour les lunettes, les appareils auditifs... et les prothèses dentaires ! La profession n'a pas d'autre choix que d'envisager une évolution de son mode d'exercice. →

LA CONVENTION EN BREF

OBJET : ORGANISE LES RAPPORTS ENTRE LES CHIRURGIENS-DENTISTES LIBÉRAUX ET L'ASSURANCE MALADIE

Signature : 21 juin 2018

Inscription dans la Loi : Arrêté du 20 août 2018 (JO du 25/08/18)

Application : échelonnée à partir de 2019

Signataires :

- Union nationale des caisses d'assurance maladie (Uncam)
- Union nationale des organismes complémentaires d'assurance maladie (Unocam)
- Confédération nationale des syndicats dentaires (CNSD)
- Union dentaire (UD)

axiom[®]

MULTI LEVEL[®]

INNOVATION

CONNEXION
inLink[®]

Prothèse
CAD-CAM Sameda[®]

Pilier
inLink[®]

Axiom[®] BL,
Bone Level

IMPLANT
Axiom[®] TL, Tissue Level

L'ÈRE DE L'IMPLANTOLOGIE INTÉGRÉE

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

ERA)))
EUROPEAN ASSOCIATION FOR ORAL REHABILITATION
STAND G08

www.axiom-multilevel.fr

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

Anthogyr
PRIME MOVER IN IMPLANTOLOGY

Quand la nouvelle ministre des Solidarités et de la Santé Agnès Buzyn propose aux syndicats de reprendre les discussions et de reporter d'un an l'application du règlement arbitral, les syndicats répondent présent et, un an plus tard, deux d'entre eux finissent par apposer leurs signatures le 21 juin 2018 sur la convention aux côtés de l'Union nationale des caisses d'assurance maladie (Uncam) et l'Union nationale des organismes d'assurance maladie complémentaire (Unocam). « *Mieux vaut négocier que se voir imposer un texte sans contrepartie, la pérennité de nos structures dépend en grande partie de l'activité des actes à honoraires libres* », estime Thierry Soulié président de la Confédération nationale des syndicats dentaire (CNSD). La mesure phare de cette convention sera donc le plafonnement des prix des soins prothétiques dentaires (couronnes, bridges, prothèses amovibles), avec la possibilité d'appliquer trois tarifs selon la localisation des couronnes et le taux de remboursement. On parle ainsi de trois paniers à proposer au patient. Le panier reste à charge zéro qui débutera en 2020 propose des prothèses d'entrée de gamme, celles en céramo-métalliques seront réservées aux dents visibles



(incisives, canines et prémolaires). Le panier modéré prévoit des produits un peu plus sophistiqués avec la possibilité par exemple de mettre une céramo-métallique sur une deuxième pré-molaire.

"La profession devrait y gagner grâce à une revalorisation des traitements des soins de base" P. Denoyelle (UD)

Enfin le panier libre laisse toute la latitude de choix de prothèses au praticien et à son patient et comprend les implants qui ne seront pas remboursés. C'est une petite révolution... que n'a pas accepté la Fédération des syndicats dentaires libéraux (FSDL), qui a refusé de signer la convention. « *Le chiffre d'affaires*

La convention en dates

2006

Signature d'une convention dentaire (JO du 14/06)

2011

Reconduction tacite de la convention

Juin 2016

Reconduction tacite de la convention (JO du 20/07)

Septembre 2016

Ouverture des négociations en vue d'un avenant n°4 destiné à instaurer des plafonds tarifaires. Règlement arbitral prévu par la ministre M. Touraine en cas d'échec des négociations.

27 janvier 2017

Refus des 3 syndicats (FSDL, CNSD et UD) de signer l'avenant

31 mars 2017

Règlement arbitral (publié au JO le 01/04) imposant une tarification à compter du 1^{er} janvier 2018.

de nos cabinets va chuter, s'indigne Patrick Solera, président de la FSDL, et un tiers des cabinets devraient fermer d'ici cinq ans. » Philippe Denoyelle, président de l'Union Dentaire, le deuxième syndicat à avoir ratifié l'accord, juge cette position excessive : « surtout que la profession devrait y gagner grâce à une revalorisation des traitements des soins de base ».

Revalorisation des soins conservateurs

Donnant, donnant. En contrepartie de l'instauration de plafonds sur les prothèses, la nouvelle convention prévoit donc une revalorisation des actes restaurateurs, d'avulsions ou d'endodontie de 10 à 60 %, qui s'étale sur cinq ans. Des actes qui ne faisaient pas l'objet de prise en charge seront désormais remboursés : le coiffage pulpaire, l'application de vernis fluoré chez les 6-9 ans, la couronne provisoire, l'inlay-onlay ou la consultation d'urgence. Une attention est portée sur les particularités de certains patients. Les diabétiques présentent le risque de développer une parodontite, maladie infectieuse et asymptomatique, première cause de perte dentaire chez l'adulte. Ils se verront désormais proposer un bilan parodontal suivi si nécessaire d'un →



Thierry Soulié

PRÉSIDENT DE LA CONFÉDÉRATION NATIONALE DES SYNDICATS DENTAIRES (CNSD)

« Pour avancer, il faut faire les choses pas à pas »

Ces dernières années, notre système a atteint ses limites : il était devenu nécessaire de rééquilibrer les sources de nos revenus. Les négociations débutées sous la ministre Marisol Touraine ayant échoué, il s'en est suivi la mise en place d'un règlement arbitral dont les plafonds qui devaient s'appliquer au 1^{er} janvier 2018 ont été repoussés d'un an par Agnès Buzyn qui a permis d'ouvrir les négociations d'une nouvelle convention que la CNSD a accepté de signer.

Nous ne sommes pas entièrement satisfaits du texte, mais signer une convention c'est trouver un compromis entre les représentants syndicaux et les financeurs que sont l'assurance maladie obligatoire et les organismes complémentaires. Partant du principe que les actes de prothèses étaient déjà plafonnés par le règlement arbitral, nous avons entrepris de négocier au mieux les revalorisations des soins. Mais il ne faut pas résumer la convention à cela. Des actes sont désormais pris en compte et rémunérés tels que les inlay-onlays ou la pose de vernis fluoré chez les enfants de 6 à 9 ans. Des prises en charges spécifiques concernent les personnes handicapées, les patients sous anticoagulants et les diabétiques. Bien sûr, nous aurions voulu aller plus loin avec un bilan parodontal étendu à toute la population. Mais il faut, pour avancer, savoir accepter de faire les choses pas à pas. Pour la première fois, des actes de prévention sont pris en compte et si ce texte est encore imparfait, il amorce une nouvelle dynamique appelée à évoluer notamment grâce aux groupes de travail déjà mis en place. Beaucoup de confrères se sont insurgés avant même de connaître tous les termes de la convention ; je tiens à les rassurer, cette convention consolidera leur activité et leur assurera un avenir, pour eux et pour leurs patients.

Mai 2017

E. Macron élu président de la République. Promesse d'un accès à des prothèses dentaires sans reste à charge.

Juillet 2017

Proposition de la ministre A. Buzyn de reprise des négociations. Règlement arbitral reporté d'un an (au 01/01/19) en cas de nouvel échec.

22 septembre 2017

Reprise des négociations

21 juin 2018

Signature d'une nouvelle convention par le CNSD et l'UD. (JO du 25/08/2018)

Entre 2006 et 2016, la convention a évolué via des avenants :
- l'avenant n°1 en 2007 (régime vieillesse),
- l'avenant n°2 (prévention, répartition démographique),
- l'avenant n°3 (classification CCAM).

Philippe Denoyelle

PRÉSIDENT DE L'UNION DENTAIRE (UD)



« Il y aura moins de suspicions sur nos tarifs »

« Depuis trente ans, nous demandons une autre répartition de nos rémunérations. Nous sommes des soignants, nous avons signé le serment d'Hippocrate, nous sommes nous aussi très ennuyés devant un patient qui n'a pas les moyens de se faire soigner. La pratique libre de tarifs sur les prothèses alimentait les fantasmes avec l'idée que nous les achetions à bas prix en Chine. Pour ma part, je fais réaliser mes prothèses par un prothésiste de Dordogne, à une dizaine de kilomètres de mon cabinet et je facture la couronne céramo-métallique à 520 € : les plafonnements, je les pratique déjà ! Et quoi qu'il se dise, la plupart de mes confrères pratiquent très majoritairement des tarifs similaires. On évoque les cabinets dont les charges sont plus importantes en raison de leur situation géographique. Considérons par exemple le coût de la vie à Paris, 18 % en moyenne au-dessus de celui de la province, et bien cela correspond à un tarif de 620 € pour la couronne céramo-métallique. Dire alors que les plafonnements vont mettre en péril l'économie des cabinets, cela me semble excessif notamment avec la persistance d'un panier à honoraires libres. En plus, les nouvelles techniques d'usinage devraient nous permettre de réduire les coûts de fabrication des prothèses. Au final, avec ces plafonnements, il y aura moins de suspicions sur nos tarifs et certains patients, grâce aux possibilités de reste à charge zéro, vont revenir dans nos cabinets. De son côté, la profession devrait y gagner grâce à une revalorisation des traitements des soins de base comme les caries, les détartrages et à la prise en compte d'actes supplémentaires comme le coiffage pulpaire ou la consultation d'urgence. »



" Il s'agit désormais de préserver la dent et d'éviter la prothèse "

P.O. Donnat (CNSD)

assainissement. Les personnes en situation de handicap sévère, bénéficiaires de l'allocation d'éducation de l'enfant handicapé (AEEH) ou de la prestation de compensation de handicap (PCH) auront droit à une prise en charge revalorisée avec la possibilité de sédation avec le Meopa (Mélange équimolaire oxygène-protoxyde d'azote) et un supplément facturable de 100 € par séance (que le Meopa soit utilisé ou non). Tous les soins chirurgicaux (en particulier les avulsions) prodigués à des patients en affection longue durée (ALD) sous traitement anticoagulant (AVK ou AOD) feront l'objet d'un supplément de 20 € par acte. Enfin, le programme M'T dents, proposé aux jeunes tous les trois ans est étendu aux 3-24 ans.

La prévention en ligne de mire

Pour Pierre-Olivier Donnat, secrétaire général du CNSD, toutes ces mesures s'inscrivent dans une volonté de développer une médecine moderne et préventive. « Le texte atteste d'un changement de philosophie, fait-il remarquer, il s'agit désormais de préserver la dent et d'éviter la prothèse. » Pour

preuve, l'article 14 de la convention prévoit d'expérimenter une nouvelle prise en charge de la prévention sous la forme d'un forfait qui comprendrait « des actes (évaluation du risque carieux individuel, radiographies rétrocoronaires, nettoyage prophylactique) et des recommandations (éducation à la santé, évaluation des acquis...) ». Enfin, un groupe de travail devrait étudier l'intérêt de mettre en place des incitations, telles qu'elles existent en Allemagne (tarifs préférentiels) pour que les patients s'inscrivent dans un suivi régulier de leur santé bucco-dentaire.

Les syndicats signataires estiment que la profession avance dans la bonne direction et poursuivent la réflexion avec l'Uncam et l'Unocam en participant à neuf groupes de travail ayant pour thème : la démographie, l'indexation des plafonds, la qualité « esthétique et thérapeutique », l'évolution de la CCAM (classification commune des actes médicaux), l'évolution de la CMU-C (couverture maladie universelle complémentaire) et de l'ACS (aide au paiement d'une complémentaire santé), le handicap, la prévention, le parcours de prévention expérimental, le devis. Par ailleurs, une clause de revoyure permettrait de négocier un avenant en cas de déséquilibre dans la répartition prévue des actes prothétiques entre les trois paniers, afin de protéger les financeurs et/ou les chirurgiens-dentistes.

Patrick Solera de la FSDL, lui ne décolère pas : « Le texte de la convention est une usine à gaz, ni plus ni moins. » A-t-il pensé à se déconventionner ? « Le déconventionnement est injuste pour les patients qui n'auraient droit à aucun remboursement. La seule issue pour la profession est de se mobiliser en 2020 pour les prochaines élections URPS afin que nous soyons syndicat majoritaire. »

Olivier André, fondateur du think tank ASD (Agir pour la santé dentaire) créé en 2017 et réunissant une dizaine de chirurgiens-dentistes s'indigne : →

Suite en page 44

Les mesures principales

• Aide à l'installation dans les zones sous-dotées

25 000 € (était auparavant de 15 000 €)

• Les soins conservateurs

- Une augmentation par paliers jusqu'en 2023
une revalorisation de 10 à 60 %

- De nouvelles prises en charges

60 €	Coiffage pulpaire
25 €	Application de vernis fluoré chez les 6-9 ans
23 €	Consultation d'urgence
10 €	Couronne provisoire
100 €	Inlay-onlay

- Des suppléments selon les pathologies

100 €	par séance : patients handicapés mentaux avec ou sans Meopa
20 €	en cas de soins chirurgicaux aux patients en ALD sous anticoagulants
50 €	le bilan parodontal pour les patients diabétiques
80 €	l'assainissement pour les patients diabétiques

• Les prothèses et autres actes prothétiques

- Des tarifs plafonnés

Trois types de tarification selon le montant de prise en charge :

- > Panier **Reste à charge zéro** : actes intégralement remboursés
- > Panier **Maîtrisé** : pas d'obligation pour les complémentaires d'une prise en charge intégrale
- > Panier **Libre** : possibilité de choisir les matériaux les plus sophistiqués

• La prévention

- Contrôles gratuits étendus aux 3-24 ans

Le programme M'T Dents est proposé tous les trois ans et s'adresse donc aux jeunes âgés de 3, 6, 9, 12, 15, 18, 21 et 23 ans.

EN CHIFFRES

UN INVESTISSEMENT TOTAL DE 1,2 MILLIARD

- 704 millions € de revalorisation pour les soins courants
- 371 millions € pour l'amélioration des bases de remboursement
- 108 millions € pour la prévention destinée aux jeunes

L'Assurance Maladie prendrait en charge 717 millions € contre 505 millions € pour les complémentaires santé.

TARIFICATION DES PROTHÈSES, INLAY-CORE ET BRIDGES

La nouvelle convention propose une tarification en trois catégories (ou paniers) selon le taux de remboursement.

CODES	LIBELLÉS
PANIER RESTE À CHARGE ZÉRO	
HBLD038	Pose d'une couronne dentaire dentoportée métallique
HBLD350*	Pose d'une couronne dentaire dentoportée céramique-monolithique (zircone) hors molaires
HBLD680	Pose d'une couronne dentaire dentoportée céramique-monolithique (hors zircone). Sur incisives, canines et 1 ^{ères} prémolaires.
HBLD634*	Pose d'une couronne dentaire dentoportée céramométallique sur incisives, canines et 1 ^{ères} prémolaires.
HBLD090*	Pose d'une infrastructure coronoradiculaire avec ou sans clavette sur une dent (Inlay core). Pour couronnes HBLD038, HBLD634, HBLD350, HBLD680
HBLD490	Pose d'une couronne dentaire transitoire pour couronnes HBLD038, HBLD634, HBLD350, HBLD680
HBLD785**	Pose d'un bridge comportant 2 piliers d'ancrage céramométalliques et 1 élément intermédiaire céramométallique pour le remplacement d'une incisive
HBLD033	Pose d'un bridge comportant 2 piliers d'ancrage métalliques et 1 élément intermédiaire métallique
PANIER MODÉRÉ	
HBLD158*	Pose d'une couronne dentaire dentoportée céramique-monolithique (hors zircone). Sur 2 ^e prémolaires et molaires
HBLD491*	Pose d'une couronne dentaire dentoportée céramo-métallique. Sur 2 ^e prémolaires
HBLD073*	Pose d'une couronne dentaire dentoportée céramique-monolithique (zircone). Sur molaires
HBLD745	Pose d'une infrastructure corono-radiculaire avec ou sans clavette sur une dent (Inlay core). Pour couronnes HBLD491, HBLD073, HBLD158 et piliers de bridge de base HBL040, HBLD043, HBDM351
HBLD724**	Pose d'une couronne dentaire transitoire. Pour couronnes HBLD491, HBLD073, HBLD158. Non facturable pour une couronne définitive réalisée en extemporané
BLD040	Pose d'un bridge comportant 1 pilier d'ancrage métallique, 1 pilier d'ancrage céramo-métallique ou en équivalents minéraux, et 1 élément intermédiaire métallique
HBDM351**	Pose d'un bridge comportant 2 piliers d'ancrage céramo-métalliques et 1 élément intermédiaire céramo-métallique pour le remplacement d'une dent autre qu'une incisive
HBLD043	Pose d'un bridge comportant 1 pilier d'ancrage métallique, 1 pilier d'ancrage céramométallique ou en équivalents minéraux, et 1 élément intermédiaire céramométallique ou en équivalents minéraux
HBLD227	Restauration d'une dent sur 2 faces ou par matériau incrusté composite ou métallique
PANIER LIBRE	
HBLD403**	Pose d'une couronne dentaire dentoportée céramo-céramique
HBLD734	Pose d'une couronne dentaire dentoportée céramo-métallique sur molaires
HBLD245**	Pose d'une infrastructure corono-radiculaire avec ou sans clavette sur une dent (Inlay core). Pour couronnes HBLD403, HBLD734, piliers de bridge HBDM046 et adjonctions de piliers HBMD081, HBMD087
HBLD486**	Pose d'une couronne dentaire transitoire. Pour couronnes HBLD734, HBLD403. Non facturable pour une couronne définitive réalisée en extemporané.
HBDM046**	Pose d'un bridge comportant 2 piliers d'ancrage céramo-céramiques et 1 élément intermédiaire céramo-céramique
HBLD425**	Restauration d'une dent sur 2 faces ou plus par matériau incrusté céramique (Inlay-onlay)

* sous réserve de la publication préalable d'une décision UNCAM modifiant la liste des actes et prestations prévue à l'article L.162-1-7 du code de la Sécurité sociale

** Les libellés ne sont pas définitifs et seront finalisés dans les groupes de travail.



GROUPE
Airel Quetin
POUR UN ÉQUIPEMENT DENTAIRE ADAPTÉ

PLAFONDS AU

01/04 2019	01/01 2020	01/01 2021	01/01 2022	01/01 2023
320	290	290	290	290
480	440	440	440	440
530	500	500	500	500
530	500	500	500	500
230	175	175	175	175
60	60	60	60	60
1465	1465	1465	1465	1465
870	870	870	870	870
sans	550	550	550	550
sans	550	550	550	550
sans	440	440	440	440
230	175	175	175	175
60	60	60	60	60
sans	sans	1170	1170	1170
sans	sans	1635	1635	1635
sans	sans	1635	1635	1635
sans	sans	350	350	350
HONORAIRES LIBRES				

Le K2,

Le nouveau gage de légèreté pour la profession.



LE FAUTEUIL COMPACT

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

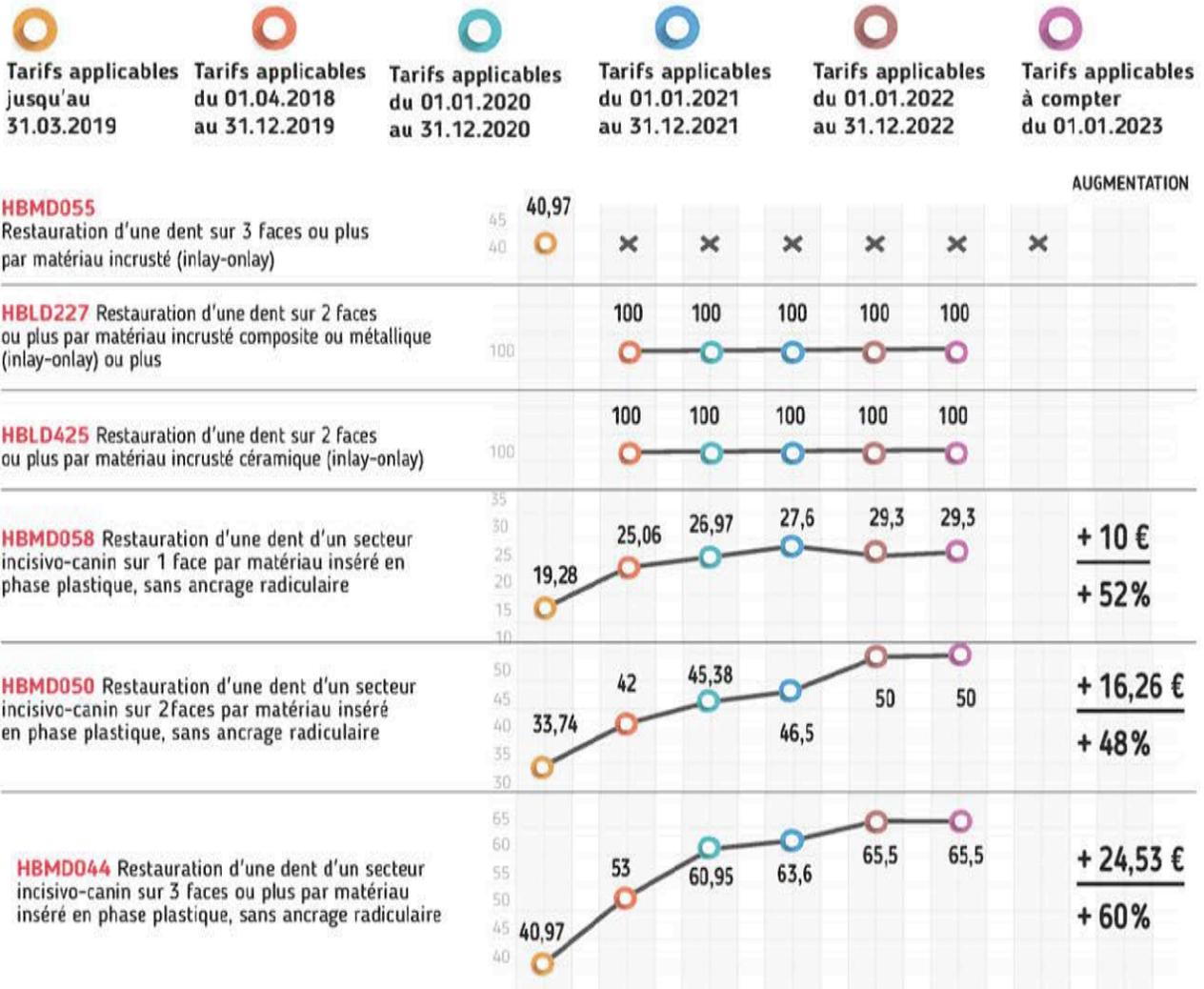


Plus d'informations sur www.airel-quetin.com

Airel Quetin - 917, Rue Marcel Paul - 94500 Champigny-sur-Marne
Tél : 03 48 82 22 22 - choisirfrancais@airel.com
Dispositif médical : Classe IIa - Organisme notifié : SZUTES T2196J
Fabricant : Airel, France / Mai 2013
Pour toute information complémentaire, se référer à la notice d'utilisation

EXEMPLE DE TARIFICATION

La nouvelle convention passe en revue l'ensemble des actes bucco-dentaires et propose une revalorisation progressive. Ici la page 66 des annexes III. Nous avons ajouté à la présentation l'augmentation en euros et pourcentage pour chacun des actes à prévoir d'ici 2023. Selon les cas, l'augmentation est plus ou moins progressive.



"La convention est hors-sujet, elle n'est pas basée sur les besoins du patient" O. André (AFD)

« La convention est hors sujet, elle n'est pas basée sur les besoins du patient. Vous êtes victime d'un accident de la route, la chirurgie orthopédique ou la chirurgie viscérale seront complètement pris en charge. Mais si vous avez les dents cassées, moi chirurgien dentaire, je dois vous présenter un devis... Pourquoi ? » Pour lui, la convention était l'occasion de s'aligner sur les

pratiques de l'Allemagne ou de la Suède, de mettre en place des consultations de prévention pour tous les Français et de développer des actions en milieu scolaire. « Notre think tank a pour vocation d'alimenter une réflexion, car comment faire des propositions sans pouvoir s'appuyer sur des études sociales et économiques. Nous n'avons aucune donnée actualisée sur l'état bucco-dentaire des Français depuis 2006. » Frédéric Bizard, économiste de la santé, déplore de son côté que « l'instauration d'un reste à charge zéro profite aux assureurs complémentaires qui vont, de →



Patrick Solera

PRÉSIDENT DE FÉDÉRATION DES SYNDICATS
DENTAIRES LIBÉRAUX (FSDL)

**« L'augmentation
des tarifs de soins
c'est du saupoudrage »**

« Après huit mois de concertation, nous avons quitté la table des négociations et nous n'avons pas participé à la dernière séance en mai. Ce qu'on nous proposait en matière de revalorisation des soins n'avait pas avancé d'un pouce, une enveloppe de 650 millions d'€, nous avons demandé le double pour nous aligner sur des pays comme l'Espagne, la Pologne ou la Roumanie. Le chiffre d'affaires des cabinets provient de l'activité de prothèse pour deux tiers qui compense l'activité déficitaire de soins. Les plafonnements vont fragiliser la profession, un tiers des cabinets devraient fermer d'ici cinq ans. Et ce ne sont pas des cabinets élitistes parisiens,

ce sont des cabinets dans lesquels travaillent des dentistes consciencieux qui mettent tout en œuvre pour préserver la santé bucco-dentaire de leurs patients. L'augmentation des tarifs de soins ne compensera pas le manque à gagner, c'est du saupoudrage. Une extraction de dent passera de 33 € à 39€, de qui se moque-t-on ? Dans les autres pays européens, elle est facturée entre 90 et 100 € ! Et même 200 € en Suisse. Les maigres valorisations contenues dans le texte de la convention ne compenseront pas trente années de retard tarifaire. Quel est intérêt d'avoir mis tous les moyens sur les prothèses ? Ces discussions sur des paniers avec prises en charge zéro ont monopolisé les débats. En plus les derniers chiffres de la Dress sont explicites, seuls 3,5 % des patients renoncent aux soins pour des raisons financières. Nous espérons investir dans la prévention avec au moins une séance annuelle. Le suivi régulier de ces consultations permettrait aux patients d'avoir un bonus de remboursement en cas de besoin ultérieur de prothèses.

NE GARDEZ QUE LE MEILLEUR !

Le CLESTA II PIEDESTAL FOUETS

est équipé du véritable fauteuil
chaise avec le repose-nuque
motorisé, d'un bras
transthoracique disposant d'une
grande amplitude de mouvements
et d'un support
d'aspiration réglable en hauteur.



Évaluez l'impact des nouveaux tarifs avec LOGOSw

LOGOSw (1) est un logiciel de gestion utilisé par 6 000 chirurgiens-dentistes en France. Sa dernière mise à jour permet de faire des projections sur l'impact des tarifs fixés par la nouvelle convention, à partir des actes pratiqués en 2017 et 2018. Il s'agit d'une estimation établie en fonction des prothèses réalisées sur cette période qui se répartit en 60 % panier RACO, 25 % panier modéré et 15 % panier libre. Il est possible d'accéder au détail des projections et de moduler le nombre d'actes qui seront finalement demandés par les patients. Le tableau ci-dessous donne une estimation des honoraires d'un cabinet de province d'une grande ville de province où exercent deux praticiens.

ACTES	OBSERVÉ 2017-2018*	2019	2020	2021	2022	2023
Actes revalorisés	41 381 €	46 756 €	49 516 €	53 509 €	54 442 €	55 178 €
Actes plafonnés	267 197 €	267 882 €	258 910 €	260 702 €	258 918 €	258 918 €
Total des actes impactés	308 578 €	314 638 €	308 426 €	314 211 €	313 361 €	314 097 €
Impact de la convention par rapport à 2017-2018		+ 6 060 €	- 151 €	+ 5 634 €	+ 4 783 €	+ 5 519 €
Autres actes non impactés**	40 325 €	440 325 €	440 325 €	440 325 €	440 325 €	440 325 €
Honoraires totaux	748 933 €	754 963 €	748 751 €	754 536 €	753 686 €	754 422 €
Impact annuel	+ 3 157 €					
	Soit + 0,4 % d'honoraires					

* La colonne 2017-2018 indique l'activité du cabinet sur 12 mois glissants. Certains honoraires (dépassements exceptionnels, gardes) ont été volontairement ignorés.

** Les autres actes non impactés comprennent tous les actes (soins conservateurs, actes prothétiques) pour lesquels la convention n'a apporté aucune modification dans la prise en charge.

fait, augmenter leurs cotisations et différencier les contrats, générant des systèmes à deux vitesses».

Que pensent les chirurgiens-dentistes de terrain de la convention ? Pas grand-chose. Dr Jean X. (Landes) ou Dr Isabelle V. (Vaucluse) avouent qu'ils ne l'ont pas lue mais ne se font guère d'illusion. Ce qui les contrarie le plus, c'est que l'on touche à leur liberté tarifaire, parce que ce sont des libéraux dans l'âme. Pour Philippe Denoyelle, il faut savoir raison garder, il appliquait déjà des tarifs quasiment plafonnés et avec la revalorisation des soins, il devrait s'y retrouver. Et les confrères aussi, si l'on considère les projections faites par la société LOGOSw Distribution via le logiciel qu'elle propose aux professionnels. « Sur un panel de 20 cabinets, nous observons en moyenne une augmentation du chiffre d'affaires de 0 à 5 %

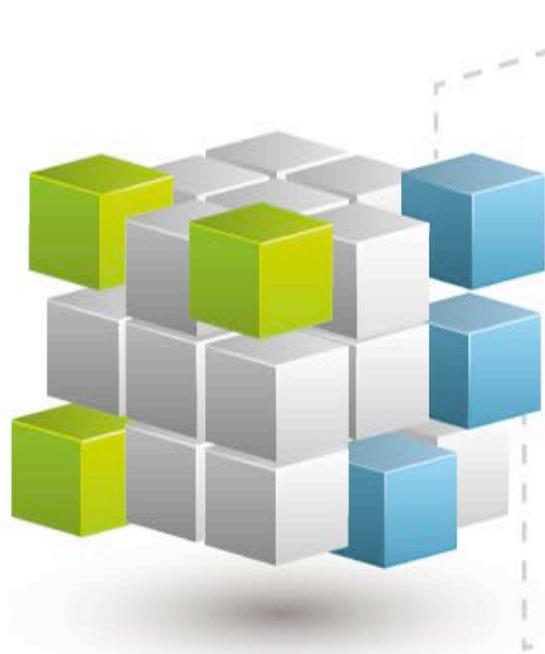
d'ici 2024, explique Denis Canèvet, président de la société LOGOSw Distribution. Bien sûr, il y a de grandes disparités, avec des diminutions de 1% pour certains s'ils ne changent rien à leurs pratiques. La perspective d'une baisse du chiffre d'affaires inquiète certes... mais pour les praticiens, la difficulté pourrait être ailleurs. « *Le reste à charge zéro pour les prothèses sera-t-il vraiment applicable en avril 2019 et ses implications comprises par les patients ?* », s'interroge Denis Canèvet. La balle est du côté des assurances complémentaires santé : elles devront proposer en temps et en heure une grille tarifaire adaptée sans quoi les chirurgiens-dentistes devront faire face à l'incompréhension des patients. ●

Sur ce sujet, lire aussi notre rubrique *Débat*, p. 98

GROUPE EDMOND BINHAS

“ TROUVEZ LE
PROGRAMME
QUI VOUS
RESSEMBLE ”

Dr E. Binhas,
Président & Fondateur



Une méthode de dentiste
pour des dentistes



Une méthode complète,
personnalisée et pratique



Une évolution en douceur,
système par système

NOS PROCHAINS SÉMINAIRES

OMNIPRATIQUE

LILLE jeudi 6 septembre 2018

NANTES jeudi 13 septembre 2018

LYON jeudi 27 septembre 2018

BORDEAUX jeudi 4 octobre 2018

PARIS jeudi 10 octobre 2018

AIX-EN-PROVENCE jeudi 18 octobre 2018

DIJON jeudi 15 novembre 2018

ROUEN jeudi 22 novembre 2018

PARIS jeudi 6 décembre 2018

ORLEANS jeudi 13 décembre 2018



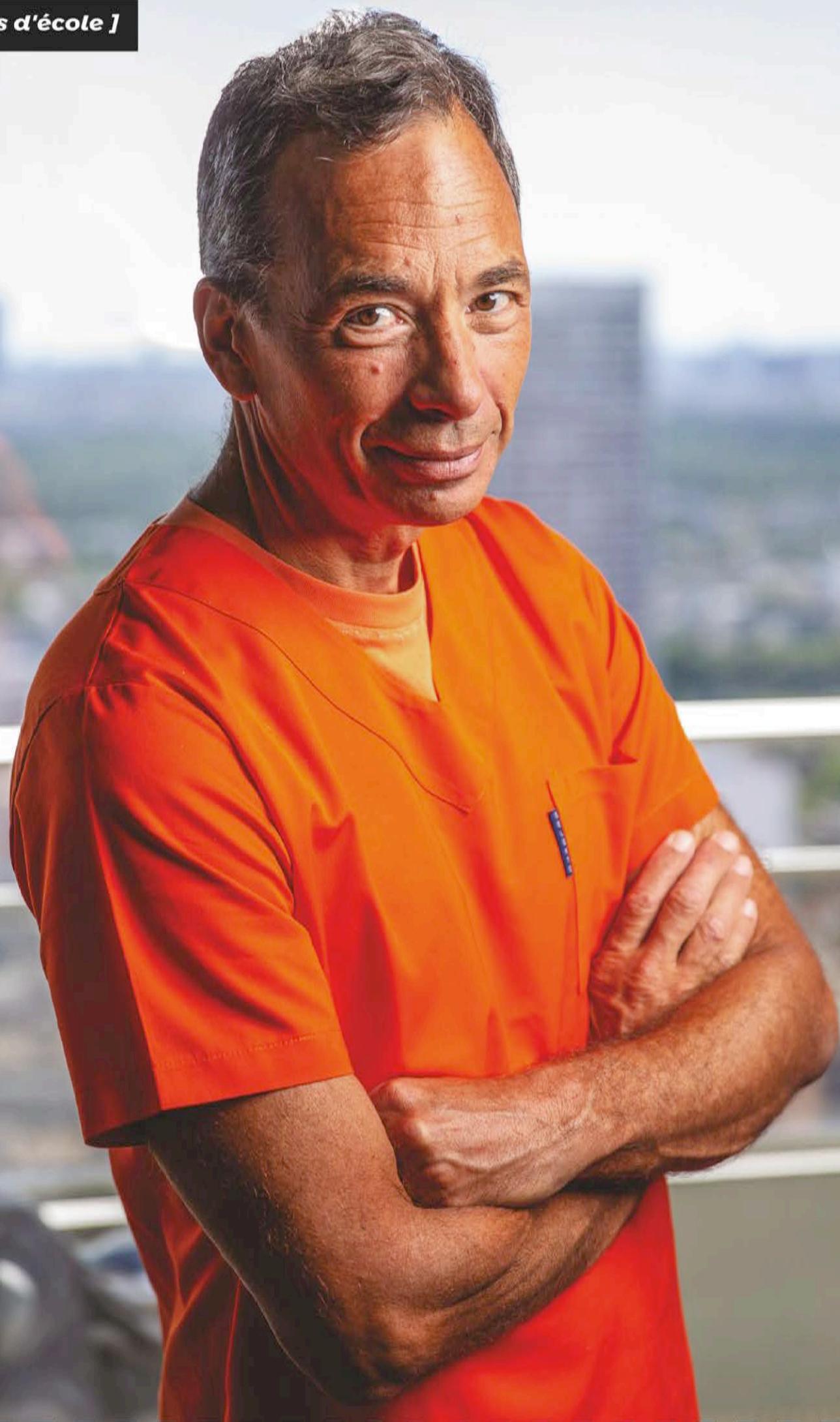
GROUPE
EDMOND
BINHAS

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

www.binhas.com



[Cas d'école]



JE TRAVAILLE AVEC TROIS ASSISTANTES

LE DR JÉRÔME HIRSCH EXERCE À PUTEAUX EN ÎLE-DE-FRANCE. IL A FAIT LE CHOIX D'ÊTRE ÉPAULÉ PAR TROIS ASSISTANTES POUR OPTIMISER SON ACTIVITÉ. UN PARI RÉUSSI.

Par Rémy Pascal / Photos Marc Laguillaumie

Le cabinet du Dr Jérôme Hirsch est perché à plus de 100 mètres du sol, dans une tour du quartier de La Défense, à Puteaux, dans les Hauts-de-Seine. Sa vue imprenable sur Paris lui offre une vision sans obstacle, un horizon dégagé. Et à cette altitude, il est sans doute plus facile de prendre de la hauteur. Sur sa vie privée, mais aussi sur son exercice professionnel. Par ailleurs, ses plus de 25 ans de métier lui permettent d'analyser sa pratique et son management. Bref, voilà un bon praticien pour causer organisation. « *D'autant que cette thématique me passionne, appuie d'emblée le Dr Hirsch, je suis convaincu que c'est un levier pour optimiser son activité et accroître son chiffre d'affaires. Et donc, travailler moins en gagnant plus dans de meilleures conditions. Une valeur ajoutée pour son personnel, ses patients, mais aussi pour soi-même.* » Au fil des années, Jérôme Hirsch est parvenu à réduire considérablement son volume horaire en repensant sa manière de travailler. Une performance car, on le sait, il est parfois difficile de se remettre en cause pour tenter de se dessiner un avenir meilleur.

UNE AIDE VENUE DE L'EXTÉRIEUR

En 2003, installé à La Défense, le Dr Hirsch accumule les heures au fauteuil sans voir son chiffre d'affaires décoller. « *Je ne dépassais pas les 250 000 € en travaillant plus de 50 heures par semaine. Pourtant, l'agencement de mon cabinet offrait toutes les conditions pour que mon activité s'épanouisse. Je disposais d'une salle de soin, d'un bloc, une assistante m'épaulait, bref une organisation classique.* » Le praticien fait alors appel à un consultant qui lui ouvre de nouvelles perspectives. Ensemble, ils reprennent l'intégralité du fonctionnement de l'entreprise et décident comme nouveau point de départ, de recruter une deuxième assistante. Cette dernière se consacrera à l'aide au fauteuil tandis que la première épousera le rôle de secrétaire médicale. Avec cette nouvelle donne, en une année, notre praticien double son chiffre d'affaires pour atteindre les 500 000 € en réduisant parallèlement à 40 heures son exercice au fauteuil. « *Et pour la première fois de ma carrière, je me suis octroyé six semaines de vacances. Je n'y croyais pas ! J'ai compris la force d'une bonne organisation. Je me suis piqué pour le* →

PROBLÉMATIQUE

Existe-t-il un modèle optimal d'organisation ? Le choix de l'exercice solo, sans associé ni collaborateur, est-il encore viable lorsque l'on connaît le coût des plateaux techniques modernes et le prix de l'immobilier ? Dans quelle mesure peut-on s'appuyer sur ses assistantes pour développer son activité ? Le cabinet du Dr Hirsch apporte de nombreuses réponses à ces interrogations.



Jérôme Hirsch exerce au 36^e étage de la tour Eve dans le quartier d'affaires de La Défense. Il s'agit probablement de l'un des cabinets les plus hauts de France.

sujet et j'ai enchaîné les stages auprès de coachs reconnus. Tous m'ont permis de m'améliorer. » Avec une conséquence directe qui prend la forme d'un double mouvement inversé : le chiffre d'affaires augmente, les heures de travail diminuent.

TROIS ASSISTANTES : PLUS DE SERVICES AUX PATIENTS

En 2016, alors que son C.A. s'élève à 700 000 €, l'une de ses assistantes, Véronique, lui annonce son départ en congés maternité. De quoi mettre des grains de sable dans des rouages bien huilés. Jérôme Hirsch embauche alors une remplaçante, Anne. Sa mission : l'assister au fauteuil. La nouvelle venue trouve rapidement sa place dans le cabinet et satisfait pleinement le professionnel. Alors, lorsque Véronique revient au cabinet, Jérôme fait un calcul. « *J'ai été transparent avec mon équipe. Nous avons la volonté de continuer à travailler avec Anne, mais il fallait qu'elle s'intègre dans l'organisation et apporte une plus-value. Si sa présence permettait de gonfler le chiffre d'affaires à 760 000 €, notre nouveau modèle était justifié. J'étais persuadé du potentiel de ce trio.* » Et l'intuition s'est avérée juste. En 2017, le cabinet affiche un C.A. qui atteint le million d'euros. D'un ➔

En chiffres



1000 €

la couronne céramo-céramique

780 €

la couronne céramo-métallique

390 €

l'inlay



1100 €

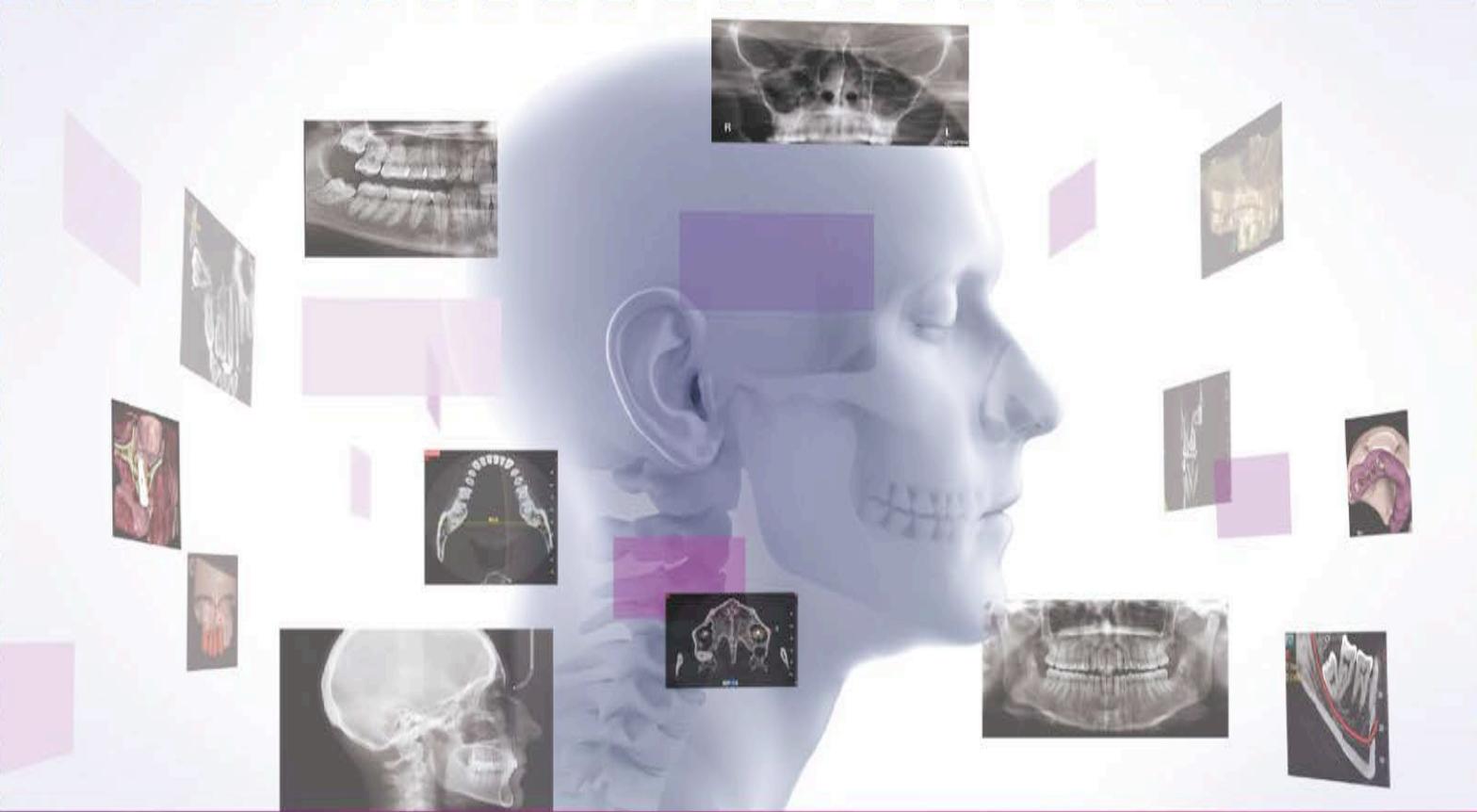
l'implant

500 à 1000 €

la greffe de sinus

1000 €

la facette céramique



Élargissez vos horizons

Le nouveau Hyperion **X9 PRO**

Conçu pour vous offrir des prestations plus avancées tout en maintenant sa facilité d'utilisation, grâce à sa technologie hybride évolutive, Hyperion X9 PRO permet d'effectuer de multiples projections 2D, 3D et CEPH pour satisfaire toutes vos exigences diagnostiques.



- La plateforme modulaire grandit au même rythme que vos besoins, grâce à des mises à niveau rapides, simples et avantageuses
- Le bras CEPH le plus compact sur le marché allie précision diagnostique maximale et efficacité opérationnelle
- L'ensemble complet des programmes 2D PAN-CEPH et 3D MULTIFOV garantit les meilleurs résultats cliniques
- Les volumes uniques jusqu'à 13 x 16 cm offrent une vue d'ensemble de la dentition, des sinus maxillaires et des voies aériennes supérieures
- La nouvelle console full touch 10" simplifie et optimise le flux de travail

ADF 2018 · 27 novembre - 1 décembre
Palais des Congrès de Paris,
Porte Maillot · Paris · Niveau 2, 2M10

www.my-ray.com

myray
new comfort
in digital imaging

LE PARCOURS

Jérôme Hirsch a grandi dans un cabinet dentaire : son père était chirurgien-dentiste et exerçait dans un grand appartement dont une partie était dédiée à son activité professionnelle, l'autre à son habitation. Notre praticien découvre donc très vite l'ambiance de ce lieu. Le métier le séduit et il décide de l'épouser. Mais avant d'obtenir le titre de docteur, les étapes sont nombreuses. D'autant que le jeune homme est mauvais élève. Il accuse déjà deux ans de retard lorsqu'il rate son bac. À deux reprises. Son père croit en lui et l'invite à le tenter une troisième fois par correspondance tout en faisant des petits boulots. Victoire. Il poursuit ses études en odontologie à la faculté de Garancière et immédiatement, ses résultats s'améliorent. Il fait la rencontre du Pr Michel Carpentier qui devient son mentor et lui apprend toutes les bases du métier. En 1991, Jérôme devient le Dr Hirsch.

Les premiers pas

Diplôme en poche, il commence à travailler. Beaucoup. « *Comme si je voulais rattraper un retard. Pendant quatre ans, j'étais collaborateur dans deux cabinets. Deux jours dans l'un, deux jours dans l'autre.* » Il ajoute à cette cadence effrénée une journée de travail à la faculté. En 1995, il s'installe dans un appartement à La Défense. Cette même année, il valide un D.U d'implantologie et prothèse implantaire à l'hôpital Cochin puis devient chargé de cours de ce même diplôme.

Jusqu'en 2003, il est attaché de consultation des Hôpitaux de Paris. Parallèlement, il continue de développer son activité libérale et commence à avoir besoin d'espace.

En 2003, le praticien transfère son cabinet au 30^e étage de la tour Eve dans le quartier de La Défense. Son compteur frôle les 50 heures de travail hebdomadaire et il ne s'octroie que deux semaines de répit par an. « *J'ai tenu ce rythme pendant près de 12 ans. En somme, jusqu'au jour où, en 2003, j'ai repensé totalement mon organisation.* »

En 2015, Jérôme Hirsch prend encore de la hauteur et grimpe de six étages dans la même tour. Il occupe aujourd'hui un cabinet de 150 m² perché à plus de 100 mètres du sol.



Le Dr Hirsch présente lui-même ses plans de traitement, les assistantes prennent ensuite le relais pour exposer le devis et définir les modalités financières.

Conséquence de la réorganisation : le chiffre d'affaires augmente, les heures de travail diminuent.

point de vue purement comptable, Anne est totalement rentable. Mais Jérôme le concède volontiers, « *lorsque l'on a déjà un chiffre d'affaires de 700 000 €, l'argument n'est pas suffisant, ce n'est pas une fin en soi. La troisième assistante doit apporter plus de confort et de services aux patients. Seule la qualité de nos soins et de la prise en charge pourra nous permettre de surpasser les difficultés de la profession. Le piège serait de se rétracter, de minimiser son offre en considérant que les assistantes sont des charges trop lourdes pour un cabinet. Personnellement, j'ai beaucoup de frais, ils représentent 70 % de mon chiffre d'affaires. Mais je ne me plains pas, ce qui me reste est conséquent.* »

UNE ORGANISATION MILLIMÉTRÉE

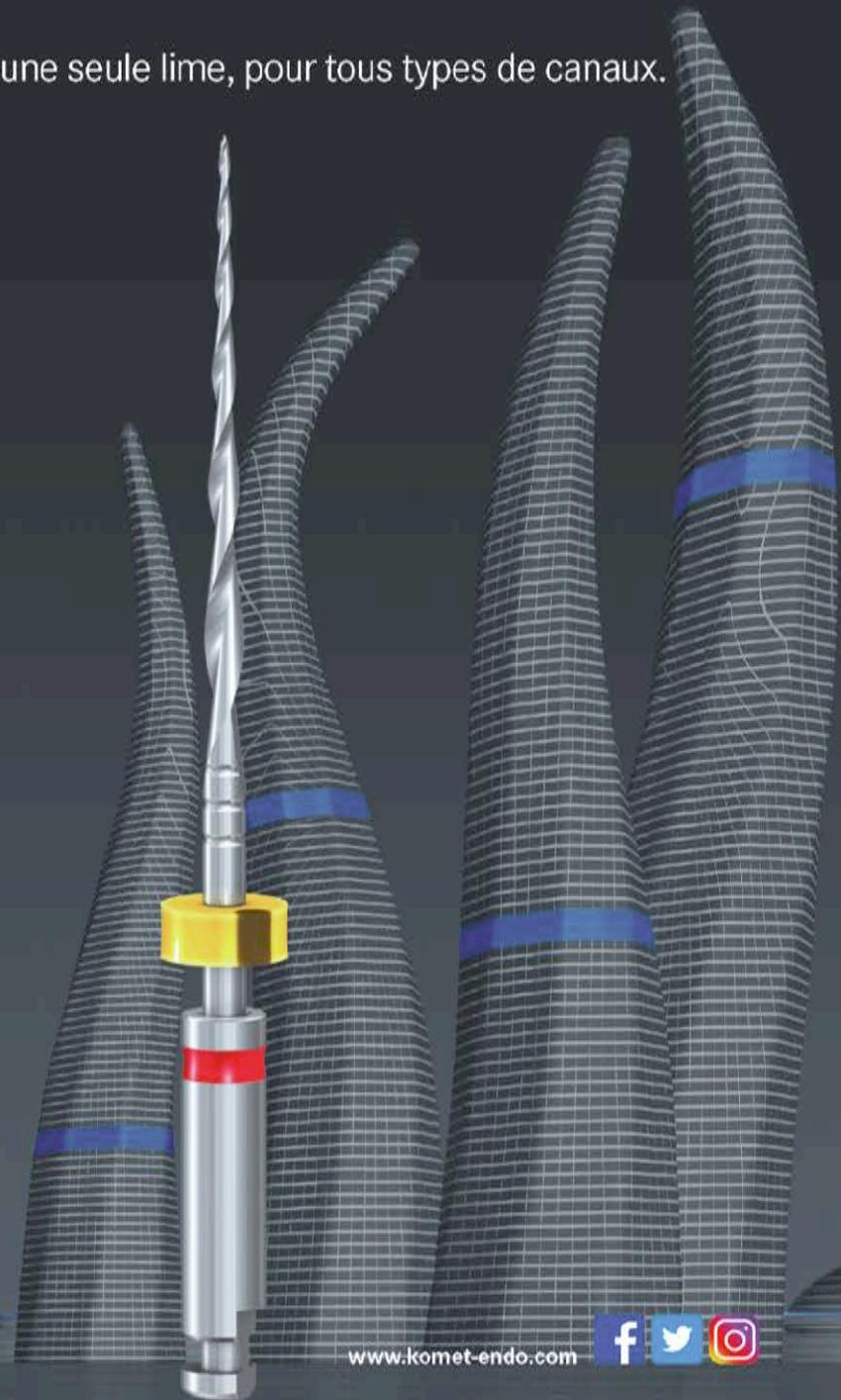
Toutes les matinées commencent par un briefing pour anticiper le déroulement de la journée. Puis, le Dr Hirsch reçoit deux ou trois patients en salle de soins, ce qui →



SkyTaper.

Une performance de coupe inédite en rotation continue.

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



Dispositifs médicaux : Classe IIa
Organisme notifié : TÜV Rheinland (0197)
06/2018
Fabricant : Gebr. Brasseler GmbH & Co KG
Pour toute information complémentaire
se référer aux notices d'utilisation

© 06/2018

www.komet-endo.com





Jérôme, Anne, Prisci et Véronique forment une équipe soudée et investie dans une mission commune, celle d'optimiser l'activité de la société.

« Si on dispose de deux fauteuils, il est plus rentable de travailler avec trois assistantes plutôt qu'un collaborateur. »

laisse le temps à Anne de préparer le bloc pour les actes de chirurgie. Dès la fin de son intervention, le docteur ne subit aucun temps mort, il enchaîne ses consultations d'omnipraticque. « J'ai parfois l'impression d'avoir un don d'ubiquité, Véronique et Anne accueillent, préparent et installent les patients sur les deux fauteuils, ce qui me permet de me concentrer sur les soins sans perdre de temps. Sur une journée complète, je peux voir environ 15 patients. » Le Dr Hirsch présente lui-même les plans de

traitement en proposant la solution qu'il juge idéale, « comme si les contraintes financières n'existaient pas, comme si je soignais ma mère ». Pour les précisions, les assistantes prennent le relais. Prisci présente le devis associé et s'assure que le patient quitte le cabinet sans

aucune interrogation. « Je n'ai aucune gêne à parler d'argent mais je préfère rester dans mon rôle, celui de docteur. Nous pouvons être très souples dans les modalités de paiement. » Le taux d'acceptation dépasse les 90 %. Les traitements proposés sont toujours exposés comme des solutions qui s'inscrivent sur le long terme, cela permet aux patients d'envisager le coût des soins comme une solution durable. Pour faire face aux indécis qui préfèrent « réfléchir » et qui, bien souvent, ne donnent plus de nouvelles, le cabinet prend l'initiative de les rappeler trois mois plus tard. Il leur est alors rappelé les risques encourus à laisser s'installer une parodontite par exemple... « Trop de gens sous-estiment les dangers ou les conséquences de leurs pathologies. Ils procrastinent et tardent à se prendre en charge. Il nous appartient de les stimuler. »

Avec cette organisation, le Dr Hirsch comptabilise environ 35 heures d'exercice hebdomadaire et pose entre 200 et 300 implants chaque année. « J'ai six correspondants,

En chiffres



1 000 000 €
le chiffre d'affaires en 2017



35h
de travail hebdomadaire
6 semaines
de congés
1 semaine
d'attente pour un rendez-vous
1 rendez-vous
d'urgence proposé dans la journée



200 à 300
implants posés chaque année



6 correspondants
actifs

j'apprécie cette répartition du travail, je n'ai pas la volonté de devenir exclusif, je suis attaché aux soins d'omnipraticque. »

MOTIVER SES PATIENTS, MOTIVER SES ASSISTANTES

Jérôme Hirsch enchaîne donc les consultations et ne dispose que de très peu de temps pour échanger avec ses patients durant la journée. Or, il connaît l'importance de la communication et du lien de confiance. Alors, pour ne pas apparaître trop distant et souligner sa présence, il consacre 30 minutes par jour à contacter les patients qui ont subi une chirurgie. « De 20h à 20h30, chez moi, je m'isole et je prends mon téléphone. L'enjeu est de rassurer, de répondre aux questions, de conseiller en cas de douleurs. Je laisse mon numéro de téléphone portable. Les patients sont souvent étonnés de ce coup de fil, ils le perçoivent comme une forme de considération. »

Comment parvenir à avoir un staff performant ? Par nature, le praticien parisien est souriant, loquace et d'humeur joyeuse. →

Votre scanner de plaques intra-oral PSP, nouvelle version



Offre exclusive* Échangez et économisez !

L'expertise des scanners PSP de Soredex et Gendex s'appelle désormais : KaVo Imaging.

À partir de la technologie des scanners PSP de Soredex et Gendex, KaVo propose à tous ses clients les caractéristiques auxquelles ils sont habitués : qualité durable, fiabilité éprouvée, fonctionnalités bien connues et facilité d'utilisation, et les associe à la technologie KaVo la plus récente, à un prix privilégié.

Pour profiter de ces offres, allez sur :
<https://www.kavo.com/fr-fr/news/echangez-aujourd'hui-et-soyez-pret-pour-demain>

***Offre exclusive** pour les propriétaires de Soredex et de Gendex

Dispositif Médical (DM) Classe IIa pour soins dentaires, réservé aux professionnels de santé, non remboursé par la Sécurité Sociale. Lisez attentivement les instructions figurant sur la notice ou sur l'étiquetage avant toute utilisation. L'ensemble des produits présentés sur ce document est fabriqué par la société PaloDEX Group Cy - Organisme notifié: 0537 - Date de parution Septembre 2018

KAVO



Un bloc dédié aux actes de chirurgie permet de poser entre 200 et 300 implants chaque année dans des conditions optimales.

« Il n'est pas facile de trouver de bonnes assistantes, mais il est encore plus compliqué pour elles de trouver un bon praticien. »

Il encourage ses salariées à lui faire part de leurs sentiments et surtout, à ne jamais garder en elles une rancœur ou une blessure. D'ailleurs, pour prévenir les blessures physiques, notre praticien invite son équipe à le rejoindre pour pratiquer une demi-heure de gymnastique entre 11h45 et 12h15. « Nous avons un métier qui impose des postures éprouvantes, le stress est un facteur aggravant. Personnellement, je m'astreins à un exercice quotidien pour faire face aux douleurs chroniques et aux lombalgies. »

RÉMUNÉRER AU JUSTE PRIX

Le Dr Hirsch connaît la valeur de ses assistantes et ce qu'elles lui permettent d'entreprendre. « Sans elles, le cabinet ne tourne pas. » Toutes s'investissent dans leurs missions et connaissent la bonne santé financière de l'entreprise. Pour ces raisons, le

chirurgien-dentiste a décidé d'octroyer des primes d'intéressement. Elles bénéficient d'un salaire net de 2400 € et voient cette somme augmenter de 200 € si le chiffre d'affaires mensuel atteint 80 000 €, 500 € s'il dépasse les 90 000 € et de 1000 € s'il grimpe à 100 000 €. Ainsi, le salaire mensuel d'une assistante dépasse régulièrement les 3000 €. « Lorsque j'entends des confrères se plaindre du travail de leurs employées, je ne peux pas m'empêcher de penser que soit ils n'ont pas su recruter intelligemment, soit c'est leur comportement qui est à remettre en cause... » Avant d'embaucher, Jérôme Hirsch n'hésite pas à appeler tous les anciens employeurs de la candidate pour connaître leur avis sur ses compétences professionnelles mais aussi sur son aptitude à s'intégrer dans une équipe. « Je sais qu'il n'est pas facile de trouver de bonnes assistantes mais il ne faut jamais oublier que pour elles, il est encore plus compliqué de trouver un bon praticien, c'est donc une relation gagnant-gagnant. »

UNE CAUSE COMMUNE

Notre praticien en est persuadé, si on dispose de deux fauteuils, il est plus →

Des actes simplifiés, des suites opératoires sécurisées et des résultats sublimes.

Une **révolution** en matière de désinfection de régénération cellulaire et de micro-chirurgie non invasive !



PLUSER EVOLUTION

Laser Erbium YAG 2940 nm
12 watts - 100 Hz - Spray réglable

ICONE EVOLUTION

Laser Diode 980 nm
16 watts - 25 000Hz



BIOSICH DENTAL

ATP 38*

Photo-stimulation multi longueurs d'ondes
Actions, cicatrisantes, anti-inflammatoires
et antalgiques. Aide à la régénération et au
développement cellulaire.

IMPLANTÉ DANS UNE ZONE ACTIVE

La Défense est le quartier d'affaires du Grand Paris. Il est le premier en Europe par l'étendue de son parc de bureaux et accueille chaque jour plus de 150 000 travailleurs.

L'origine du nom

Il a été donné en 1958 lors du lancement de l'aménagement de ce qui n'était alors qu'un champ entre Courbevoie, Puteaux et Nanterre. Il s'agit d'une référence au monument conçu par le sculpteur Louis-Ernest Barrias intitulé « La défense de Paris » situé à Courbevoie depuis 1883 et érigé à la gloire des soldats ayant défendu la ville durant la guerre franco-allemande de 1870. Ce monument se trouve désormais au milieu des bâtiments du quartier d'affaires devant la Fontaine d'Agam.

La tête dans les nuages

La tour Eve est un gratte-ciel à usage mixte (résidentiel et bureaux) situé dans le quartier d'affaires de La Défense à Puteaux. Construite en 1975 par Jean-Baptiste Hourlier et Ivan Gury, cette tour de 109 mètres appartient à la deuxième génération des gratte-ciel du quartier. Il s'agit par ailleurs du quatrième plus haut immeuble résidentiel de La Défense après la tour Les Poissons, la tour Défense 2000 et la tour France. Elle compte 321 appartements et 7000 m² de bureaux.

Nettement plus bas

La gare RER de La Défense abrite depuis près d'un an un centre dentaire. Une structure souhaitée par la RATP qui cherche à diversifier l'offre de commerces et de services aux voyageurs. Ce cabinet de 130 m² ouvert du lundi au vendredi de 9h à 19h compte cinq salles de soins et dix praticiens. Il appartient au groupe Santé Care.

« Je tente de faire monter en puissance mes assistantes afin qu'elles prennent pleinement part à la vie du cabinet. »

rentable de travailler avec trois assistantes plutôt qu'un collaborateur. « Plus rentable, moins risqué et moins précaire. Le management fait partie de notre métier et j'y apporte une grande considération. Je tente de faire monter en puissance mes assistantes afin qu'elles prennent pleinement part à la vie du cabinet. Les réunions sont fondamentales, elles doivent être utiles pour verbaliser les tensions et désamorcer les conflits avant que tout explose. » Le Dr Hirsch a fait le choix de rémunérer ses trois employées sans considérer l'ancienneté ou les missions de chacune. Elles perçoivent donc un salaire identique, l'objectif étant de ne pas créer de hiérarchie, de favoriser un sentiment unitaire et de se battre ensemble pour une même cause. « Il est préférable de se satisfaire de notre situation plutôt que de se plaindre et de jalouser les autres. C'est un travail quotidien, si on commence à être blasé, tout est foutu, il n'y a plus rien à faire. On trouve trop facilement des boucs émissaires pour justifier son mal-être alors que les solutions résident en nous-mêmes. »

ANTICIPER L'AVENIR

Du haut de sa tour, Jérôme Hirsch porte un regard optimiste sur son avenir. Il perçoit les changements en cours qui transforment le métier. Entre autres : la nouvelle nomenclature, la technicité des actes, le développement du salariat, l'explosion du numérique, la forte concurrence dans certaines zones, etc. Pour autant, il reste serein, « la demande pour des soins dentaires ne faiblira probablement pas. Elle évoluera et sans doute dans le bon sens. Si nous soignons moins de caries au profit de soins esthétiques, nous en concluons que l'hygiène bucco-dentaire s'est améliorée en France ». ●

mon guide

61

TRAVAILLER AVEC UN PROCHE :
10 CONSEILS POUR NE PAS
TOUT MÉLANGER

MANAGEMENT

66

UNE IMAGE À SOIGNER

COMMUNICATION

74

TROIS CONSEILS POUR RÉUSSIR
SA RENTRÉE

ORGANISATION

78

LES ANOMALIES RELEVÉES
PAR LE SERVICE MÉDICAL
LORS D'UN CONTRÔLE D'ACTIVITÉ

DROIT

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

Travailler avec un proche 10 conseils pour ne pas tout mélanger

VOUS VOUS APPRÉCIEZ ET VOTRE BINÔME DÉGAGE UNE TELLE ÉNERGIE QUE VOUS AVEZ DÉCIDÉ DE LA METTRE AU PROFIT DE VOTRE ENTREPRISE EN VOUS ASSOCIANT. AUTRE HYPOTHÈSE, VOUS AVEZ RECRUTÉ UNE ASSISTANTE CAR VOUS ENTRETENEZ DES LIENS PRIVÉS AVEC ELLE. TOUT CELA EST BIEN ENTENDU ANIMÉ PAR LES MEILLEURES INTENTIONS. MAIS ATTENTION, TRAVAILLER AVEC UN PROCHE EXIGE DE PRENDRE CERTAINES PRÉCAUTIONS.

PAR RÉMY PASCAL AVEC PAULINE MACHARD

1 Le favoritisme vous éviterez

Si vous recrutez un proche, prenez garde de ne pas détruire l'atmosphère de travail et de confiance que vous avez construite avec le reste de votre équipe. Vos liens affectifs pourraient vous inciter à pardonner certaines erreurs que vous ne permettez pas à d'autres. Et inversement, ne soyez pas plus exigeant avec un membre de votre famille ou un ami. Dans les deux cas, c'est l'inégalité de traitement qui sera la source du déséquilibre dans le staff et nourrira rancœur, jalousie et méfiance.

2 Les limites vous poserez

En collaborant avec un proche, il peut être tentant d'installer une ambiance de travail décontractée et permissive.

Or, si un environnement convivial peut être un atout pour votre cabinet, il est nécessaire d'établir des limites avec vos associés, collaborateurs ou assistantes. Premièrement, par respect pour ceux avec qui vous ne partagez pas la même intimité. Deuxièmement, pour rester dans un espace de travail et prévenir les excès de camaraderie qui vous dépasseraient peut-être un jour...

3 Les tensions vous préviendrez

Il est impératif de planifier - dès le premier jour de la collaboration - ce que vous ferez lorsque vous devrez gérer une tension avec une assistante-cousine, un associé-copain ou un collaborateur-fils d'un ami. Comment user de son statut lorsque, depuis plusieurs mois, on s'est →

Témoignage

Drs Olivier (le père) et Élise (la fille) Wolff, Cannes

Il y a désormais deux « Dr Wolff » au cabinet dentaire. Élise, la fille, vient d'être embauchée comme associée. Pour que le duo fonctionne, il a fallu fixer quelques règles.

- **Pas de familiarité.** Le « papa » devant les patients est banni. « Ça m'a échappé au début », se souvient, en riant, Élise Wolff. « Je l'ai vu à part et lui ai dit si tu m'appelles ainsi, ça te met en infériorité. Il faut garder une distance devant le patient », se remémore Olivier Wolff.
 - **Pas de favoritisme.** « Il faut être sérieux, on doit envoyer ! », lance Olivier. Élise se met elle-même la pression. Les patients, inconsciemment, lui la mettent aussi : « Lors de mon stage actif, une patiente m'a dit : "Votre grand-père m'a enlevé les dents. Votre père me les a fait repousser. Je compte sur vous pour me les préserver !" »
 - **Pas d'excès d'autorité.** « Il faut une relation d'égalité. Autant je considère qu'un cabinet doit être organisé de façon pyramidale, autant dans ce cas, il faut une organisation horizontale, explique Olivier. Le père ne doit pas se mettre au-dessus de l'enfant ». De toute façon, « elle ne se laisse pas faire ! ».
 - **Pas d'empiétement du privé.** « On évite les sujets familiaux au cabinet. C'est plus lors des repas de famille que le sujet du travail revient, constate Élise. Ma mère et mon frère finissent souvent par nous demander de changer de sujet... »
 - **Une juste répartition des patients.** Dans le duo père-fille, « c'est le même schéma que dans la relation titulaire - collaborateurs, analyse Élise. Il garde ce qu'il préfère et je m'occupe des soins plus basiques ». « Le but, c'est que je passe des patients à ma fille. S'ils ne suivent pas, je les reprends », ajoute Olivier.
- Une fois cela intégré, travailler avec un proche s'avère très positif pour le duo : confiance, complicité, échange... « Elle ne le sait pas, mais j'ai déjà changé des choses sur mon approche de la dévitalisation, confesse Olivier. Je pense qu'on va se booster, être complémentaires. Tout le monde sera gagnant ».



Faire appel

à une assistante - neutre - pour la répartition des premiers rendez-vous permet un partage équitable des nouveaux patients.

éventué à abolir toute forme de hiérarchie ? Les marches arrière sont souvent bien plus délicates que les fuites en avant.

4 Les patients vous partagerez

C'est un grand classique des SCM. Comment partager équitablement, avec ses associés, les flux entrants, à savoir les nouveaux patients. Il s'agit de définir au préalable si le praticien traitant sera toujours celui qui définit le plan de traitement. Faire appel à une assistante - neutre - pour la répartition des premiers rendez-vous évite toute suspicion.

5 En réunion, professionnel vous resterez

Au cabinet votre proche est d'abord votre partenaire professionnel. Efforcez-vous de ne pas rappeler votre proximité. La jalousie des autres, fondée sur le sentiment d'exclusion,

**Plus on est proche,
plus la communication
peut être complexe.
Justement parce qu'on
se connaît bien.**

peut être dévastatrice lors des réunions qui restent des ateliers de travail. Chacun doit se sentir considéré et écouté. Une dynamique collective ne peut pas s'épanouir si des clans sont trop marqués.

6 Vos e-mails vous surveillerez

L'écriture des e-mails est un piège. Le second degré et l'humour disparaissent totalement à l'écrit. Alors usez d'une règle d'or : surtout, pas d'ironie ! Employez un ton neutre et des expressions positives. N'oubliez pas que vos courriers peuvent être rapportés à d'autres collaborateurs. Pour des échanges personnels, privilégiez les adresses privées. Le but n'est pas de se cacher, mais d'éviter la confusion des propos.

7 Vous-même vous resterez

Vous êtes associé avec un ami. Il arrivera probablement un jour (si ce n'est pas déjà le cas) où des questions stratégiques se poseront. Or, votre analyse diffère de celle de votre binôme. Le défi consiste donc à faire entendre sa différence sans marquer une opposition personnelle. Laissons de côté les egos. Votre associé n'approuve peut-être pas votre vision mais estime toujours vos qualités humaines. Profitez-en pour vous exprimer librement, vous êtes dans un environnement placé sous le signe de la confiance.

8 La diplomatie vous n'oublierez pas

Cela peut paraître contradictoire, mais plus on est proche, plus la communication peut être complexe. Justement parce qu'on se connaît bien... Oublier les rudiments de la diplomatie peut vite générer des tensions ou des non-dits. Il convient donc de ne pas s'affranchir des règles élémentaires

Le rdv du Web

FRANCK ROUXEL

DIRECTEUR GÉNÉRAL WEBDENTISTE



Référencement : Penser local... ou disparaître des moteurs de recherche !

Ces cinq dernières années la simple requête « dentiste » tapée sur Google a augmenté de plus 300 % ! En parallèle la concurrence et les annuaires se multiplient et 90 % des clics sont effectués en première page. De l'importance de travailler son référencement...

Il existe aujourd'hui trois façons d'apparaître en tête des recherches : 1/ En payant. Commerciale, cette solution est proscrite par la Charte de l'Ordre. 2/ Dans le Pack Local où 3 résultats apparaissent en haut de première page avec la carte Google. 3/ Via le référencement naturel (qui apparaît toujours après les résultats locaux).

On observe une **explosion des recherches à caractère géolocalisé** sur les moteurs de recherche. Avec l'adresse IP de l'internaute, Google est en mesure de le localiser et les résultats affichés tiennent compte du lieu même où la recherche est effectuée.

Pour être certain d'être trouvé par les moteurs de recherche dans votre zone de chalandise, il convient donc d'optimiser à la fois votre site internet mais également votre page Google Mybusiness, élément clé de votre référencement local ! **En 2016, les requêtes localisées concernaient déjà 80 % des recherches d'un service.** Le référencement suit évidemment cette tendance locale. C'est encore plus flagrant via le mobile, où le Pack Local apparaît quasi seul sur l'écran du smartphone. Chaque praticien doit donc donner des informations sur son implantation. Il doit aussi penser de la même façon que l'utilisateur qui tape des chaînes de mots (« Dentiste + quartier Gare »). Ce sont les lieux-dits, les stations de métro qu'un patient mentionne. Pour le rencontrer, le site du praticien doit comporter ces mots-clés.

Les requêtes sont aussi de plus en plus spécialisées ! Le contenu du site conduit donc également à un meilleur référencement : si un cabinet se spécialise en esthétique, il aura tout intérêt à multiplier les informations liées à cette activité dans son site. Nos fiches conseils ont été pensées prêtes à l'emploi et totalement personnalisables. Un patient qui tape « Dentiste + Gap + facettes » trouvera un cabinet qui répond à cette requête. **Tout l'enjeu est de mettre en relation le cabinet avec des patients qualifiés et motivés...**



3 QUESTIONS À ADRIENNE LE BOMIN-BEYSSAC

Coach professionnel
www.adriennecoach.com

La coach, qui a longtemps travaillé dans les ressources humaines, conseille d'envisager tous les scénarios possibles avant d'envisager une alliance avec un proche.

QUEL REGARD PORTEZ-VOUS SUR CE TYPE D'ALLIANCE PROFESSIONNELLE ?

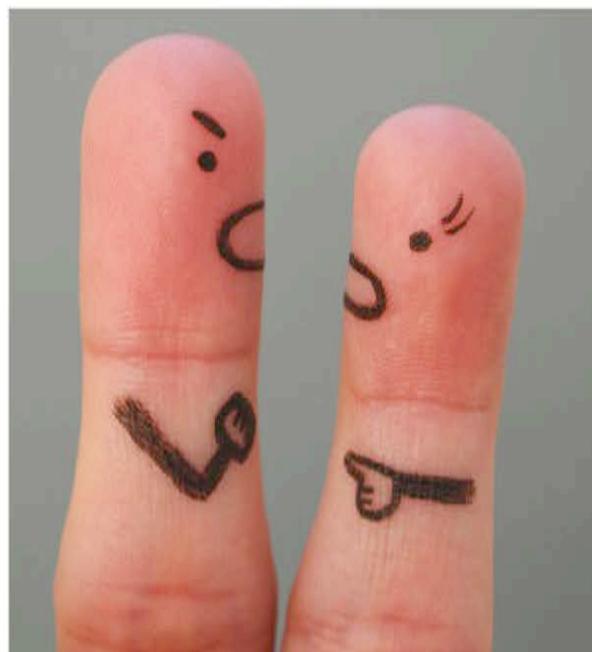
Il n'est pas certain qu'il découple les énergies de chacun. Cela serait à vérifier statistiquement... J'observe des difficultés qui apparaissent en deuxième partie de carrière. D'où l'importance de partir sur des bases solides. Le danger consiste à raisonner au présent. Lorsque j'accompagne des clients-amis qui souhaitent s'associer professionnellement, je m'efforce de les éveiller aux potentielles difficultés à venir. Ils raisonnent souvent à « l'instant T ». Or tout bouge, rien n'est figé. Il est prudent d'anticiper les différents scénarios. Avant de s'associer, je conseille souvent une collaboration, à l'instar d'une période d'essai.

PEUT-ON PRENDRE DES PRÉCAUTIONS POUR MAXIMISER SES CHANCES DE RÉUSSITE ?

J'ai pour habitude de demander à mes clients de hiérarchiser leurs objectifs devant leur futur associé. Parfois, le binôme ne partage pas les mêmes priorités. Tout cela doit être clarifié. Il est impératif de définir la répartition des rôles. À l'écrit, un peu comme un contrat de mariage. L'objectif est de diminuer les zones de flou qui pourraient générer des conflits. Une fois établi, ce document sera une base de discussion formalisée et sera révisé, si nécessaire. Dans ce cas, un consultant externe aidera à objectiver la situation.

EN MATIÈRE DE COMMUNICATION, QUELLE ATTITUDE ADOPTER ?

Même si cela peut avoir un côté formel, il ne faut pas hésiter, avant de commencer une discussion stratégique, à faire un préambule qui rappelle la complexité de la relation du type, « nous sommes des amis de longue date et ce que j'ai à te dire ne remet absolument pas en question notre lien, pour autant... ». Il s'agit d'un des principes de la communication non-violente qui permet de classer les propos et d'éviter les confusions en dépolluant la conversation de l'affect. On peut également penser que l'autre sait ce que l'on pense sans avoir à le dire, justement parce qu'il nous connaît bien. Or cela n'est pas toujours le cas, bien au contraire et des non-dits peuvent se créer dans ce genre de situation.



© Mubina / iStockphoto

Parviendrez-vous à
**dépasser un
conflit personnel**
pour ne pas impacter la bonne
santé de votre SCM ?

d'une bonne communication sous prétexte « que l'on peut se permettre de se parler franchement ». L'un n'empêche pas l'autre...

9 Des distinctions vous établirez

On évoque souvent les amitiés qui se disloquent voire se rompent en raison des tensions professionnelles. Les amis se transforment en associés. Exclusivement. Mais l'inverse peut aussi être vrai et engendrer des conséquences dramatiques pour le cabinet et ses salariés. Posez-vous la question : parviendrez-vous à dépasser un conflit personnel pour ne pas impacter la bonne santé de votre SCM ?

10 Les ruptures vous anticiperez

Qui peut aujourd'hui être certain de ne jamais devoir faire face à une séparation conjugale ou professionnelle ? Ce jour-là, tout bascule. Et mieux vaut être armé pour ne pas ajouter du désordre au chaos. Une seule solution existe : avoir anticipé toute forme de rupture. Pour cela, notaire, conseiller juridique et avocat sont des alliés qu'il ne faut pas hésiter à consulter, même durant les lunes de miel... ●



Faites le choix
d'un matériel médical high-tech

**NOUS FINANÇONS
VOTRE ACTIVITÉ !**

Création : Iccamétion



CMV Médiforce accompagne et finance depuis plus de 40 ans les professionnels libéraux de santé.

- > Matériel médical
- > Véhicule professionnel
- > Travaux
- > Installation libérale
- > Regroupement

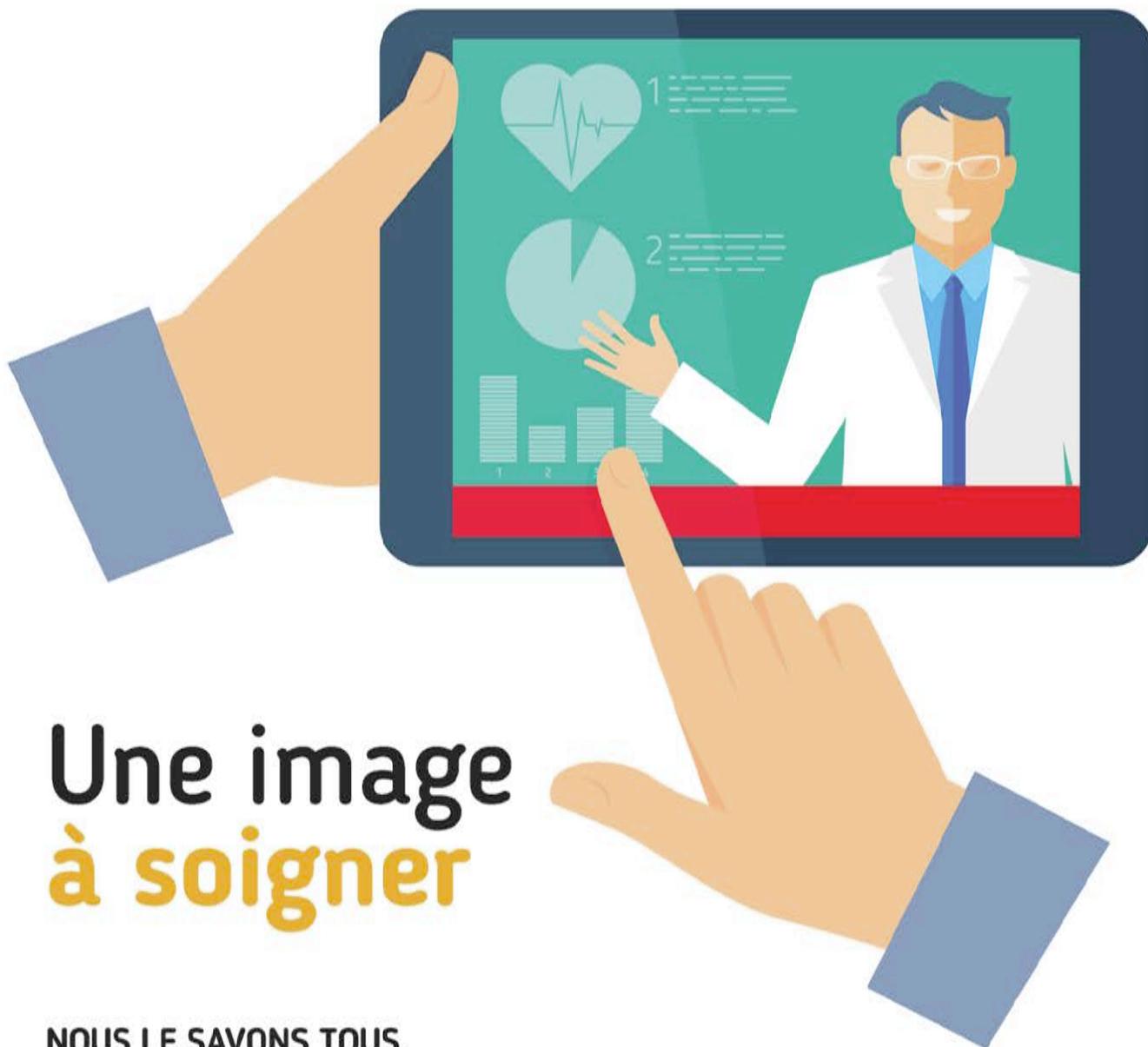
www.cmvmediforce.com

Pour nous contacter

0 800 131 284

Service & appel
gratuits





Une image à soigner

NOUS LE SAVONS TOUS, NOUS N'AURONS PAS DEUX FOIS L'OCCASION DE FAIRE UNE BONNE PREMIÈRE IMPRESSION À NOTRE INTERLOCUTEUR. IL EST PRIMORDIAL - ET HAUTEMENT STRATÉGIQUE - DE PENSER SON IMAGE PHYSIQUE ET Désormais, NUMÉRIQUE. EXPLICATIONS.

PAR RÉMY PASCAL

Maîtriser son identité numérique

Face à une concurrence accrue, l'amateurisme dans la communication, physique face aux patients ou via nos vitrines numériques, n'a aujourd'hui plus sa place dans l'univers du cabinet dentaire. Si nos patients ne sont pas capables d'appréhender la qualité de notre dentisterie (nous ne pouvons les en blâmer : des années de formation nous ont été nécessaires pour apprécier les techniques minimalement invasives que nous proposons !), ils sont en revanche en mesure de nous jauger à l'aune de grilles qui leur sont accessibles : sommes-nous ponctuels ? Polis et respectueux avec notre équipe dentaire ? La salle d'attente est-elle bien tenue ? Propre ? Nos supports de communications sont-ils professionnels et clairs ? Notre →



L'IMPORTANCE EST DANS LES DÉTAILS

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 ou venez nous rencontrer aux évènements XO DENTAL DIALOGUE, pour découvrir tous les avantages offerts par notre nouvel unit XO FLEX.

EXTRAORDINARY DENTISTRY





Communiquer ? Un devoir éthique

Sans la communication, il n'est pas possible d'éveiller dans l'esprit du patient la qualité du service que nous allons lui dispenser. « Aujourd'hui, l'information n'est plus seulement un devoir éthique, elle est devenue une obligation légale, débouchant sur le consentement éclairé. L'avenant n°6 de la Convention nationale des chirurgiens-dentistes⁽¹⁾ précise d'ailleurs : « Une description précise et détaillée du traitement proposé est obligatoire » et « le patient reconnaît avoir eu le choix de son traitement ». De nouveaux moyens se proposent d'améliorer la communication dans le cabinet, faisant appel à l'image numérique et l'informatique. Ces nouvelles technologies, dans le respect du cadre éthique, permettent d'informer, de conseiller et de rassurer les patients, tout en nous valorisant et en validant les impératifs juridiques de devoir d'information du patient. »

Source : Thèse de Jean-Philippe Jacquot, Les éléments générateurs d'une relation optimale au cabinet dentaire, université Henri Poincaré Nancy I Faculté de chirurgie dentaire présentée et soutenue publiquement le 28 septembre 2007
(1) <https://goo.gl/PH58zr>

La communication permet de dire qui nous sommes, quelles sont nos valeurs.

site Internet est-il agréable et congruent avec notre cabinet ? Chaque réponse positive renforcera la confiance du patient dans son équipe soignante et favorisera une relation thérapeutique saine et propice au bon déroulement des soins. Il s'agit aujourd'hui de penser une communication dite O2O2O (« on-line to off-line to on-line ») professionnelle et claire : le patient auquel son collègue nous aura recommandé validera ce choix en consultant notre site et y retournera après sa visite pour chercher des compléments d'information (voir encadré « Pourquoi soigner la présentation de ses devis ? »). Franck Rouxel, de la société Webdentiste, le rappelle : « Un site Internet professionnel permet de partager des contenus pédagogiques et de présenter des plans de traitements. Le praticien se rend ainsi visible (et dilue l'impact d'éventuels commentaires négatifs). Il est aujourd'hui essentiel de maîtriser son identité numérique par une communication positive affirmée. » Il ajoute : « N'oubliez pas également 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 ! »

Soyons cohérents

La communication nous permet de dire qui nous sommes, quelles sont nos valeurs et la dentisterie telle que nous la réalisons (voir encadré Communiquer ? Un devoir éthique), elle nous permet d'affirmer notre réalité et de présenter notre vision de la dentisterie qui trouvera écho chez des patients, pas tous les patients, mais ceux que nous aurons ciblés et touchés avec notre message. Emmanuel Croué, fondateur →

INSTRUMENTS

CHOISIR LA RÉFÉRENCE FAIT LA DIFFÉRENCE

Ti-Max Z

Ti-Max nano series

Changez votre perception de l'inaccessible



Une tête à 45° pour accéder plus facilement au secteur postérieur



Une tête et un corps ultra fin pour des traitements encore plus précis et des interventions plus douces

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



Contactez-nous au
06 43 83 58 98



Enlèvement de
votre instrument
à réparer



Prête d'un
instrument



Réparation



Retour de
votre instrument

NSK
CREATE IT.

NSK FRANCE

32 rue de Lisbonne 75008 Paris - France

Numéro czur : 0808 839 151 / E.+33 (0)1 56 79 59 81

info@nsk.fr / www.nsk.fr



NSK FRANCE

Pourquoi soigner la présentation de ses devis ?

Des supports de communication associés à un site cohérent présentés de façon émotionnelle, transportent une valeur forte, loin du devis sur un papier blanc à faible grammage que l'on peut plier, mettre dans sa poche... et oublier ! Il arrive bien souvent de recueillir le consentement d'un patient à la suite de la présentation de son plan de traitement... qui ne donnera finalement pas suite. Nos patients seraient-ils changeants et capricieux ? Il y a fort à parier que non et que leur désir de s'offrir un beau sourire et de retrouver leur pleine santé bucco-dentaire reste entier. Plus probablement, ils n'ont pas réussi à convaincre leur conjoint d'assumer les honoraires... et n'ont pas réussi non plus à résister aux « autres sollicitations de dépenses » qu'ils reçoivent de toute part. Car, si l'on met de côté toutes les considérations de santé (ne nous leurrions pas, c'est ce que font nos patients : « *Cela peut attendre !* »), il faut imaginer notre plan de traitement du praticien en concurrence indirecte avec tous ceux qui aspirent à la même part de budget d'un foyer que représente notre devis (et ils sont nombreux : voyagistes, constructeurs automobiles, cuisinistes...). Notre patient aura la tâche de se rassurer sur la bonne décision à prendre et de convaincre son co-décisionnaire. Nos supports de communication sont là pour l'aider dans cette double démarche, il consultera les documents à sa disposition (plans de traitement, brochure, site Internet...) pour se conforter dans son choix. Quoi de plus fâcheux que de n'avoir qu'une feuille de papier A4 pliée à disposition pour l'accompagner dans l'acceptation du devis et dans le traitement. Nos concurrents indirects excellent tous dans la justification de leurs tarifs dans de prestigieuses brochures, nous nous devons d'apporter une information claire... mais aussi attractive.



La communication se pense à tous les niveaux, avant même que le patient entre dans le cabinet.

de l'agence de communication pour dentiste franco-allemande Praxiskom (Paris, Munich) explique : « *Nous ne devons pas sous-estimer la puissance du message que nous envoyons à nos patients avant même de leur avoir dit "bonjour". Penser la marque de son cabinet avec, au minimum, de la cohérence dans les choix de couleurs et de police entre le site Internet, les tenues, le cabinet lui-même a un effet, mesurable, sur la réussite globale du cabinet. Un site Internet bleu, avec une carte de visite rouge et un cabinet jaune, cela n'est plus possible ! Certains cabinets ont compris l'importance de l'unité dans la communication, d'autres pensent encore pouvoir s'en passer, parce qu'exerçant en zone démographique désertée par les dentistes par exemple. En Allemagne et en Italie, les cabinets libéraux subissent une pression concurrentielle très forte des chaînes de centres dentaires, qui avec leur communication très puissante ciblent les patients qui cherchent des prix bas. Il est important pour s'en démarquer fermement, d'établir une communication globale liée à la personnalité du praticien...* » La communication (O2O2O) se pense à tous les niveaux de la relation patient, avant même qu'il ait franchi la porte du cabinet, par la réputation qui nous précède, elle-même établie sur l'expérience des précédents interlocuteurs (patients mais aussi assistantes, professeurs, collaborateurs...), elle existe sans nous grâce à notre site Internet et aux réseaux sociaux, elle continue par l'accueil téléphonique, physique, par l'état du cabinet... par les supports physiques que nous donnons (pochettes, devis, cartes de rendez-vous, brosses à dents). Elle est partout et demeure notre meilleur alliée pour exprimer notre personnalité, forcément unique et signer notre différence. ●

DES
RESTAURATIONS
ESTHETIQUES
SANS ADHESIF ?



IONOLUX

CONGRES
ADF
2018
Rendez-nous visite
ADF - Paris - Stand : 1N14
27.11.-1.12.2018

MATERIAU DE RESTAURATION VERRE IONOMERE PHOTOPOLYMERISABLE

- Aucun conditionnement des tissus dentaires nécessaire
- Egalement pour les cavités importantes
- Excellent temps de travail – temps de prise individuellement ajustable par la photopolymérisation
- Ne colle pas à l'instrument et peut être facilement modelé
- Obturer, polymériser et finir – aucun vernis nécessaire



Vous trouverez toutes les propositions actuelles sur notre site www.voco.dental ou contactez votre délégué commercial VOCO local.

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

Ionolux®

Maintenant
également disponible
en capsules



L'autre jour avec ma femme nous visitons la ville de Vancouver. Un endroit spectaculaire avec ses gratte-ciel, sa marina immense, ses restaurants gastronomiques et son odeur... herbale. En effet, en parcourant certaines rues, vous ne pouvez échapper à cette odeur cannabinoïde reconnaissable entre toutes émanant de cliniques avec pignon sur rue. Il faut savoir qu'au Canada, la consommation de la marijuana est légale pour des fins médicales. Cependant un projet de loi pourrait autoriser la consommation récréative.

Les conséquences buccales de la Marie-Jeanne

En tant que professionnel de santé dentaire, deux questions viennent à l'esprit : quels sont les effets médicaux de la marijuana et comment gérer les patients qui en consomment ? Aussi étonnant que cela puisse paraître, le cerveau possède naturellement des récepteurs cannabinoïdes à l'origine des effets psychotropes. Le système immunitaire possède également des récepteurs avec une réponse anti-inflammatoire. Il existe donc sur le marché canadien des médicaments cannabinoïdes avec un effet anti-émétique ou analgésique. Légalement, un médecin peut prescrire de la marijuana en cas d'échec du traitement médicamenteux traditionnel. Au-delà des conséquences buccales similaires à celles du tabac traditionnel, l'inhalation du cannabis peut provoquer, en cas d'intoxication aiguë, une hypertension artérielle avec hypotension orthostatique, une angoisse, une dysphorie voire un délire paranoïaque. Sans compter la possibilité d'interactions médicamenteuses ayant pour conséquence une somnolence, une modification de

Quels sont les effets médicaux de la marijuana et comment gérer les patients qui en consomment ?



E-DENTISTERIE

Le problème du joint chez le dentiste

la glycémie ou un saignement important. Néanmoins, plutôt que de condamner sans procès la marijuana, les pays nord-américains font preuve d'une ouverture d'esprit en menant des projets de recherche sur les bénéfices médicaux de cette substance qui, peut-être un jour, débarquera légalement sur notre territoire.

Vers un accès du cannabis pour la recherche ?

Le cannabis est classé comme substance illicite dans plusieurs pays, le rendant donc inaccessible au domaine de la recherche pour définir les risques et le potentiel d'une telle substance. Espérant qu'à l'avenir la réglementation s'assouplira et permettra l'accès du cannabis non pas au grand public dans un but récréatif mais accessible aux chercheurs dans un but d'élévation de la connaissance pour planer sur l'océan du savoir. Une théorie pas du tout fumeuse. ●

Ressources :

Les cliniques de cannabis à Vancouver : <https://lc.cx/p6zN>

Projet de loi sur le cannabis : <https://lc.cx/p6zA>

Article sur les applications thérapeutiques du cannabis : <https://lc.cx/p6z7>



Nous avons la solution !

 **Belmont**

**FABRICANT DE FAUTEUILS
DENTAIRES DEPUIS 1921**

3 conseils pour réussir sa rentrée

L'HEURE DE LA REPRISE A SONNÉ. VOICI QUELQUES ASTUCES POUR FAIRE LE DEUIL DES VACANCES, ÉVITER LE BLUES DU RETOUR AU CABINET ET COMMENCER L'ANNÉE DU BON PIED.

PAR PAULINE MACHARD



Prenez les devants

La fausse bonne idée du retour tardif

Vous prévoyez de ne revenir au cabinet qu'au dernier moment, histoire de profiter au maximum ? Oubliez, avise le Dr Marc-Gérald Choukroun, orthodontiste à Montrouge et titulaire d'une maîtrise de psychologie. C'est contre-productif, explique-t-il : « Un praticien qui revient au cabinet seulement le lendemain de son retour de vacances a un pied encore en congés, la tête qui surnage. Or non seulement il va devoir assurer les rendez-vous fixés avant de partir, mais aussi les urgences. Résultat : il stresse et perd, en seulement 24h, tout le bénéfice des vacances. » Il peut aussi, à l'inverse, être confronté à un planning vide. Dans les deux cas, la conséquence est la même : du stress, du stress et encore du stress. Pour le praticien,

mais aussi pour les patients. Car si, comme le fait valoir le Dr Choukroun, « une équipe zen apaise ses patients » l'inverse est aussi vrai. Faites attention enfin à ne pas tabler sur un même flux de patients à chaque rentrée, prévient Nathalie Cruzel-Thévenet, assistante dentaire à Mérignac et formatrice CNQAOS, car « en cabinet dentaire, c'est très difficile de prévoir d'une année sur l'autre, c'est très fluctuant ».

Le maître mot : l'anticipation

Pour ne pas subir les pics et les creux d'activité, pensez à revenir un peu en avance au cabinet. De cette manière, quelle que soit la situation à la rentrée, vous disposerez d'une marge de manœuvre. Vous aurez un peu de temps devant vous pour vous retourner. Ce n'est qu'ainsi que vous pourrez vous adapter au flux imprévisible des

© Pichinche / istockphoto.com

patients. Idéalement, revenez au cabinet «la dernière semaine d'août, la semaine avant la rentrée scolaire», estime Nathalie Cruzel-Thévenet.

Les avantages ?

1) Moins de stress pour vous et donc pour les patients.
2) Vous échapperez aux départs classés rouge puisque «vous reviendrez de vacances dans un créneau qui n'est pas celui de la majorité des vacanciers», souligne le Dr Choukroun.

3) Vous serez en mesure d'accueillir des patients, car, «de plus en plus, ils reviennent fin août, constate le praticien. Si on ne recommence qu'en septembre, on se prive d'une patientèle potentielle ». Surtout, ayez bien en tête qu'en anticipant votre retour au cabinet, vous pourrez tranquillement mettre ce dernier en route.

2 Reprenez les rênes du cabinet

Contrôlez votre agenda

Attention aux urgences. Si elles n'ont pas - idéalement - été gérées par un remplaçant, il faut que vous vous en occupiez en priorité.

Pour cela :

1) Revenez plus tôt au cabinet, pour tranquillement classer messages et appels. «Quand on est disponible, on fait la part des choses entre urgent/non urgent, assure Fatima Markousi, assistante du Dr Choukroun. Si on ne l'est pas, le risque est de tout prendre en urgence ou de ne pas prendre au sérieux certaines personnalités». N'hésitez pas à consulter votre assistante, d'excellent conseil : «Pendant la formation, on apprend un questionnement type pour savoir si c'est une urgence dans la journée, les 48h, la semaine, ou si ce n'est pas une urgence », détaille Nathalie Cruzel-Thévenet.

2) Réservez des créneaux. Pour le Dr Choukroun, «il faut essayer, les deux premiers jours, de ne prendre que les urgences. Les patients sont contents d'être pris en charge et les autres rendez-vous ne sont pas parasités. Puis, après ces deux jours de confort, place aux premiers traitements importants - plus rentables -, prévus dès juillet ». Attention d'ailleurs à rappeler les rendez-vous aux premiers patients. Pour Nathalie Cruzel-Thévenet : «Il ne faut pas charger la semaine de rentrée avec des rendez-vous de contrôle, des détartrages... Il faut réserver des rendez-vous par exemple pour des personnes présentes uniquement cette semaine-là, et surtout libérer des créneaux →

Les idées du

DR EDMOND BINHAS



Optimisez votre agenda pour gagner en productivité

CE QU'IL FAUT FAIRE

- **Planifiez efficacement.** Lorsque les patients sont en retard, annulent à la dernière minute, ou manquent leurs rendez-vous, cela peut conduire à un vrai désordre au sein du cabinet : patients frustrés, perte de production et une équipe stressée. Faites savoir aux patients que leur rendez-vous a été réservé spécialement pour eux.
- **Chronométrez vos procédures.** Les changements dans les matériaux utilisés ou le personnel ont un impact direct sur le temps qu'il faut au praticien pour effectuer tel ou tel acte. Chronométrez vos actes une dizaine de fois et ensuite vous pourrez décider combien de temps allouer à chaque acte en effectuant une moyenne.
- **Créez un modèle pour l'emploi du temps idéal de votre cabinet.** Pensez à planifier davantage de cas difficiles le matin (quand tout le monde est plus attentif). Faites des estimations précises de la durée des traitements. Votre agenda doit être suffisamment flexible pour accueillir facilement (le délai entre l'appel téléphonique et le rendez-vous serait idéalement d'une semaine mais est à moduler en fonction de l'emplacement de votre cabinet).
- **Profitez de la réunion du matin pour planifier les urgences.** Lors de la réunion, visualisez votre planning et décidez quels rendez-vous peuvent être raccourcis pour placer une urgence. En procédant ainsi, vous anticipez la possibilité de placer les urgences du jour mais ne bloquez pas inutilement du temps sur votre planning.

CE QU'IL NE FAUT PAS FAIRE

- **Laissez les patients partir sans planifier leur prochain rendez-vous.** Avant que les patients quittent le cabinet, votre équipe devra être formée pour planifier leur prochain rendez-vous. De nombreux devis sont dans la nature car les patients sont partis sans rendez-vous.
- **Laissez le patient décider entièrement d'une date et d'une heure de rendez-vous.** Ne laissez pas les patients arriver en retard et gâcher la journée. Décidez d'une règle concernant les rendez-vous manqués puis soyez rigoureux dans l'application des règles du cabinet. Ne subissez pas votre agenda au contraire, contrôlez-le !
- **Laissez les patients décider du caractère urgent de leur problème dentaire.** Votre équipe doit être formée au repérage de la vraie urgence. Toute une liste de questions à poser peut faciliter la tâche. Souvent certains patients reçus en urgence auraient pu attendre.
- **Refusez qu'un patient vous paie.** Souvent par manque de temps ou d'organisation, le règlement des honoraires est reporté dans le temps. Qui n'a jamais dit : « On verra ça la prochaine fois ? » Mettez en place un système d'acompte et un échéancier des paiements.

pour les urgences». Au final, l'objectif est de, progressivement, mais vite, retrouver son rythme. «D'ici la fin de la première semaine de septembre, si on est rentré(e) fin août», conseille le Dr Choukroun. «Très vite, ça se met en place, assure Nathalie Cruzel-Thévenet. Comme les infirmières et aides-soignantes dans les hôpitaux, on est tout de suite dans l'action».

Vérifiez que tout est en ordre de marche

Vous avez repris la main sur votre agenda, priorisé les urgences, planifié les traitements plus «rentables», très bien. Mais pour pouvoir assurer vos rendez-vous, encore faut-il que votre cabinet soit pleinement opérationnel. Quid de vos outils au quotidien ? Reprendre les rênes de votre cabinet, c'est aussi vérifier que tout est propre, rangé, en excellent état de fonctionnement. «Normalement, il ne faudrait même pas laisser cela à son retour, fait savoir le Dr Choukroun. D'autant qu'un cabinet en désordre mine le moral, tandis qu'un cabinet bien rangé, bien propre, donne envie de recommencer». Alors même si vous vous en êtes chargé(e) avant de partir, n'hésitez pas à remettre une couche. Cela vous permettra d'être plus serein(e) et de vous sentir bien sur votre lieu de travail. Profitez d'avoir un peu de temps pour vérifier le bon fonctionnement des ordinateurs, préparer les dossiers des patients, jeter un œil au prévisionnel, faire le point sur les éventuelles dépenses de la rentrée... En résumé, rien ne doit entraver la bonne marche du cabinet.

3 Remobilisez les troupes

Organisez des retrouvailles

«Parfois, on peut s'ennuyer pendant les vacances et avoir hâte de retrouver son rythme soutenu du cabinet dentaire», fait valoir Nathalie Cruzel-Thévenet. Parfois, à l'inverse, on serait bien tenté de prolonger cette période de farniente... Pas de quoi pour autant culpabiliser si vous êtes atteint(e) du blues des vacances, c'est humain. Des «praticiens pensent qu'il n'y a pas d'interruption entre fin juillet et fin août, que l'équipe remet le pied à l'étrier sans états d'âme», déplore le Dr Choukroun. Il y a souvent un temps de réadaptation, qu'il faut apprendre à gérer. Car le piège, si on ne fait rien, c'est que l'esprit vacances perdure un peu trop longtemps alors

que la rentrée est un moment important. Pour vous remotiver et remotiver vos troupes, n'hésitez pas à organiser un moment de retrouvailles. Profitez-en pour vous raconter vos vacances, c'est un excellent moyen de renforcer la cohésion de l'équipe, de créer du lien. «Évidemment, si on s'entend bien avec ses collègues et son praticien, c'est beaucoup plus facile de reprendre», estime Nathalie Cruzel-Thévenet. D'où l'intérêt de travailler, toute l'année, à rassembler les effectifs.

Si vous êtes tenté(e) par les bonnes résolutions, faites attention à ce qu'elles ne soient pas irréalistes, au risque de générer du stress.

Tournez-vous vers l'avenir

Que vous exerciez en solo ou non, faire des projets permet de retrouver la motivation. Si vous managez une équipe, n'hésitez pas à organiser une réunion de calage dans la lignée des retrouvailles. C'est un bon moyen de ressouder l'équipe autour des valeurs et des engagements du cabinet. C'est aussi une opportunité de dresser un bilan de l'année écoulée. Valorisez ce qui a été bien fait, adoptez «un langage positif», conseille le Dr Choukroun. Ce bilan effectué, vous pourrez aborder, ensemble, les perspectives. Si vous êtes tenté(e) par les bonnes résolutions, faites attention à ce qu'elles ne soient pas irréalistes, au risque de générer plus de stress qu'autre chose. Pour le Dr Choukroun, «le luxe (pour booster la motivation), c'est de changer quelque chose : refaire la peinture, acheter une nouvelle machine...» Nathalie Cruzel-Thévenet abonde : «Un nouveau planning, des nouveaux horaires qui correspondent mieux à l'équipe, un nouveau collaborateur... C'est motivant». «Ce n'est pas la peine de le faire immédiatement, ça peut juste être un projet...», garantit le Dr Choukroun. C'est suffisant pour repartir motivé à l'assaut de la rentrée. ●



Navident

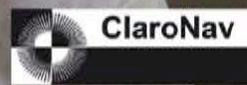
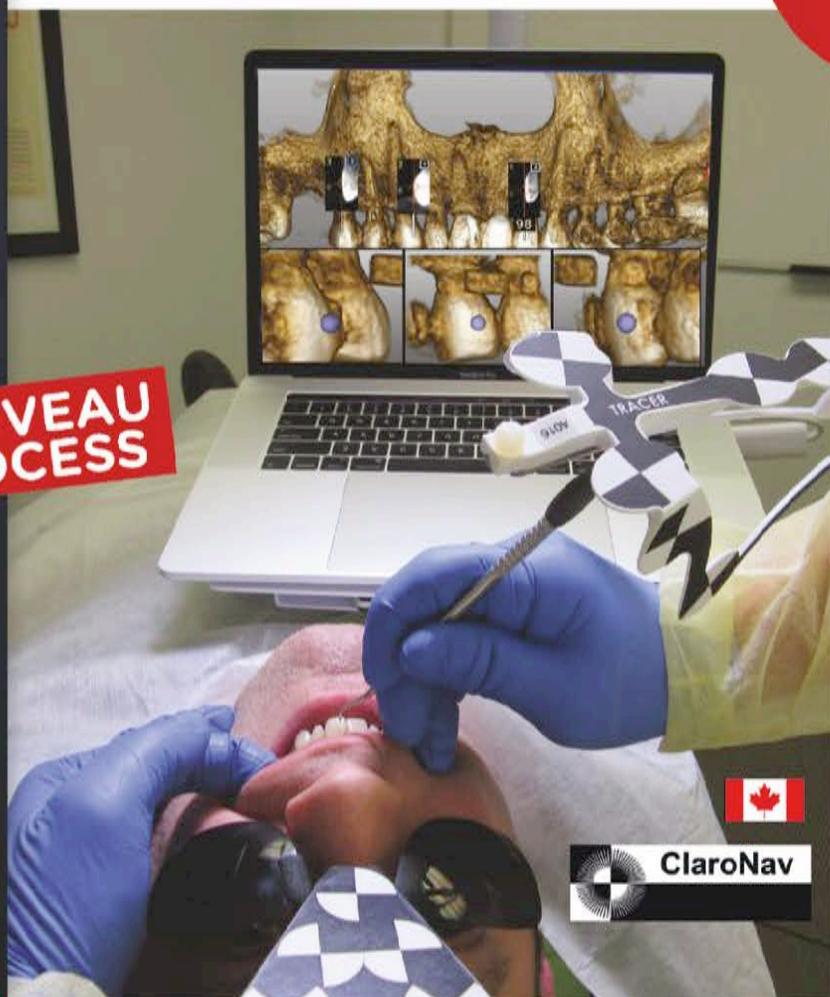
Vous avez connu les 4 étapes avec le Stent, et bien cela n'existe plus !

TRACE & PLACE

Version 2.0

- 1** Vous **INTÉGREZ** directement vos fichiers 3D
- 2** Vous **TRACEZ**
- 3** Vous **PLANIFIEZ**, ou pas
- 4** Vous **PLACEZ**

NOUVEAU PROCESS



Process **SIMPLIFIÉ**

Navigation **EN TEMPS RÉEL**

PRÉCISION de 0.5 mm

SANS GUIDE chirurgical

FLEXIBILITÉ maximale

COMPATIBLE avec tous types d'implants et tous types d'images 3D

IPP PHARMA
DISTRIBUTEUR
EXCLUSIF
EN FRANCE



Tél. : (33) **4 91 05 05 55**
contact@ipp-pharma.com - Fax : (33) 4 91 05 07 38

WORKSHOP IPP PHARMA

animé et dirigé par Philippe Laperche

Jeudi 18 OCTOBRE 2018

de 9h à 12h à **PARIS**



Utilisation du Navident® au quotidien, des cas les plus simples aux plus complexes, de la pose d'implants à la prothèse en passant par l'ostéotomie guidée

La navigation chirurgicale dynamique est la seule modalité qui permet la vérification et la validation en temps réel de la précision du positionnement dans la préparation du site d'ostéotomie ainsi que la mise en place de l'implant.

AU PROGRAMME

Protocoles cliniques & Présentations de cas

Le flux de travail d'une session Navident® sera expliqué, les participants s'entraîneront à la planification (sur le logiciel de navigation), à l'étalonnage des instruments ainsi qu'au forage sur des modèles en résine.

Pour vous inscrire :
www.osteology-paris.org



Les anomalies relevées par le Service médical lors d'un contrôle d'activité (1^{re} partie)

LORS D'UNE ANALYSE DE L'ACTIVITÉ D'UN CABINET DENTAIRE, LE SERVICE DU CONTRÔLE MÉDICAL DE L'ASSURANCE MALADIE EST SUSCEPTIBLE DE RELEVER UN CERTAIN NOMBRE D'ANOMALIES.

CE MOIS-CI, LES FRAUDES ET ABUS SONT DÉTAILLÉS ;
LES FAUTES COMMISES PAR LES CHIRURGIENS-DENTISTES
LE SERONT LE MOIS PROCHAIN.

PAR MAITRE JACQUES-HENRI AUICHE



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

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

La Section des assurances sociales est en effet conduite à examiner « les fautes, abus, fraudes et tous faits intéressant la profession », relevés à l'encontre d'un chirurgien-dentiste, lesquels sont susceptibles d'entraîner le prononcé d'une des sanctions prévues par l'article L. 145-2 du CSS (de l'avertissement à l'interdiction temporaire ou permanente, avec en cas d'abus d'honoraires ou d'actes ou prestations réalisés dans des conditions →

Fatigué(e) d'être au
four et au moulin ?

Que diriez-vous de
confier votre
informatique à un
interlocuteur UNIQUE
Logiciel & Matériel ?



Prestataire informatique et éditeur de logiciel se renvoient souvent la balle ? Et si vous disiez **STOP** ? **CC DENTAIRE** vous propose une **solution complète Logiciel et Matériel** ! Enfin la promesse de vous **concentrer uniquement sur vos patients** !

méconnaissant les règles prévues à l'article L 162-1-7, le remboursement du trop-perçu).

Cet abus est souvent apprécié au regard du caractère répétitif, réitéré des fautes commises, lequel est susceptible de démontrer l'intentionnalité de commettre des abus aux droits de l'Assurance maladie ou des patients. Une faute commise par un chirurgien-dentiste sera appréciée de manière nettement moins sévère qu'un abus, voire même une fraude commise.

Une même anomalie peut donc s'analyser en une faute simple, ou au contraire en une fraude, dès lors qu'elle est réitérée, sciemment, à de multiples reprises par le praticien.

Fraudes et abus commis par les chirurgiens-dentistes

La Délégation Nationale de Lutte contre la Fraude donne la définition suivante de la fraude en insistant bien sur cet élément intentionnel : « une irrégularité ou une omission commise de manière intentionnelle au détriment des finances publiques ».

Facturation d'actes non exécutés : fausses déclarations ou doubles facturations

La facturation d'actes⁽¹⁾ non exécutés peut revêtir deux aspects : soit une fausse déclaration, soit une double facturation. Si cette seconde hypothèse de double facturation (qui procède d'une erreur ou révèle à l'inverse une volonté manifeste de frauder⁽²⁾) est aisée à détecter informatiquement par le Service médical, toute autre est l'hypothèse des facturations d'actes non exécutés. De tels actes ne peuvent être généralement détectés qu'à l'examen des documents remis par le chirurgien-dentiste dans le cadre du contrôle, ou à l'examen du patient par le chirurgien-dentiste conseil en charge du contrôle d'activité. Il peut s'agir de traitements ou de retraitements canalaires, de la pose d'inlay cores, de couronnes, de stellites... De telles anomalies donnent lieu à sanction de la part de la Section des assurances sociales⁽³⁾. Il convient toutefois de bien distinguer un acte non réalisé d'un acte non constaté : il en est ainsi par exemple de la



© jacobok / iStockphoto

pose d'une couronne, dont la preuve de réalisation pourra être rapportée, malgré l'avulsion ultérieure de la dent, ou de la réalité d'un stellite, rapportée par un bon de livraison, malgré la perte de celui-ci par le patient...

Souvent, les radiographies (pré, per ou post opératoires) présenteront donc un intérêt majeur pour le praticien, lequel pourra rapporter ainsi la preuve de la réalisation de tels actes (comme c'est le cas pour les reprises de traitements endodontiques ou de la dépose et repose d'inlays cores). Cela permettra alors de requalifier l'acte, le cas échéant, en un acte non conforme aux données acquises de la science, dès lors qu'il n'a pas été pérenne (par exemple la pose d'une couronne sur une dent, et l'avulsion de cette dent quelques temps après...).

Facturation anticipée ou postdatée d'actes : fausses déclarations

Il convient de rappeler que, conformément aux dispositions de l'article R 161-42 du CSS, les feuilles de soins doivent mentionner la « date à laquelle chaque acte ou prestation est effectué ou servi ». Un acte ne peut donc faire l'objet d'une facturation anticipée, et ne peut →

1. Les règles de facturation résultent notamment de l'article R 161-42 CSS qui dispose que :

« Les rubriques de renseignements des feuilles de soins dont l'indication conditionne la constatation des soins et le droit à remboursement de l'assuré font apparaître :

3° La date à laquelle chaque acte ou prestation est effectué ou servi ;

5° Pour chacun des actes ou prestations et, selon le cas, le numéro de code :

a) de l'acte figurant dans la nomenclature

mentionnée à l'article R 162-52 et sa cotation ;

10° La date à laquelle les rubriques de la feuille de soins sont complétées, qui détermine le point de départ du délai mentionné à l'article L 161-33 ; elle correspond, selon le choix du professionnel, de l'organisme ou de l'établissement, ou bien à la date du paiement par l'assuré des actes effectués ou des prestations servies et présentés au remboursement ou bien, lorsque sont en cause plusieurs actes ou prestations rapprochés ou relevant d'un même traitement, à la date de réalisation ou de délivrance du

dernier acte ou de la dernière prestation présenté à remboursement ; »

2. Décision CNOCD, 10 mars 2011, n° 19031904 ; décisions CNOCD, Section des assurances sociales des 13 novembre 2011 (n° 12311233) et 23 mai 2013 (n° 14511452) ; le fait de procéder à la double facturation d'un même acte est sanctionné.

3. Décision CNOCD du 10 mars 2011, n° 1903/1904 ; décision CNOCD du 21 novembre 2013, n° 1494/1496.

**CHIRURGIE
GUIDÉE**

Et si on commençait par le commencement ?



Nous vous guidons dans toutes les étapes :

Planification

Design

Impression 3D

Et pour continuer :



Pilier
sur mesure



Barres
implantaires



Prise d'empreinte
optique



☎ 03 89 57 67 22
info@crownceram.com
www.crownceram.com



crownceram
LABORATOIRE DENTAIRE DEPUIS 1983

Le Service du contrôle médical de l'Assurance maladie :

- conseille les assurés et les professionnels de santé sur la réglementation médico-sociale et sur le bon usage des soins ;
- accompagne les assurés et les professionnels de santé pour améliorer la prise en charge des Affections de Longue Durée (ALD) ;
- analyse et contrôle les demandes de prestations des patients et les activités des professionnels et établissements de santé ;
- contrôle la bonne application de la réglementation et des pratiques médicales.

faire davantage d'une facturation post-datée. Il est ainsi strictement interdit de facturer des couronnes à l'Assurance maladie, après que l'empreinte ait été réalisée et la commande passée au prothésiste, et ce parce que le praticien n'a pas l'assurance que le patient reviendra et qu'il lui est interdit de solliciter des acomptes (cas d'un patient bénéficiaire de la CMU C). Il est tout autant interdit de retarder la facturation d'un soin, le temps que le patient puisse bénéficier d'une complémentaire lui assurant un remboursement optimal...

Utilisation d'un code de transposition ne correspondant pas à l'acte réalisé pour les bénéficiaires de la CMU C (et entraînant le paiement de prestations injustifiées)

De même, la loi du 27 juillet 1999 a créé une couverture maladie universelle : il est « garanti à tous une prise en charge des soins par un régime d'Assurance maladie

Le chirurgien-dentiste conseil peut consulter les dossiers médicaux des patients. (...) Il peut, en tant que besoin, entendre et examiner ces patients.

(CMU de base) et aux personnes dont les revenus sont les plus faibles le droit à une protection complémentaire et à la dispense d'avance de frais (CMU complémentaire)». Les prothèses dentaires sont prises en charge au titre de la CMU C, dans la limite des tarifs fixés par arrêtés⁽⁴⁾ : c'est le « panier de soins CMU C ». Lorsque les bénéficiaires de la CMU C ont des exigences dépassant ce qui est autorisé par le panier de soins, divers actes peuvent faire l'objet d'une alternative thérapeutique et donc être pris en charge par l'Assurance maladie.

Ainsi, en matière de prothèses dentaires, peuvent faire l'objet d'une alternative thérapeutique :

- les couronnes à incrustation vestibulaire ou couronnes céramo-métallique sur 2^e prémolaire ou molaire ;
- le remplacement de dent(s) absente(s) pour une prothèse fixée.

Pour ces actes, un dépassement d'honoraires est autorisé⁽⁵⁾. Ainsi, avec la nouvelle CCAM, les bridges de plus de trois éléments ne figurent plus au panier de soins CMU. Les piliers supplémentaires de bridge ne peuvent donc donner lieu qu'à une prise en charge à 100 % du tarif de responsabilité de l'Assurance maladie (mais pourront donner lieu, bien entendu, à dépassement d'honoraire).

Réalisation d'actes au-delà des besoins en soins du patient

La réalisation d'actes au-delà des besoins du patient s'analyse souvent en un abus de soins, et est toujours

4. Arrêté du 31 décembre 1999, modifié par les arrêtés du 10 avril 2002, 30 mai 2006 et 27 mars 2017, conformément à l'article L 861-3 du CSS.

5. Sous réserve d'avoir recueilli le consentement éclairé du patient (article R 4127-240 du CSP) et d'avoir réalisé un devis descriptif avec une information claire sur le montant restant à charge.

6. Article R 4127-202 du CSP : Le chirurgien-dentiste, au service de l'individu et de la santé publique,

exerce sa mission dans le respect de la vie et de la personne humaine.

Article R 4127-238 du CSP : Le chirurgien-dentiste est libre de ses prescriptions, qui seront celles qu'il estime les plus appropriées en la circonstance. Il doit limiter ses prescriptions et ses actes à ce qui est nécessaire à la qualité et à l'efficacité des soins.

Article R 4127-246 du CSP : L'existence d'un tiers garant tel que l'assurance publique ou privée,

assistance, ne doit pas conduire le chirurgien-dentiste à déroger aux prescriptions de l'article R 4127-238.

7. Décision CNOCD, 10 mars 2011, n° 19031904. Décision CNOCD, 10 mars 2011, n° 1903, 1904.

Voir en ce sens : Les pièges et limites de la radiographie panoramique, F. BURZGUI, Z. BENTAHAR, L. QUEDEAL, M. BAITE, F. EL QUARS, le Courrier du dentiste ; et aussi, Recommandation pour la radiographie en ODR.

examinée au regard des obligations déontologiques, telles qu'édictées par les articles R 4127-202, R 4127-238 et R 4127-246 du CSP⁽⁶⁾. La réalisation d'actes abusifs est sanctionnée par la Chambre Disciplinaire du Conseil national de l'ordre des Chirurgiens-Dentistes⁽⁷⁾.

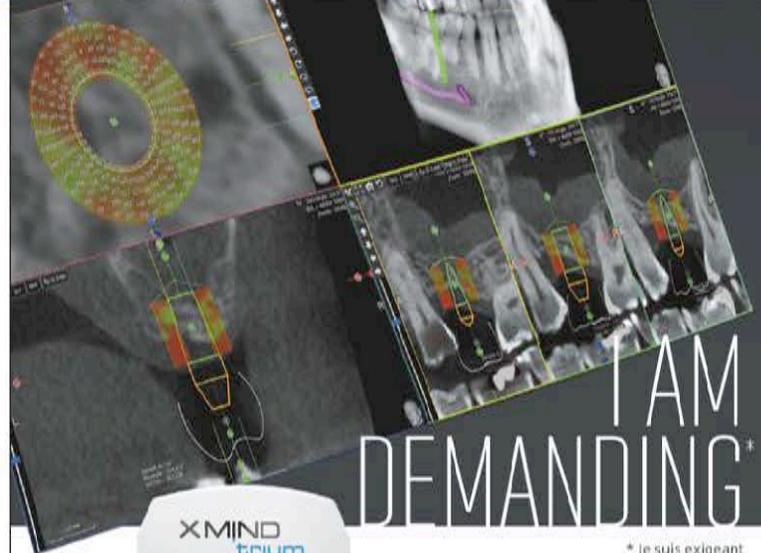
Entrave au contrôle du Service médical

L'entrave à la mission du Service du contrôle médical est, si elle est prouvée, appréciée avec sévérité par les juridictions disciplinaires. Il ne faut pas perdre de vue que, conformément à l'article R 315-1-1 du CSS, « lorsque le Service du contrôle médical procède à l'analyse de l'activité d'un professionnel de santé en application du paragraphe IV de l'article L 315-1, il peut se faire communiquer, dans le cadre de cette mission, l'ensemble des documents, actes, prescriptions et éléments relatifs à cette activité.

Dans le respect des règles de la déontologie médicale, il peut consulter les dossiers médicaux des patients ayant fait l'objet de soins dispensés par le professionnel concerné au cours de la période couverte par l'analyse. Il peut, en tant que de besoin, entendre et examiner ces patients». C'est ainsi que la Chambre disciplinaire a estimé que le fait de ne pas fournir à l'Assurance maladie les clichés facturés constitue un défaut de respect des dispositions de la NGAP et une entrave au contrôle de son activité⁽⁸⁾. Une telle sévérité apparaît justifiée : comment le Service du contrôle médical peut-il apprécier l'indication de soins, ou même plus simplement la réalité de la réalisation d'actes facturés et la qualité desdits actes sans être en possession des radiographies ? À cet égard, il apparaît opportun de rappeler aux praticiens qu'un examen radiologique ne constitue en effet qu'un examen complémentaire, et surtout un examen présentant de nombreuses limites⁽⁹⁾ : de nombreuses caries, lésions de la dent, ne sont ainsi pas visibles radiologiquement ; il est vivement conseillé de prendre des photographies permettant de justifier du respect des conditions d'attribution de prise en charge. ●

8. Décision CNOCD, 10 mars 2011, n° 1903, 1904.

9. Voir en ce sens : Les pièges et limites de la radiographie panoramique, F. BURZGUI, Z. BENTAHAR, L. OUEDEAL, M. BAITE, F. EL QUARS, le Courrier du dentiste ; et aussi, Recommandation pour la radiographie en DDR.



* Je suis exigeant



X-MIND trium

**La 3D qui facilite la
planification implantaire
avec une mesure
immédiate du volume
et une évaluation de la
densité osseuse**



- Évaluez en un clic le volume et la densité osseuse.
- Augmentez votre taux de réussite grâce à une résolution à 75 µm.
- Focalisez sur la région d'intérêt avec un large choix de champs de vision.
- Simplifiez la planification implantaire avec un seul logiciel.
- Effectuez des diagnostics plus précis grâce à une imagerie de détail.
- Réalisez un rapport complet et illustré en moins d'une minute.

X-Mind Trium®, système d'imagerie extra-oral 3 en 1 (CBCT 3D, Panoramique et Céphalométrique), est un dispositif médical classé IIb selon la Directive Européenne applicable en vigueur. Il porte le marquage CE. Organisme notifié: DNV - CE 0434. Ce dispositif médical pour soins dentaires est réservé aux personnes de santé; il n'est pas remboursé par les organismes d'assurance maladie. X-Mind Trium® est un produit laser de classe 3R selon la norme CEI 60825-1: 2007. Évitez l'exposition directe des yeux au rayonnement laser. Regarder la sortie laser avec des instruments optiques grossissants, tels que des loupes et des lunettes binoculaires, peut présenter un risque pour les yeux. Par conséquent l'utilisateur ne doit pas diriger le faisceau dans une zone où de tels instruments sont susceptibles d'être utilisés. Lire attentivement le manuel d'utilisation, disponible sur www.aceongroup.com. Fabricant: DE GOTZEN Groupe ACTEON® (Italie). Date de création: juillet 2018.

Distributeur : SOPRO | a company of ACTEON Group
ZAC Athéna IV | Av. des Genèvevriers | 13705 LA CIOTAT Cedex | FRANCE
Tel. +33 (0) 442 980 101 | Fax. +33 (0) 442 717 690
E-mail: info@sopro.aceongroup.com | www.aceongroup.com



Qu'est-ce que la réhabilitation globale ?

C'est une manière de questionner, d'écouter et d'observer les patients afin qu'ils vous demandent expressément un bilan dentaire, qui révélera tous les soins dentaires dont ils ont réellement besoin. Les patients, grâce à vous, vont apprendre qu'ils ont besoin de plus que ce pourquoi ils vous ont appelé au départ. Ils vont comprendre que ce bilan global a un objectif préventif et qu'il est une valeur ajoutée pour leur santé.

Tout se joue lors du premier appel téléphonique

Trois questions que devra poser votre assistante au patient au téléphone :

1/ Que vous arrive-t-il ?

2/ Avez-vous d'autres choses qui vous gênent, ou qui vous font mal dans votre bouche ? (Sensibilité au froid, gencive qui saigne.)

3/ Avez-vous des questions particulières auxquelles vous souhaiteriez que le docteur apporte une réponse ? (Mâchoire crispée au réveil, acouphène, apnée du sommeil...)

Ainsi l'assistante pourra « conclure » : « *Je pense qu'avec tout ce qui vous préoccupe, vous auriez besoin d'un bilan complet. Voudriez-vous que le docteur vous consacre un peu plus de temps pour faire un bilan global ?* »

Que faire lors d'un bilan global ?

- Une radio panoramique ;
- un bilan dent par dent (soins existants, pathologies présentes, qualité des traitements de racines) ;
- une évaluation de l'état parodontal (bilan paro et status radios lors d'un deuxième rendez-vous si maladie parodontale active) ;
- une évaluation de l'occlusion.

Si vous désirez aller un peu plus loin dans l'amélioration de la santé de vos patients, vous pourriez également évaluer la corrosion des métaux qu'ils ont en bouche, rechercher les liens entre les dents dévitalisées et d'éventuelles pathologies générales à distance, évoquer l'impact des différents stress de leur vie sur leur santé bucco-dentaire (alimentation, hygiène de vie, carence, stress émotionnel).

POURQUOI S'AMÉLIORER

... en réhabilitation globale

Le plan de traitement global

À l'issue de cette première consultation, pendant laquelle vous aurez fait une synthèse de ce dont le patient a besoin à l'oral, un plan de traitement global pourra être rédigé. Le prochain rendez-vous sera programmé pour la présentation de ce plan :

- privilégiez les rendez-vous longs (2 à 3 heures) ;
- réalisez dans les premiers rendez-vous les soins urgents (actes transitoires ou prothèses provisoires si nécessaire) afin de satisfaire - dans la mesure du possible - le motif de consultation du patient ;
- prévoyez plusieurs étapes pour les grandes réhabilitations (sur plusieurs mois ou années). Cela permettra ainsi des étalements financiers plus confortables pour certains patients : cadran par cadran, le haut en priorité puis le bas...

Les avantages de cette approche globale

- Implication plus importante des patients dans leur santé dentaire ;
- meilleure gestion du carnet de rendez-vous ;
- diminution des rendez-vous d'urgence ;
- plus de calme, moins de stress pour les soignants ;
- optimisation du taux horaire du cabinet ;
- en fin d'année, augmentation du chiffre d'affaires et du bénéfice. ●



“Une mutuelle
d’assurance
créée par et pour
les professionnels
de santé...
ça change quoi ?,,

NOUS VOUS ASSURONS
DES GARANTIES ADAPTÉES
À VOTRE PROFESSION.

**Nous agissons toujours
dans votre intérêt.**

3233

Service gratuit
+ prix appel

macsf.fr

LA RENTRÉE A UN GOÛT DE VACANCES CHEZ MADE IN LABS



Bénéficier de la logistique, du service et de la qualité MADE IN LABS pour vos prothèses dentaires, est le moyen de reprendre le travail en douceur et dans les meilleures conditions

Bonne Rentrée



MADE IN LABS
INNOVATION & PERFORMANCE

N°Azur 0 811 11 37 36

WWW.MADEINLABS.COM

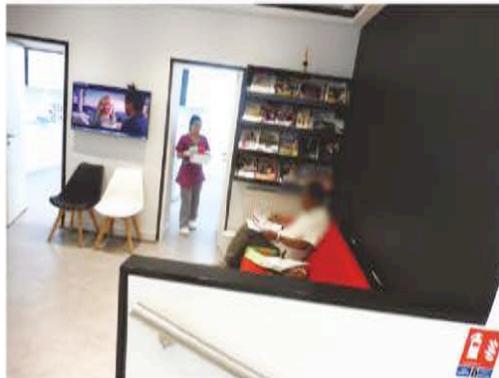


AMÉLIORER SON *environnement professionnel*

ALORS QUE LA DÉCORATION D'UN CABINET DOIT ÊTRE GUIDÉE PAR DES MOYENS PSYCHOLOGIQUES QUI EUX-MÊMES INDUISENT UN AGENCEMENT, DES COULEURS ET DES OBJETS, DE NOMBREUX PRATICIENS ADOPTENT UNE DÉMARCHÉ INVERSE. INSPIRÉ PAR LA DIALECTIQUE, LE DR CHOUKROUN SE MET DANS CET ARTICLE À LA PLACE DU PATIENT POUR VOUS ACCOMPAGNER DANS LE CHANGEMENT.

PAR DR MARC-GÉRALD CHOUKROUN

Lorsque nous décidons de réviser la décoration de notre cabinet voire son architecture intérieure, nous sommes souvent très embarrassés, car de nombreuses options s'offrent à nous. Le choix des couleurs, des espaces, de l'agencement du mobilier, de la circulation peut représenter un dilemme. Parfois nous demandons à notre entourage ou à nos collaborateurs(trices), leur avis. C'est une bonne démarche, qui cependant peut s'opposer à notre intuition ou à nos goûts. Une fois l'aide recherchée, il est difficile voire vexant, de ne pas se fier au conseil qui nous a été généreusement prodigué... L'option la plus aisée est de tout faire en blanc, ce qui peut en effet plaire à de nombreux collègues visiteurs. Pour autant, cette neutralité ne plaît pas à nos patients qui commentent : « *C'est impersonnel, c'est froid, on a →*



Pour décorer et agencer son cabinet, il est nécessaire de prendre en compte de nombreux paramètres : la situation géographique, la culture locale, l'architecture du cabinet, ses activités, le nombre de professionnels qui y travaillent, etc.

l'impression que le patient est considéré comme un objet. »

La psychologie dialectique nous invite à remettre en question la démarche. Qui est principalement concerné par les effets de ces décisions ? Notre conjoint ? (« *C'est moche cette couleur, tu devrais...* »). Notre assistante ? (« *Docteur, je n'aime pas le bureau à cet endroit...* »). Notre sensibilité (est-elle universelle) ? Enfin l'erreur principale, facile à identifier, est la suivante : Nous projetons sur les patients notre propre vision de la décoration. Nous décidons à leur place. Nous faisons tourner autour de notre ego le sens de la sagesse.

« La question n'est pas « De quelle couleur vais-je peindre le hall d'entrée ? » mais « Lorsque le patient entre dans le cabinet, que voudrait-il voir ? »

La psychologie nous propose de procéder à une révolution au sens de tourner en sens contraire. Au sens de ce n'est pas le soleil qui tourne autour de la terre mais l'inverse ! L'erreur fréquemment rencontrée est celle d'agencer son cabinet comme on agencerait son appartement, c'est-à-dire du praticien vers le praticien, de la terre vers la terre.

Ce que le patient veut voir...

La question n'est pas : « *De quelle couleur vais-je peindre le hall d'entrée* », mais « *Lorsque le patient entre dans le cabinet que voudrait-il voir ?* » C'est pourquoi, aucune personne ne détient a priori la réponse, et ce n'est sûrement pas l'auteur de l'article qui vous donnera de bons conseils. D'ailleurs tout conseil, aussi avisé soit-il, ne peut être universel car il est conditionné par de nombreux paramètres : la situation géographique, la culture locale, l'architecture du cabinet, ses activités, le nombre de profes-

sionnels, etc.

Certains ont pu aborder le problème de la température des couleurs... Une couleur, aussi chaude soit-elle, sera perçue en fonction du reste de la décoration. Faire un « brainstorming » avec des patients serait une solution. C'est ce que pratiquent les industriels en réunissant leurs clients pour les engager à donner

leur avis de façon spontanée. Une « tempête de cerveaux » qui s'avèrerait fastidieuse pour un chirurgien-dentiste : comment choisir les patients, comment les réunir, comment faire la part de leurs choix s'ils sont contradictoires ? Cette approche marketing est un métier à part entière.

En fait, ce que les patients perçoivent c'est « l'intention » du lieu.

La méthode que nous proposons est plus directe : « *Aujourd'hui, le patient c'est moi !* »

Le tour du cabinet

Nous connaissons bien nos patients, cela suppose de ne pas penser pour eux mais de penser selon ce qu'ils nous disent. Nous sommes régulièrement dans notre propre vie des patients. Nous sommes capables également de faire la part des choses entre les exigences techniques du travail, les obligations déontologiques, les nécessités des professionnels sur le lieu de travail et l'esthétique conventionnelle.

La méthode consiste à tirer la bobinette de son cabinet, ouvrir la porte ou être accueilli, et se poser des questions. Nous allons donc, pièce par pièce, établir une liste des questions opérantes. →

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
DENTAUREUM
FRANCE

« Moi, en tant que patient, qu'est-ce qui me soulagerait dans la salle d'attente ? De la lumière ? Des affiches sur la prévention ? Des objets d'art ? De beaux livres ? Des revues publicitaires ? »

• L'entrée

Qu'est-ce que je veux voir ? Une ambiance ? Une couleur ? Une lumière ? C'est la première impression : quelle intention faut-il communiquer ? Un sentiment d'esthétique, de la compétence technique, de la bienveillance ? De la présence ? Des affichettes d'orientation ?

• La salle d'attente

Je dois y passer un certain temps. Si le praticien est toujours à l'heure, à quoi vont servir les beaux livres d'art que je n'aurai jamais le temps de lire, d'où un sentiment de frustration pour commencer la consultation ? Le praticien a du retard, est-ce que des revues publicitaires dont j'aurai vite fait le tour seront suffisantes ? Lorsque le temps d'attente dépasse cinq minutes, le stress commence à dégager des hormones, lesquelles ? Quelles sont leurs effets, comment les combattre ? N'y a-t-il que la décoration pour apaiser le patient ? Moi, en tant que patient, qu'est-ce qui me soulagerait ? Beaucoup de lumière ou peu de lumière ? Des affiches ? Pour

quoi faire ? Pour montrer que le praticien s'intéresse à la prévention ? Ou pour me signifier que la prévention est importante mais qu'il n'aura pas le temps de m'en parler ? Des objets d'art qui valent très cher ? Pour m'en mettre plein la vue ? Parce qu'il se fait plaisir et qu'il se moque de mon niveau culturel ? Parce qu'il veut m'indiquer que dans ce cabinet les soins ne sont pas économiques ? Ou parce que nous sommes dans un quartier chic et qu'il est bon de parler le même langage ? Ah ! Des objets bon marché ? Il me prend pour un indigent ? Il veut me rassurer sur le prix des prothèses ? Me signifier qu'il est anticonformiste ? Ou bien a-t-il peur que je le vole ? Méfiance ? Moi patient, de quoi aurai-je besoin ?

• La salle de soins

Pourquoi le bureau est-il dans la même pièce ? Parce que le praticien ne veut pas se déranger ? Et moi, si j'ai envie d'un lieu plus convivial pour m'engager dans un devis astronomique... ? Pourquoi changer de pièce sans cesse quand on peut tout faire au même endroit ? Qu'est-ce qui me conviendrait ? Qu'est-ce que j'attends de cette séance au-delà du soin ? Est-ce que le fauteuil est sensé me faire peur ? Est-ce que les objets visibles sont là pour m'inquiéter, notamment tout ce qui pique... ? Si j'avais trois ans, est-ce que je me sentirais rassuré ? En fait ma priorité n'est-elle pas de me sentir en sécurité ? Et ensuite de sentir (intentionnalité),

que le praticien est un passionné de son métier et pas d'alpinisme (cela est son problème et ne me concerne pas) ? Ne pas être concentré, convergé, conduit de façon obsessionnelle sur l'instrumentation ? Y a-t-il de la place pour autre chose ?

• L'assistante

Le sourire, le sourire, le sourire. C'est la seule chose qui m'intéresse. C'est la seule chose qui me fait penser que la personne est à l'aise dans son métier, et qu'elle le maîtrise. Que signifient ses vêtements ? Qu'elle travaille dans un restaurant ? Ou une maison de couture ? Qu'est-ce qui me dit qu'elle est professionnelle, compétente ? Quand je vois l'assistante apparaître, vient-elle avec précipitation ? A-t-elle l'air de s'ennuyer ? Est-elle une potiche ? S'entend-elle avec le docteur ? Vont-ils ensemble se compléter pour bien me soigner ? Elle est sûrement très utile au docteur, mais pour moi, qu'apporte-t-elle ? Est-ce qu'elle est soignée ? Qu'est-ce qui peut me donner cette impression ?

Sus à la grimace

Le professeur Joseph Lejoyeux aimait à répéter : « *Entre nous, il vaut mieux une prothèse mal faite mais bien acceptée, qu'une prothèse bien faite mais mal acceptée !* » Nous adapterons ainsi cet aphorisme dans notre sujet : « *Il vaut mieux un cabinet mal décoré mais où tout le monde a le sourire, qu'un cabinet bien décoré où tout le monde fait la grimace !* » ●

Prêt à booster votre cabinet ?

Alors, proposez l'authentique.



Implants Tissue Level



LUMINEERS®
Facettes pelliculaires

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

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

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

 **TBR®**

Unique, comme votre sourire

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

**STAND
3M31**

**CONGRES
ADF
2018**



Retrouvez-nous en ligne
www.tbr.dental



[HYPNOSE DENTAIRE]

7 RAISONS DE MISER SUR ***l'hypnose***

LONGTEMPS DÉLAISSÉE, **L'HYPNOSE DENTAIRE**, TECHNIQUE DE RELAXATION ET D'ANALGÉSIE, CONNAÎT UN REGAIN D'INTÉRÊT. PASSAGE EN REVUE DE SES AVANTAGES.

Par Pauline Machard

Apaiser le patient

L'hypnose est un bon adjuvant pour calmer l'anxiété et la douleur. Car elle entraîne un «*état de conscience modifiée*», explique le Pr Vianney Descroix, praticien en hypnose, spécialisé dans la prise en charge de la douleur chronique, et chef de service d'odontologie à la Pitié-Salpêtrière (AP-HP). *On focalise le patient sur un stimuli afin de diminuer sa sensibilité* ». L'hypnose dentaire «*réduit l'état de résistance. On augmente la flexibilité neuronale pour pouvoir créer avec le patient une nouvelle perception de ses soins*», détaille Sonia Spelen, consultante et formatrice en ressources humaines dans les cabinets dentaires et auteure de *L'hypnose dentaire – guide et exercices pratiques*. Sous hypnose, le patient est «*ailleurs*», mais toujours conscient. Résultat : il se laisse davantage faire et la douleur est amoindrie. Cette méthode est donc intéressante pour renforcer une anesthésie locale mais aussi pour réduire les problèmes post-opératoires. Elle peut enfin être utilisée comme palliatif quand «*les médicaments ne sont pas en accord avec les valeurs du patient ou pas bons pour sa santé (allergie, problème de foie...)* », note Sonia Spelen. Peur et douleur – qui se nourrissent – pouvant conduire à un évitement des soins, cet avantage est loin d'être négligeable. Marie-Elodie Bélot, assistante dentaire en omnipratique et implantologie à Arras, en est témoin. C'est grâce à l'hypnose qu'un de ses patients, «*très difficile*», a pu renouer avec les soins.

Économiser les consommables

Qui dit diminution de l'anxiété et de la douleur, dit réduction de la prise de médicaments. «*On réduit les anesthésiants, mais on ne les supprime pas pour autant*, avertit le Pr Descroix. *Il n'y a pas de soins dentaires sans anesthésie locale. Seuls 5 % de la population mondiale peut se laisser faire sans anesthésie. Quand bien même, ce ne sera jamais confortable. De toute façon, nous trouvons toujours une solution anesthésique compatible. Et puis l'hypnose ne fait pas de miracles, il y a des patients avec lesquels cela ne marche pas* ». Sonia Spelen est sur

la même ligne : «*Nous ne pouvons pas supprimer tout anesthésiant, bien sûr que non. Pour cela, il faudrait déjà en avoir la compétence. Seul un grand hypnothérapeute peut arriver à faire comme dans les hôpitaux, où l'hypnose remplace l'anesthésie* ».

Trouver la juste distance

L'hypnose dentaire, qui fonctionne grâce à des techniques de communication, améliore la relation patient, et donc la réussite des traitements. Elle «*change le rapport au patient, qui a besoin d'humain*, explique le Pr Descroix. *Dans l'hypnose ericksonienne que j'enseigne (le but : amener →*

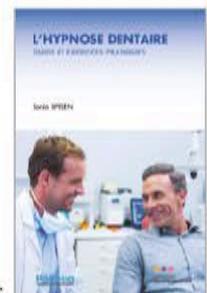
À lire

L'Hypnose dentaire, Guide et exercices pratiques

DE SONIA SPELEN

Discipline de plus en plus pratiquée au sein des cabinets dentaires, l'hypnose est devenue un outil incontournable facilitant le travail au fauteuil. Basée sur des fondamentaux simples et accessibles à tous, cette pratique ne demande pour prérequis que la seule motivation. La pratique de l'hypnose dentaire est bénéfique à double titre, pour le patient et pour le praticien. Son but est de détendre le patient et d'optimiser les ressources de son corps afin de permettre, par exemple, une cicatrisation plus rapide. C'est également d'établir une relation de confiance et de coopération entre le patient et le praticien. En tant que spécialiste du milieu dentaire et coach en ressources humaines utilisant l'hypnose ericksonienne au quotidien, Sonia Spelen bénéficie d'une réelle expertise. S'appuyant sur son expérience, elle révèle les petits secrets qui font que l'hypnose dentaire fonctionne systématiquement. Tel un guide pratique, ce livre présente des méthodes et des protocoles d'accompagnement pour simplifier la mise en place de l'hypnose au cabinet. Il accompagnera de façon pédagogique les chirurgiens-dentistes novices dans la découverte de cette discipline et les plus expérimentés vers un développement de leurs compétences afin d'affiner leur pratique.

L'Hypnose dentaire. Guide et exercices pratiques, de Sonia Spelen. Ed. Parresia. 49 €. À paraître le 27 septembre 2018.





© metaspotos / istockphoto

30 %

c'est le pourcentage de Français qui auraient peur d'aller chez le dentiste, selon un sondage réalisé par le site de rendez-vous en ligne MonDocteur, à l'occasion du congrès 2017 de l'ADF. Soit une minorité, contrairement à une idée répandue.

conscient et inconscient à travailler ensemble à la résolution d'un problème, ndr), le patient est au cœur du processus relationnel. Pour moi, tout praticien peut pratiquer l'hypnose s'il a envie d'investir dans le relationnel », développe-t-il. Or ce n'est pas le cas de tous. Pour Sonia Spelen, l'hypnose permet justement à chaque praticien de « compenser ses lacunes. Lorsqu'on est trop froid, distant, on génère une

attitude fuyante ou agressive. En mettant un peu de bienveillance dans le ton de la voix, on se préserve une vie plus sereine, dans laquelle les gens sont plus agréables. À l'inverse, lorsque l'on manque de charisme, que l'on est trop gentil, on attire à soi les abus de la part des patients et de l'équipe. En compensant via l'hypnose, on gagne le respect ». Pour la consultante, il s'agit de donner « juste ce qu'il faut de reconnaissance ».

Rendre l'exercice plus serein

Intégrer l'hypnose, c'est gagner en sérénité d'exercice. 1) Les paroles évocatrices du praticien calment le patient, donc celui-ci communique moins son stress. 2) Elles permettent au patient de trouver lui-même les ressources pour surmonter sa peur, sa douleur. De fait, il ne fait pas porter l'intégralité de son « sac à dos » au praticien, ce

qui n'est pas négligeable, tant la profession est « à risque de burn out », rappelle le Pr Descroix. 3) En parlant hypnose, le praticien se « tranquillise lui-même », d'autant que tout ce qu'il exprime lui permet d'évacuer la pression. Ainsi, un cercle vertueux se met en place, résume Sonia Spelen : « Un praticien qui se relaxe détend son assistante. L'ambiance est apaisée donc les patients aussi. Ceux-ci prennent l'habitude de se détendre quand ils arrivent au cabinet et n'ont donc plus trop de raisons d'être mécontents... » Tout le monde y gagne. « Au niveau professionnel, l'hypnose m'a permis notamment de mieux gérer les cas difficiles, car on est dans une société de consommation où il faut tout, tout de suite, raconte Marie-Elodie Bélot. Avant, la remarque d'un patient aurait trotté toute la journée dans ma tête et je serais rentrée mal en point du travail. » ➔

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

AVEC NOS PACKS, DIFFUSEZ VOS ANNONCES



Sur Internet :
le site edp-dentaire.fr

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

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

+ Orthophile :
lu par 50 % des orthodontistes.

MAXIMISEZ VOTRE EFFICACITÉ AVEC :

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

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

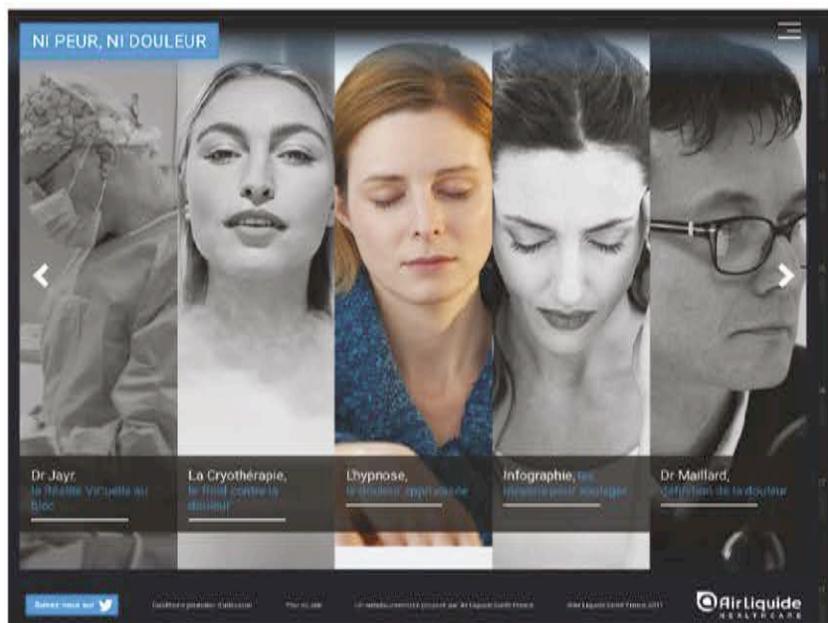
SOLUTIONS
Cabinet dentaire



Pour passer votre annonce, une seule adresse :

www.edp-dentaire.fr onglet «annonces»

Support téléphonique au 06 73 85 58 29



À voir

Le webdocumentaire « Ni peur ni douleur », proposé par le laboratoire pharmaceutique Air Liquide Santé France : www.nipeurnidouleur.fr

« L'hypnose sert la réputation du cabinet. Vous devenez un cabinet dans lequel il devient agréable de se faire soigner. Résultat : le carnet de commande se remplit. »

À (ré)écouter

Le podcast du documentaire "La peur du dentiste" de Catherine Remoissenet et Christine Robert dans l'émission "Sur les docks" sur France Culture (janvier 2016) : <https://goo.gl/J3pxkB>

Améliorer l'efficacité et la qualité des soins

Hors hypnose, les patients ont tendance à compenser leurs peurs en « serrant les accoudoirs du fauteuil, en se taisant », observe Sonia Spelen. Mais, avertit-elle, « plus quelqu'un essaie de prendre sur lui, plus la séance se passe mal et va générer une tension dans le corps et la mâchoire, qui nuit au bon déroulement du soin ». De même, poursuit la consultante : « Les gens pensent pouvoir prendre sur eux, or l'inconscient, insatisfait, augmente la réaction défensive du corps. Même si la séance se passe bien, l'inconscient va déplacer sa réaction sur la cicatrisation ou l'acceptation de la greffe ou de l'implant. » À l'inverse, sous hypnose, « les soins se font dans une atmosphère beaucoup plus efficace », assure le Pr Descroix. « Il y a une hyposalivation donc l'assistante

perd moins de temps à mettre le coton, la mâchoire est plus ouverte donc le praticien s'agace moins à demander d'ouvrir grand la bouche, le patient n'a pas de tics de défense », vante Sonia Spelen. Certes, il est probable, du moins au début, que l'hypnose allonge la durée des consultations, apprentissage oblige. Aussi parce que, rappelle Marie-Elodie Bélot, « quand on y a recours, c'est pour des patients difficiles. Mais, soulignait-elle, il faut quoi qu'il en soit choisir entre allouer du temps à négocier avec le patient pour savoir s'il va se laisser faire, et allouer 10 minutes pour qu'il apprenne à travailler sur lui et ainsi gagner du temps lors des rendez-vous suivants ».

Favoriser la cohésion de l'équipe

L'hypnose, c'est un bagage supplémentaire pour le praticien, mais aussi pour l'assistante dentaire. Pour cette dernière, c'est aussi un bon moyen de sécuriser son emploi et surtout d'évoluer, et donc in fine, d'être plus fidèle et impliquée. « À un moment donné, je me suis demandée ce que je pouvais faire de plus pour moi, pour accompagner au mieux mes patients, pour apporter une valeur ajoutée au cabinet », se souvient Marie-Elodie Bélot. Parmi l'offre de formation, elle choisit l'hypnose. Son praticien décide de la suivre. Le binôme opte pour l'institut Hypnoteeth, dédié à la formation des professionnels de santé. « Quand les assistantes viennent avec leur praticien, quelque chose se passe, observe le Pr Descroix. Ils apprennent à mieux se connaître, leur confiance et leur complicité se renforcent. » Marie-Elodie Bélot approuve : « De retour au cabinet, nous pouvions pratiquer tous les deux, nous corriger mutuellement,

cela nous a encore plus unis professionnellement. » Il se peut que certains membres de l'équipe dentaire soient réticents, mais pour Sonia Spelen, « ce n'est pas un frein, parce que le praticien peut le mettre en place seul au départ et gagner l'adhésion de l'équipe au vu des bienfaits sur le patient ».

Assurer la bonne réputation du cabinet

« Aujourd'hui, les gens recherchent le retour à des relations très humaines. C'est un critère de qualité de service pour sortir du lot et avoir une bonne image de marque », fait savoir Sonia Spelen. « L'hypnose sert la réputation du cabinet, assure également le Pr Descroix, vous devenez un cabinet dans lequel il devient agréable de se faire soigner. Résultat : le carnet d'attente se remplit. » « Beaucoup de patients voient leur dentiste comme inaccessible. Ils ne peuvent donc pas se détendre en leur présence. Pratiquer l'hypnose dentaire montre que le patient est au cœur de l'attention du praticien », ajoute Sonia Spelen. Pour Marie-Elodie Bélot : « Il y a une très forte demande des patients », mais celle-ci peut néanmoins être biaisée par la version télévisuelle, spectacle, qui peut aimer ou repousser. D'où l'intérêt, selon elle, « d'enlever les croyances ».

Pour les experts, intégrer l'hypnose dentaire est rentable, dans la mesure où cela permet au praticien de gagner en confort d'exercice : « L'organisation est plus fluide, le praticien est plus respecté (moins de retards, moins d'oublis du chéquier), moins fatigué et les greffes d'implants fonctionnent mieux », détaille Sonia Spelen. Surtout, c'est rentable parce qu'un patient satisfait en parlera autour de lui. Le patient de Marie-Elodie Bélot qui a retrouvé le chemin des soins grâce à l'hypnose a ainsi adressé sa femme... ●

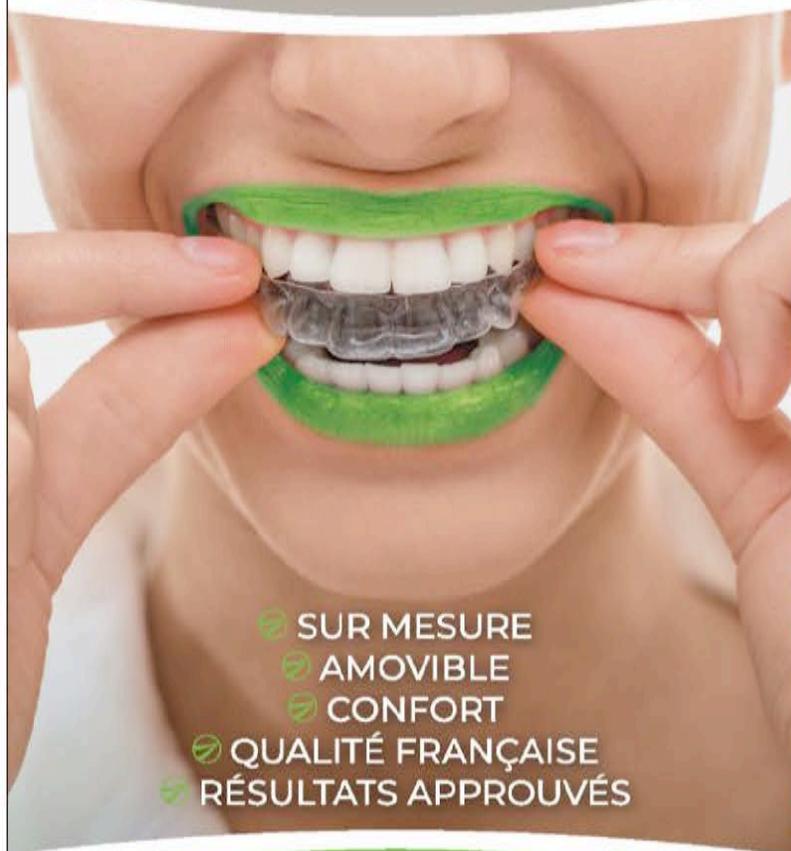


LA SOLUTION INVISIBLE D'ALIGNEMENT DENTAIRE

SOLUTION & FABRICATION 100% FRANÇAISE



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

Tél. 02 41 46 93 78



www.ealigner.com

« Pour » ou « contre » le



Jacques Braun

CONSULTANT SPÉCIALISÉ DANS LES CABINETS DENTAIRES LIBÉRAUX,
FONDATEUR DE LA SOCIÉTÉ OPTIMUM RATIO (WWW.OPTIMUM-RATIO.COM)
JACQUES.BRAUN@OPTIMUM-RATIO.COM

UN CHOIX INÉVITABLE POUR CERTAINS CRÉNEAUX

Ni « pour » ni « contre », dans la mesure où le déconventionnement est un libre choix. Mais pour moi, se déconventionner, c'est faire le choix de conserver sa liberté de fonctionnement, garder le plaisir de travailler, rester libéral. Il existe un marché pour les praticiens souhaitant franchir ce pas ! Encore faut-il avoir l'envie et les capacités de le capter. Certains patients savent que la qualité a un prix. Choisir d'investir dans un traitement dentaire n'est pas qu'une question de pouvoir d'achat, c'est aussi une question de motivation. Pour que la balance penche en faveur de la santé bucco-dentaire, l'impératif de qualité est incontournable. Pour un praticien qui fait le choix du déconventionnement, le temps n'est plus un ennemi, il peut sereinement prendre 1 h pour ses patients en consultation. Finis les enchaînements pour

compenser la sous-valorisation tarifaire des actes et atteindre le chiffre nécessaire pour vivre décemment. Finis les calculs « actes rentables » et « non rentables », car tous sont valorisés au juste

C'est faire le choix de conserver sa liberté de fonctionnement, garder le plaisir de travailler.

prix. Le chirurgien-dentiste a pour mission que son patient soit motivé et heureux à l'idée de retrouver le sourire et/ou le plaisir de manger. Pour assurer cette mission, il doit écouter, comprendre les préoccupations du patient, expliquer, rassurer... prendre son temps, en somme. Or aujourd'hui, le temps dévolu lors d'une consultation - qui est à 23 € - est plus que restreint. C'est symbolique de la dévalorisation des connaissances scientifiques et de l'expertise clinique.

L'acte intellectuel et relationnel est mis au rebus. Or c'est cette dimension fondatrice du traitement médical-dentaire qui, dans l'absolu, a la plus grande valeur, car il détermine tout le reste. Si la

gratuité peut parfois déresponsabiliser, la dépense du patient, elle, engage le praticien et son équipe à exceller à tous niveaux : clinique, accueil, prise en charge, suivi... À l'heure actuelle, des changements majeurs doivent s'opérer dans l'organisation, les méthodes de travail. Il y a bien sûr des risques à se déconventionner (comme à rester conventionné), mais c'est un choix inévitable pour certains créneaux dentaires. Certains patients partiront. Mais d'autres viendront. ●

déconventionnement ?



Dr Nicolas Pernin

SECÉTAIRE GÉNÉRAL NATIONAL ADJOINT
DE L'UNION DENTAIRE

LE DÉCONVENTIONNEMENT: UNE SORTE DE FATALISME

Après les dernières négociations conventionnelles, qui ont abouti à une signature sans pour autant donner entière satisfaction sur le rééquilibrage attendu par la profession, la question du mode d'exercice conventionné ou non a pu se poser pour nombre de praticiens. Personnellement, je fais le

déconventionnement peut apporter une certaine souplesse dans la gestion de son cabinet, il impose à nos patients une faible prise en charge par l'AMO des soins dispensés et par voie de conséquence de l'assurance complémentaire. La prise en charge sera basée sur le tarif d'autorité égal à 16 % du

Être contre le déconventionnement, ce n'est pas approuver la convention dans son intégralité.

choix de ne pas me déconventionner. Être contre le déconventionnement, ce n'est pas pour autant approuver la convention dans son intégralité, c'est rester dans le cadre dans lequel s'inscrit la profession au titre du caractère solidaire de notre système de santé. En ce sens, le praticien reste un acteur dont l'exercice repose sur l'attachement au rôle pivot de l'assurance maladie obligatoire. Ne perdons pas de vue que si le

tarif opposable de la CCAM et 0,40 € pour la consultation.

Si le praticien déconventionné, toujours tenu par les recommandations de la Haute Autorité de Santé, continuera d'exercer une dentisterie de qualité, avec certainement une plus grande flexibilité devant certains actes mal pris en charge par l'assurance maladie, on peut se demander s'il ne s'écarte pas quelque peu de son rôle de santé publique.

L'Union Dentaire reste très attachée au conventionnement et à la notion d'accès aux soins qui y est associée. Il n'en demeure pas moins une volonté permanente de voir émerger un nouveau paradigme, et de continuer à vouloir faire évoluer la convention vers un rééquilibrage avec une augmentation des tarifs des soins conservateurs. L'avènement du RAC O, avec son enveloppe financière limitée, pourrait être un frein à l'évolution des techniques, voire de la qualité. Il nous faut donc rester très attentifs. Une nouvelle voie s'est engagée. Il faut continuer à travailler pour que l'exercice conventionné puisse permettre l'équilibre financier de nos structures et un accès aux soins de qualité pour tous. Le déconventionnement me paraît être une sorte de fatalisme auquel je n'adhère pas. Nous devons rester les acteurs de notre avenir et assumer pleinement notre rôle majeur au sein du système de santé. ●

RETOUR SUR ÉVÉNEMENT

DR ALBERT FRANCK ZERAH

« L'IDÉE, C'EST DE GRAVIR L'ESCALIER MARCHE PAR MARCHE »

Lors de la première édition des Digital Dental Days, du 21 au 23 juin à Ajaccio, le Dr Albert Franck Zerah est revenu sur les apports du flux numérique.



Ajaccio, la cité impériale, a accueilli la première édition des Digital Dental Days du 21 au 23 juin dernier. L'événement, entièrement consacré aux solutions et enjeux numériques dentaires a rassemblé praticiens, laboratoires, ingénieurs et experts pour trois journées d'échanges, de formation et de partage d'expériences.

À ce jour, seuls 7 à 8 % des praticiens français ont fait leur transition numérique. En quoi est-ce important ?

Le but de notre exercice est de proposer la meilleure qualité de soins possible aux patients. Or, grâce à la révolution numérique - car il s'agit réellement d'une révolution - nous allons pouvoir aller de plus en plus loin, de plus en plus vite, avec un maximum de précision. Et ce en exerçant de manière plus sereine. Les apports du numérique au cabinet peuvent être résumés en trois maîtres mots : précision, confort, reproductibilité.

Quelles sont les possibilités offertes par le 100 % numérique en implantologie ?

Sur les secteurs antérieurs par exemple, le protocole 100 % numérique s'applique bien à la mise en charge immédiate (MCI). Plus besoin d'intervenir traditionnellement : on demande au centre

d'usinage CFAO de faire correspondre le CBCT avec l'empreinte optique intra-buccale, le laboratoire ou le centre d'usinage réalise un mockup préfigurant l'aspect des futures couronnes, réalise dans le même temps un guide chirurgical afin de placer de manière optimale les implants dans le futur couloir prothétique. On va pouvoir placer des Profile Designers iPhyso sur ces implants, clipser des piliers provisoires en plastique PEEK, puis re-baser la prothèse provisoire. Les avantages : le patient ressort du cabinet avec des couronnes provisoires fixes ; les dents provisoires ont presque l'aspect des définitives ; le calcul par ordinateur permet de respecter les règles de la MCI (totale inoclusion), de garantir la réussite, la pérennité et la reproductibilité de la mise en charge immédiate pour chaque patient. Même si il n'est pas possible, numériquement, de faire une MCI pour un édentement total, sur des secteurs

encastrés, en particulier antérieurs, on est à la hauteur de nos espérances et de celles des patients.

Quel est l'intérêt d'un événement tel que les Digital Dental Days ?

C'est crucial. Il est fondamental que les praticiens s'impliquant dans la recherche et le développement, avec des industriels, en dentisterie traditionnelle, comme dans le domaine de l'implantologie, transmettent cette notion de révolution numérique. Il faut renouveler ce genre d'initiatives, en faisant en sorte d'aller à chaque fois plus loin dans l'explication des possibilités, mais aussi des limites, du numérique. L'idée, c'est de gravir l'escalier marche par marche, en vue d'obtenir le résultat le plus satisfaisant possible, pour le patient et pour le praticien. ●

Propos recueillis par Pauline Machard.

ABONNEZ-VOUS DÈS MAINTENANT

Profitez de la meilleure information
pour gérer votre cabinet

Au sommaire en 2018

- CFAO, au cabinet ou au labo ?
- Comment mieux fixer ses prix ?
- L'orthodontie a-t-elle sa place au cabinet dentaire ?

Et bien plus encore...

1 an **150 €**

10 NUMÉROS

- + 6 HORS-SÉRIES ET SUPPLÉMENTS
- + ACCÈS À VOTRE REVUE EN LIGNE SUR **edp** kiosk



10 NUMÉROS + 6 HORS-SÉRIES + VERSION NUMÉRIQUE

OUI, je m'abonne pour 1 an à

SOLUTIONS

Cabinet dentaire

Je renvoie mon bulletin
d'abonnement complété à :



SOLUTIONS
CABINET DENTAIRE
service abonnement
CS 60020
92245 malakoff cedex
scd@mag66.com

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code Postal : | | | | | | | |

Tél. : | | | | | | | |

Ville :

E-mail :@.....

Je règle

- Par chèque à l'ordre de EDP santé
- À réception de facture

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

EUROPERIO - RETOURS SUR ÉVÉNEMENT

SYMPOSIUM PHILIPS ORAL HEALTHCARE : UNE EXPLORATION DE L'AVENIR DE LA SANTÉ BUCCO-DENTAIRE

Les 18 et 19 juin derniers, Philips Oral Healthcare organisait le Symposium « Connecter la bouche et le corps dans les soins de la santé du XXI^e siècle » à Amsterdam, en marge du congrès EuroPerio9.

Les conférenciers ont discuté des derniers développements de la recherche scientifique, y compris le changement de perspective sur la santé bucco-dentaire et le bien-être général et l'évolution du rôle des technologies numériques dans les soins bucco-dentaires ; particulièrement dans les domaines du diabète, des maladies cardiovasculaires et de la grossesse. Parmi les nombreux intervenants internationaux, le Professeur R. Bruce Donoff, Doyen de la Faculté de Médecine Dentaire

de Harvard, a fait part de son expérience de l'intégration dans les spécialités de la chirurgie buccale et maxillo-faciale et du traitement du cancer buccal, dans son allocution « Intégrer la santé bucco-dentaire dans la médecine : état passé et futur » tandis que le Dr Niklaus P. Lang, Professeur émérite à l'Université de Berne, a donné un aperçu de la « Guided Biofilm Therapy (GBT) dans le cadre d'une approche parodontale suisse centrée sur la qualité ». Le Dr. Bruno G. Loos, Professeur au Centre académique de dentisterie d'Amsterdam, a démontré, quant à lui, le besoin d'étroites relations de travail entre la communauté médicale et les hôpitaux dentaires. « *Le traitement de la parodontite apporte non seulement une amélioration de la situation parodontale, mais aussi une amélioration significative*

des paramètres cliniques du système cardiovasculaire », a commenté le Dr. Loos.

Les technologies numériques et le rôle des données à l'avenir

Les dernières tendances et les systèmes numériques disponibles sur le marché ont été détaillés par le Dr Robert Kalla, un praticien suisse ayant une expérience dans la gestion des données des patients, ou encore par le Dr. Nicolas Giraudeau du CHU de Montpellier, spécialiste de la télémédecine bucco-dentaire, qui a conclu : « *Les technologies numériques sont considérées comme un véritable outil de santé publique dentaire dans le monde.* » ●

Pour plus d'informations : <https://www.usa.philips.com/c-m-pe/dental-professionals>



ZENDIUM ET L'AMÉLIORATION DE LA SANTÉ GINGIVALE

Lors du congrès, Zendium a présenté un ensemble de données qui démontrent qu'une utilisation quotidienne de ce dentifrice améliore la santé gingivale en favorisant l'équilibre du microbiome buccal.

En plus du fluor, la formulation sans SLS (Sodium Lauryl Sulphate) du dentifrice Zendium contient des enzymes et des protéines naturelles qui stimulent les défenses salivaires naturelles et équilibrent le microbiome buccal. Une étude publiée en 2017 a montré qu'après 14 semaines d'utilisation du produit on constatait une augmentation importante des bonnes bactéries et une diminution des mauvaises bactéries. Ces résultats s'ajoutent à un consensus croissant d'experts qui reconnaît que c'est l'équilibre global du microbiome buccal qui

est la clé de la santé bucco-dentaire plutôt que la simple présence ou l'absence d'un agent pathogène spécifique. L'effet de Zendium sur les bonnes bactéries a été démontré au travers de deux autres études. Dans un essai clinique contrôlé de 13 semaines, 83 % des utilisateurs de Zendium ont présenté une amélioration de la santé gingivale montrant une supériorité par rapport aux trois indices cliniques mesurés. De même, une étude réelle de plus de 300 personnes au Danemark a révélé que les utilisateurs au long cours avaient

une meilleure santé gingivale que ceux qui utilisaient des dentifrices réguliers.

« *Notre programme de R&D en cours s'appuiera sur cette compréhension et nous aidera à développer un portefeuille de produits qui offriront des avantages cliniques tangibles et répondront aux besoins des patients* », pointe le Dr Mark Edwards, Directeur recherche et développement mondial chez Unilever. ●

Pour plus d'informations : www.zendium.com



ACQUISITION

YOUNG INNOVATIONS DISTRIBUE AMERICAN EAGLE INSTRUMENTS

Le groupe dentaire américain Young Innovations est désormais le seul fournisseur de produits American Eagle en Europe. Young a fait l'acquisition du fabricant d'instruments dentaires et de fournitures de cabinet dentaire en 2017.

La gamme American Eagle comprend des innovations pour la prophylaxie, le diagnostic, la restauration, la parodontologie, l'implantologie et l'endodontie. « American Eagle élargit notre portefeuille et fait de nous un fournisseur complet de produits haut de gamme de

haute qualité », souligne Frank Whyte, directeur général de Young Innovations Europe. Pour rappel, Young Innovations est un important développeur, fabricant et distributeur de produits dentaires.

Le portefeuille comprend déjà des solutions innovantes pour la prophylaxie, le diagnostic, la parodontologie, la restauration, l'orthodontie, l'endodontie ainsi que des marques de renommée mondiale comme Young, Zooby, Microbrush et American Eagle Instruments. La société américaine a son siège à Chicago et son centre européen à Heidelberg, en Allemagne. L'entreprise a été fondée en 1900 et appartient à The Jordan Company. ●



Frank Whyte, directeur général de Young Innovation Europe

Contact :

Jeannine Fink

Tél. : +49 (0)6221-434 544 2

info@youngdental.eu

www.microbrush.eu

www.youngdental.eu

Parresia

L'hypnose dentaire Guide et exercices pratiques



Sonia Spelen

Discipline de plus en plus pratiquée au sein des cabinets dentaires, l'hypnose est devenue un outil incontournable facilitant le travail au fauteuil. Basée sur des fondamentaux simples et accessibles à tous, elle ne demande pour prérequis que la seule motivation. Sa pratique est bénéfique à double titre, pour le patient et pour le praticien. Le but de l'hypnose dentaire est de détendre le patient et d'optimiser les ressources de son corps afin de permettre, par exemple, une cicatrisation plus rapide. C'est également d'établir une relation de confiance et de coopération entre le patient et le praticien. Véritable guide pratique, ce livre présente des méthodes et des protocoles d'accompagnement pour simplifier la mise en place de l'hypnose au cabinet. Il accompagnera de façon pédagogique les chirurgiens-dentistes novices dans la découverte de cette discipline et les plus expérimentés vers un développement de leurs compétences afin d'affiner leur pratique.

120 pages, 49 euros

ISBN : 978-2-490481-04-0

Commandez et retrouvez toutes nos collections sur www.librairie-garanciere.com



ANNIVERSAIRE

SIVP DENTAIRE QUINZE ANS DE SUCCÈS... ET DES AMBITIONS !

Créée en 2003, SIVP Dentaire est dotée de quatre filiales internationales et de deux sites de production high-tech en Turquie. Le secret du succès de ce laboratoire de prothèses dentaires ? Un modèle de production unique qui donne le ton pour l'avenir. Explications.

« Quinze ans ! Un anniversaire que nous célébrons avec fierté, car il marque un tournant : celui d'une autre dimension pour notre entreprise ! » Dave Brami, co-fondateur du laboratoire SIVP Dentaire avec Joseph Slama, a de quoi sourire : outre cette quinzième bougie à souffler, il s'offre une unité de production de 1 000 m² flambant neuve à Istanbul (la deuxième, avec celle d'Izmir). « Ce tout nouveau site propose à notre clientèle qualité de fabrication, compétitivité et délais de traitement très courts, poursuit le co-fondateur. Il permettra aussi d'absorber notre croissance future... » Car si l'entreprise a su se faire une place au sein des dix plus gros laboratoires de prothèses sur le marché français, elle n'a pas l'intention de s'arrêter là ! « Nous avons donné naissance à un modèle de production inédit : de la sélection des matériaux à la délivrance du produit, nous sommes le seul laboratoire d'importation sans sous-traitant, pointe notamment Dave Brami. Cette maîtrise de tous les maillons de la chaîne est un luxe indispensable : elle nous permet d'être réactifs et compétitifs sans perdre notre lien étroit avec les praticiens. »

Le laboratoire répond à une demande exponentielle : À ce jour, plus de 500 000 prothèses sont sorties des chaînes de fabrication de SIVP Dentaire. « Nous sommes passés de 40 à 120 prothésistes en 15 ans. Nous espérons augmenter encore nos effectifs à l'horizon 2019. » Et développer d'autres filiales étrangères, après celles de Rome, Barcelone et Tel Aviv. ●

Pour plus d'informations :
01 40 54 89 24
www.sivpdentaire.com

RETROUVEZ LE DERNIER SOMMAIRE DE LA REVUE ODF

REVUE
d'Orthopédie
Dento
Faciale

Vol. 52 - N° 3 - Juillet 2018
Management

Rédacteur en chef de ce numéro : G. Mer

Table des matières

227 Éditorial
A. Ben Avner & A. Blev

229 Avant-propos
G. Mer

231 Interview
Entretien avec Catherine Guenisset
par F. Pourst et G. Mer.
C. Quirsis

235 Le respect des obligations légales
et réglementaires du chirurgien-dentiste
Dental legislation legal and regulatory requirements.
B. Aouari

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



Gestion du cabinet dentaire
l'évènement du management scientifique et adaptatif
human resources in the dental office,
the advent of scientific and adaptive management.
R. Cochet

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



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

293 Contrat de travail - le danger
du Contrat à Durée Déterminée.
N. Buisson



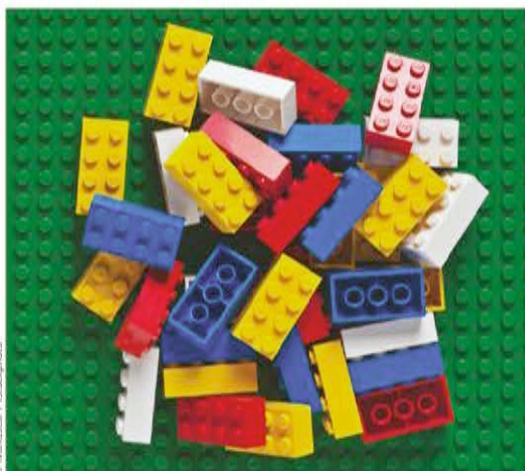
Démarche éco-responsable :
l'orthodontie « Green ».
Eco-responsible approach: "Green" orthodontics.
E. L. F. Pourst

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

309 Revue de presse
H. Gurau-Delhomme

DENTSPLY SIRONA ENDODONTICS

UNE LONGUE TRADITION DE SOUTIEN



L'entreprise s'engage en faveur des enfants et des adolescents malades et handicapés en soutenant l'Association Rêves Suisse.

Le 5 septembre 2018, Dentsply Sirona Endodontics organisait à Ballaigues un événement de soutien en faveur de Rêves Suisse, une association qui finance les rêves d'enfants malades et handicapés. En 2018 ce rêve est de visiter Legoland en Allemagne.

Les 800 collaborateurs de l'entreprise, répartis en 41 équipes ont participé à un grand concours de Lego. Chacune des équipes avait 800 pièces de lego et devait participer à la réalisation d'une œuvre d'art de 32 000 pièces ! Les 41 œuvres ont été exposées et soumises au jury composé des membres de l'association Rêves Suisse, dont sa présidente Sandrine Cavadini, qui a désigné trois équipes gagnantes.

Le comité de direction de Dentsply Sirona Endodontics a ensuite remis un chèque de 20 000 CHF en faveur de Rêves Suisse en présence des collaboratrices et collaborateurs de l'entreprise.

Pour mémoire, en 2014, l'entreprise s'est engagée en faveur de l'Association européenne contre les leucodystrophies (ELA) ; en 2016 en faveur de l'Association romande pour les familles d'enfants atteints d'un cancer (ARFEC), en 2107 pour l'Association Porte-Bonheur qui intervient auprès des enfants orphelins. À chaque fois, tous les employés de l'entreprise se mobilisent pendant plusieurs jours afin de réaliser un événement unique. ●



SPÉCIALISTE DE LA TV EN SALLE D'ATTENTE



Plus de 100 séquences vidéos sur les thèmes de :
L'esthétique dentaire, l'implantologie, la parodontologie, l'orthodontie, quizz d'hygiène dentaire...

En alternance avec des séquences détentes, sorties cinéma, nutrisanté, histoire & culture, art, prévisions météo...



3 BONNES RAISONS DE DEMANDER VOTRE ESSAI

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



ENTRETIEN

DR ANTOINE MONIN CHIRURGIEN-DENTISTE À VIENNE (ISÈRE) ET FORMATEUR ANTHOGYR

C'est sur le campus Anthogyr de Sallanches (Haute-Savoie) qu'est organisé un panel de formations proposées par le groupe spécialisé dans l'implantologie. Le Dr Antoine Monin a conçu et anime depuis cinq ans la formation « 1,2,3 Posez ! »

Comment se déroule la formation « 1,2,3 Posez ! » ?

En trois étapes, cette formation personnalisée propose aux praticiens débutants de se lancer en toute confiance dans l'implantologie simple. Cela commence par deux jours sur le campus de Sallanches pour lever les résistances internes au cabinet, bien communiquer, valider les indications simples et poser les premiers implants sur des mâchoires animales... Dans un deuxième temps, le stagiaire passe une journée dans le cabinet d'un tuteur pour aborder le plan de traitement, la planification et assister à la pose d'un implant en live sur un patient. Cette journée est aussi l'occasion de faire le point avec le tuteur sur les futurs cas cliniques traités en coaching et de valider point par point la préparation des équipes chirurgicales.

La troisième étape se passe plus localement : le stagiaire passe une journée au cabinet du tuteur puis celui-ci vient coacher le praticien à son cabinet pour réaliser main dans la main la pose d'un implant. Dans l'offre de formation, le praticien reçoit une trousse chirurgicale et 10 implants Anthogyr.

Quelles sont les spécificités de cette formation ?

Le vrai « plus » de notre formule, c'est que l'on accompagne le praticien débutant jusqu'à la pose de son premier implant, ce qui n'existe pas ailleurs, où l'on se contente souvent d'une formation théorique. Le tutorat est donc l'originalité de « 1, 2, 3 Posez ! ». L'idée est que, partout où le praticien se trouve en France, il dispose d'un tuteur expert qui va l'encadrer dans ses premières interventions. Une fois la session terminée, les praticiens certifiés continuent d'être soutenus : ils bénéficient d'une hotline pour solliciter les tuteurs et analyser certains cas cliniques. Ceux-ci pourront même prendre le relais si l'intervention est trop compliquée. Au bout d'une ou deux années de pratique, les personnes formées à « 1, 2, 3 Posez ! » peuvent venir au campus suivre des formations plus avancées. Enfin, le campus Anthogyr bénéficie d'un grand espace de formation, doté de nombreuses salles de cours, de laboratoires ultra équipés permettant de réaliser des TP de qualité.

La formation réserve-t-elle une place importante aux assistantes dentaires ?

Autant il est possible de pratiquer des soins dentaires avec une assistante qui n'est présente au fauteuil que de façon partielle au cours du soin, autant en chirurgie le binôme est primordial. C'est pourquoi « 1,2,3

Posez ! » forme simultanément le praticien et son assistante. Je viens moi-même à la formation avec mon assistante, qui est là pour leur apporter toutes les bases logistiques. En implantologie, les assistantes sont présentes de la préparation du bloc opératoire à la facturation, en passant par l'installation du patient et l'aide opératoire. Le programme est là pour favoriser un binôme efficace.

J'insiste bien durant la formation pour éviter que les tâches de l'un débordent sur celles de l'autre. À la fin du cycle de formation chaque cabinet formé est autonome sur la prise en charge de cas simples tant sur le plan clinique (praticien) que logistique (assistante).

Qui sont les tuteurs ?

Des experts essentiellement venus à nous par le bouche-à-oreille. Initialement, je faisais seul le tutorat, mais devant le succès de la formation, j'ai vite recruté des confrères. Je continue à suivre les correspondants qui sont installés en Rhône-Alpes.

Ce qui est intéressant, c'est que tout un réseau se crée avec les tuteurs et les personnes formées. Nous restons en relation et nous retrouvons à l'occasion de conférences ou d'événements comme le « Cercle », à Sallanches, qui rassemblent les utilisateurs d'implants Anthogyr. ●

Propos recueillis par E.V.

GESTION DU CABINET

Masterclass plan de traitement : de la conception à l'acceptation par le patient

13 novembre à Aix-en-Provence
Intervenant : Dr. Michel Bartala
Contact : L'Académie du Sourire
@ : nathalie.negrello@academie-du-sourire.com

OMNIPRATIQUE

Le collage Inlay-Overlay

Début vendredi 29 juin 2018
Fin vendredi 29 décembre 2034

Collage dentaire & restaurations
indirectes

Inlay / onlay / overlay
Lieu : Bordeaux
Tarif : 450 €

Contact : GAD CENTER
Tél. : 06 09 13 52 41

Formation 3shape

À Paris

- Prothèse adjointe pour laboratoire - 10 octobre et 14 novembre
 - Trios pour cabinet - 24 octobre
 - Design studio pour cabinet - 25 octobre
 - Ortho System niveau 3 pour cabinet et laboratoire - 26 octobre
 - Ortho System pour laboratoire
 - niveau 1 - 29 octobre
 - niveau 2 - 30 octobre
 - Implant Studio pour cabinet ou laboratoire
 - niveau 1 - 15 novembre
 - niveau 2 - 16 novembre
- @ : 3shape_training_fr@3shape.com
3w : 3shape.com/en/knowledge-center/trainings/france

Anesthésie dentaire

11 octobre à La Réunion
15 novembre à Paris
13 décembre à Marseille

Pour vous inscrire : Sophie
@ : sophie@afpad.com
Tél. : 02 41 56 05 53

Extraction et comblement

Formation continue
11 et 12 octobre à Nice
Tél. : 0820 620 017

Journée tremplin

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

IMPLANTOLOGIE

Osez l'implantologie

28 sept. et 9 nov. à Bordeaux
Intervenant : Francisco Arroyo Moya
@ : contact@gad-center.com
Tél. : 06 09 13 52 41
3w : gad-center.com

Formations Dental France

- **Implantologie pour les assistantes dentaires** (niveau intermédiaire)
4 octobre à Angers
Dr. Thomas Bauchet
- **Initiation pratique aux greffes sinusiennes** (niveau intermédiaire)
12 octobre à Angers
Dr. Thomas Bauchet
- **Régénération osseuse guidée et chirurgie des tissus mous : techniques et matériaux** (niveau intermédiaire)
18-19 octobre à Bordeaux
Dr. Arnaud Beneytout
- **Stage intensif pratique au Zimmer Biomet Institute** (niveau débutant / intermédiaire)
18-20 octobre à Winterthur (Suisse)
Dr. Philippe Campan/Dr. Thierry Denis/Dr. Laurent Gineste
- **Du plan de traitement à la réalisation prothétique** (niveau débutant / intermédiaire)
8-9 novembre à Angers
Drs. Thomas Bauchet/Aurelien Fruchet
Contact : Mme Anna Pissarenko
@ : Formations.DentalFrance@zimmerbiomet.com
Tél. : 06 72 92 23 06

Formation - La chirurgie implantaire en omnipratique

Centre Ouest
5-6 octobre
Rezé / Cholet / Guérande
Centre Est
Nancy / St Die Des Vosges / Beaune
18-19 octobre
@ : france@itisection.org
Tél. : 01 64 17 30 09
3w : campusitfrance.org

Formation 3shape Implantologie pour Laboratoire

9 octobre à Paris
@ : 3shape_training_fr@3shape.com
3w : 3shape.com/en/knowledge-center/trainings/france

Attestation universitaire paro - implantologie

3 séminaires de 2 jours
13 et 14 novembre à Paris
7 et 8 mars 2019 à Marseille
16 et 17 mai 2019 à Marseille
Intervenants : Drs P. et C. Mattout
et P. Missika
Inscriptions et renseignements
auprès du Gépi
@ : contact@gepi-mattout.com
Tél. : 04 91 32 28 34

Formation assistantes dentaires en implantologie

23 novembre à Chessy/Marne
La Vallée
@ : frederique.bertrand@straumann.com
Tél. : 01 64 17 30 09

ORTHODONTIE

Formations

Gouttières
orthodontiques
transparentes Smilers

Journées Initiation

4 octobre à Besançon
18 octobre à Paris
8 novembre à Toulouse
15 novembre à Paris
22 novembre à Salon de Provence
15 novembre à Strasbourg

Journées Perfectionnement

11 octobre à Paris

23 novembre à Salon de Provence

Contact : Hanâa BENNAIM

@ : academy@biotech-dental.com

Tél. : 04 90 44 60 60

3w : academy.biotech-dental.com/

L'orthodontie de l'adulte - Session 5

13-15 octobre à Aix-en-Provence

Cours magistral : Contention
et maintenance chez l'adulte

Dr. Guillaume Joseph
et Sébastien Nicolas

. TP : La contention

. Atelier : Cas complexes

Cours magistral : Communication
et intégration au cabinet

Dr. Edmond Binhas

Syndrôme d'apnée obstructive
du sommeil

. Cas cliniques

. Bibliographie et actualités

. Remise des diplômes

Contact : Académie d'Orthodontie

3w : academie-orthodontie.fr

Formation à Invisalign Go

Paris : 18 octobre, 13 décembre

Biarritz : 20 septembre

Marseille : 27 septembre,

8 novembre

Metz/Nancy : 4 octobre

Lyon : 11 octobre

Rouen : 15 novembre

Nantes : 22 novembre

Bordeaux : 5 décembre

@ : cs-french@aligtench.com

Tél. : 0805 08 01 50

3w : invisalign-go.fr

Cap sur la Prévention

CIPAGO

2 et 3 novembre à

Porto (Portugal)

@ : contact@cipago.fr

Tél. : 06 75 80 51 49

3w : www.cipago.fr

PARODONTOLOGIE

**Intégrer
la parodontologie
dans sa pratique
Formation continue**

6 octobre à Nice

Intervenants : Drs. A. Diss
et L. Birault

Fb : [@generationimplant](https://www.facebook.com/generationimplant)

Tél. : 0820 620 017

CHIRURGIE

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

20 septembre ou 15 novembre
à Paris Hôtel Ibis Opéra Bastille

27 septembre ou 22 novembre
à Montpellier

Dr. Frédéric BOUSQUET

@ : technique@nuvatore.fr

Tél. : 07 71 61 58 40

3w : implant-accurator.com

**Accéder aux traitements
chirurgicaux grâce
au moteur**

de Piezochirurgie

4 octobre à Paris

Dr. Glez et Dr. Zarrine

@ : olga.gast@nsk.fr

Tél. : 01 56 79 59 93

Formations lasers

18 octobre / 13 décembre /
20 juin 2019 / 12 décembre
2019 à Paris

10 janvier 2019 à Bordeaux

11 avril 2019 à Lyon

23 mai 2019 à Marseille

17 octobre 2019 à Lille

Intervenant : Dr. Gérard Rey

Contact et inscription :

@ : info@kaelux.com

Tél. : 0 805 620 160

DIVERS

Le sinus de fond en comble !

11 octobre à Paris

Intervenants : J-F. Papon, C. Bach,
J-Y Cochet, M L. Tran

@ : secretariat@sop.asso.fr

Tél. : 01 42 09 29 13

Formation inédite

**Apport des lasers
en prothèse fixe**

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

ou info@crownceram.com

3w : crownceram.com

ESTHÉTIQUE

**Les usures : une prise
en charge**

thérapeutique globale

Du 1^{er} au 2 octobre

à Aix-en-Provence

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

Les facettes de A à Z

3 octobre

et du 18 au 19 Octobre

à Bordeaux

Intervenants : Marie Clément &

Jérôme Bellamy

Tarif : 1450 €

Cours Photographie

& Analyse esthétique

3 et 4 octobre à Bordeaux

Tarif : 1300 €

@ : contact@gad-center.com

Tél. : 06 09 13 52 41

3w : 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, patientèle agréable. Plateau technique de 120 m² : 3 salles de soins, 2 unités CEREC, une radio panoramique 2D - 3D, un bloc opératoire, logiciel SIMPLANT, DAC. Initiation au CEREC et à l'implantologie. Activité de parodontie à développer. Le cabinet existe depuis plus de 15 ans et bénéficie d'une très bonne notoriété assurant un flot continu de nouveaux patients. Excellente ambiance de travail au sein d'une équipe de 2 praticiens et 2 assistantes. Qualité de vie privilégiée : 300 jours de soleil au bord de mer vous attendent.

Type de contrat : CDI

Type d'expérience : 5 à 10 ans

Tél. : 06 71 38 59 99

Mail : georges_fernandes@hotmail.com

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

Cabinet

VENTE

14 - CAEN

Réf. 2018-07-01-1

Cession cabinet d'orthodontie vers le 1^{er} janvier 2020. Environ 800 k€, revenu net 60 %, pour un ou deux praticiens. Seulement 27h de travail par semaine. Ultra moderne, bâti en

2012, de plain-pied avec 9 parkings privés. Situation idéale sur le péri-phérique de Caen.

Description détaillée, conditions de cession et contact : www.seeweeseew.fr

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

Tél. : 02 31 84 58 87

Mail : richard.wees@gmail.com

31 - TOULOUSE

Réf. 2018-06-06-1

Vends cabinet dentaire 1 poste. Faibles charges. Informatisé, climatisé. Pas de personnel. Étudie toutes propositions.

Tél. : 06 37 54 35 89

Mail : cabinetdentaire31@laposte.net

62 - BOULOGNE-SUR-MER

Réf. 2018-05-21-7

Cause départ à la retraite fin 2018, cède cabinet dentaire omnipratique sans les murs. Équipement et matériel récents, moins de 10 ans, bien entretenus. Locaux spacieux et clairs aux normes handicapés.

Pas de personnel à reprendre.

Bonne rentabilité.

Tél. : 06 61 52 37 95

Mail : docteurcoppin@orange.fr

62 - RINXENT

Réf. 2018-08-16-1

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

Mail : docteurcoppin@orange.fr

75 - PARIS 19

Réf. 2018-06-01-1

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

Tél. : 07 86 76 24 75

Mail : docteurbois@gmail.com

83 - RAMATUELLE

Réf. 2018-08-13-1

URGENT, cède cabinet situation (bord de mer) et conditions de travail exceptionnelles, C.A. sur 3j. 1/2 Deuxième salle opératoire aménageable, convient semi-retraite (au soleil !). Clientèle facile, agréable et en partie étrangère. Négociable.

Tél. : 04 94 79 28 59

Mail : frjams@gmail.com

Matériel

ACHAT

59 - LILLE

Réf. 2018-07-31-1

Recherche meuble ou vitrine médicale en métal, fonte ou bois, avec portes vitrées, nombreux tiroirs et plateau en marbre. Meubles ronds avec plateau en opaline, lampe Scialytique sur pied.

Ancien sujet anatomique (écorché), crâne ou squelette d'étude.

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

Instruments de musique anciens.

Achat dans toute la France.

Tél. : 06 82 43 78 10

Mail : huet1972@gmail.com



Les dents du foot

Par Xavier Riaud

Le British Journal of Sports Medicine a publié une étude en 2015 sur les dents de 187 joueurs professionnels de football, tous jouant en Premier League. Plus de 20 % ont leur carrière polluée par des problèmes dentaires. 37 % auraient des caries, dans certains cas assez graves pour affecter leurs performances.

L'entraîneur de Wolfsburg (Allemagne) en fonction (2017), Martin Schmidt, impose à ses joueurs de se brosser les dents après chaque match, après chaque entraînement. Selon lui, *«l'excellence sportive passe aussi par une bonne hygiène bucco-dentaire»*. Le campus du Real Madrid prévoit chaque jour, en ouverture de programme à 8h du matin, un temps «hygiène dentaire».

En 2009, l'international français Aly Cissokho joue au FC Porto. Le Milan AC fait une offre de 15 millions d'euros... puis annule le transfert. Motif officiel : un problème de dentition révélé lors de la visite médicale, pouvant avoir un effet sur la posture du joueur et causer des pubalgies récurrentes. En 2013, c'est le transfert de Marquinhos au PSG qui a failli être annulé en raison d'infections dentaires. À Cristiano Ronaldo, il manque une 12. Un traitement orthodontique est mis en place à la demande de l'entraîneur Alex Ferguson, alors qu'il vient d'arriver à Manchester United, en 2003. Une prothèse est venue remplacer la dent. Si CR7 accepte mal cette période difficile, il assume beaucoup plus le protège-dents qu'il porte à chaque match aujourd'hui. En 2016, dans une

interview au quotidien Marca, CR7 confie *«son appareil lui donne un meilleur équilibre général et améliore son rendement sur le terrain»*.

En 2011, l'international belge Steven Defour affirme la même chose : *«Quand j'ai passé les tests médicaux à Porto, on m'a obligé à en adopter un. Il a changé ma vie. Je n'ai plus la moindre blessure et je me sens physiquement beaucoup mieux. Il sert à replacer la mâchoire en l'alignant avec le crâne, le cerveau et le thorax.»*

En 2008, Iker Casillas remporte le prix du meilleur sourire, accordé par le musée de l'art dentaire et de la stomatologie avec la participation du Conseil d'Espagne et de la Fondation espagnole dentaire.

En 2009, Florent Malouda, alors à Chelsea, déclare avoir retrouvé la forme après l'extraction de ses dents de sagesse. *«J'ai trouvé la cause de mes problèmes physiques : mes dents de sagesse. Je m'en suis occupé et de-*

puis ça va mieux. Aujourd'hui, j'ai de très bonnes sensations». La même année, Robin van Persie connaît le même problème qu'il résout par leur avulsion.

En mai 2012, Nasri manque un entraînement de l'équipe de France parce qu'il a rendez-vous chez un dentiste. Didier Deschamps, le sélectionneur des champions du monde, dispose quant à lui d'un dentiste personnel payé par la FFF qui l'accompagne partout. En 2015, Kevin Trapp est appelé pour la première fois en sélection allemande parce que Marc-André Ter Stegen, le gardien titulaire, souffre de problèmes dentaires. Les douleurs des uns font le bonheur des autres. ●

"L'excellence sportive passe aussi par une bonne hygiène bucco-dentaire"

Save the date !

Congrès
d'implantologie dentaire

LES PRINTANIÈRES

28 & 29 Mars 2019

à la Cité Internationale de Lyon



Global D



FAIRE POUR VOUS

C'est prendre soin de la santé de votre cabinet pour vous aider à mieux prendre soin de la santé de vos patients. C'est vous proposer des produits et des services, mais surtout trouver la **solution qui vous correspond.**