

N°22  
JANV.  
2020

34,80 €  
N°ISSN :  
2558-4189

# SOLUTIONS

## Cabinet dentaire

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

**Cas d'école**

DR FABRICE DUVAL

« JE SUIS  
RÉSERVISTE  
DE L'ARMÉE  
FRANÇAISE »

# Comment recharger vos batteries ?



**Et aussi : 20 pages de guide pratique**

- Organisation : Protégez-vous des vols
- Communication : Le b.a.-ba du réseau de correspondants

# AxIN®

DENT TRANSVISSÉE PERSONNALISÉE

CHOISISSEZ VOTRE NOUVELLE RÉFÉRENCE.



**AxIN®**  
A Simeda® solution

INNOVATION

## Choisissez votre nouvelle référence

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



**Anthogyr**  
A Straumann Group Brand



# SmartLite<sup>®</sup> Pro

Lampe à photopolymériser modulable conçue pour être performante.

**Large et profonde.  
Facile et rapide.  
Robuste et raffinée.**

Conception à 4 LED pour une **distribution uniforme de la lumière sur l'ensemble de la zone à polymériser.**

Puissance lumineuse autour de 1 200 mW/cm<sup>2</sup> pour une **photopolymérisation profonde quel que soit l'embout utilisé<sup>1</sup>.**

**Large diamètre de l'embout de polymérisation de 10 mm** pour couvrir toutes les surfaces à restaurer, y compris les plus larges. Associé à un faisceau collimaté pour une photopolymérisation de qualité même à quelques millimètres du matériau<sup>2,3,4</sup>.

**Conception modulaire** avec embouts de photopolymérisation et transillumination, rotatifs à 360° facilement interchangeables pour une performance polyvalente.

Dispositifs médicaux pour soins dentaires, réservés aux professionnels de santé, non remboursés au titre de la LPPR. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice ou sur l'étiquetage avant toute utilisation. Il est recommandé d'isoler la dent à traiter à l'aide d'une digue dentaire avant tout traitement. SmartLite<sup>®</sup> Pro Indications : Lampe pour polymériser des matériaux dentaires à base de camphoroquinone polymérisant à une longueur d'onde comprise entre 450-480 nm pour l'embout Cure et des matériaux à base de CQ et/ou d'autres photo-initiateurs absorbant la lumière violette entre 405-480 nm pour l'embout Polycure. Classe : I. Fabricant : Dentsply DeTrey GmbH, Juillet 2019.

1. Notice d'utilisation SmartLite<sup>®</sup> Pro.

2. Selon les recommandations des modes d'emploi. Se référer au guide de photopolymérisation de la lampe SmartLite<sup>®</sup> Pro pour les matériaux de restauration Dentsply Sirona pour l'embout « Cure » et « Polycure ».

3. Profondeur de photopolymérisation mesurée selon la norme ISO 4049. Données internes Dentsply DeTrey.

4. Quelle que soit la situation clinique, la lampe à photopolymériser doit toujours être positionnée le plus près possible du matériau de restauration.

## Y a-t-il un pilote dans le cabinet ?

Les prothèses commandées ne sont pas arrivées à temps ? Vous avez oublié de prévoir une vis pour un implant ? Un rendez-vous qui devait être reporté ne l'a pas été ? La fenêtre du cabinet est restée ouverte toute la nuit ? Des erreurs, vous en faites tous les jours, *Errare humanum est*. Et, à cause de ces erreurs – une quinzaine par jour si vous les notez toutes avec franchise –, un cabinet dentaire perd 10 à 15 % de son chiffre d'affaires. Les Dr Renouard et Roussarie animaient une conférence sur ce thème au congrès ADF : *Amélioration de la pratique par les facteurs humains : des cockpits d'avions aux cabinets dentaires*. Ils recommandaient notamment de se plonger dans *Les décisions absurdes* de Christian Morel <sup>(1)</sup> ou *Système 1 / Système 2*

**Tous les membres de l'équipe thérapeutique au sein d'un cabinet dentaire font des erreurs.**

de Daniel Kahneman <sup>(2)</sup>. Mais c'est *Mieux réussir ensemble* de Guillaume Tirtiaux <sup>(3)</sup> – guide pratique paru en octobre dernier – qui est devenu leur Bible pour gagner en efficacité, rebondir dans l'adversité et continuer d'avancer. Dans cet ouvrage, l'auteur, commandant de bord et cofondateur d'une société de formation

qui transpose les principes de la gestion des ressources de l'équipage à d'autres secteurs d'activité, propose de comprendre l'impact des facteurs humains sur le stress et les décisions aberrantes en étudiant des données dérivées de l'aéronautique. Il permet ainsi de comprendre pourquoi tous les membres de l'équipe thérapeutique au sein d'un cabinet dentaire font des erreurs. Selon lui, l'établissement de protocoles peut réduire leur nombre et à la fois améliorer la qualité du travail et diminuer l'impact financier. Ses préceptes sont simples : mieux communiquer, apprendre à se faire entendre, mieux gérer les priorités et le process de prise de décision, considérer plus souvent l'autre comme un allié, accepter nos faiblesses et, surtout, considérer les échecs et les événements indésirables comme des opportunités d'apprendre. Une façon de travailler qui a « transformé la pratique professionnelle » du Dr Roussarie, et même redonné de l'élan à son travail, en « améliorant la créativité de l'équipe, la satisfaction au travail et la productivité ».

(1) *Trois tomes, Collection Folio essais, Gallimard, 2014*

(2) *Flammarion, 2012*

(3) *Edipro, 2019*



BIOTECH DENTAL

Kontakt™ N

# NOUVELLE SURFACE NANOSTRUCTURÉE

AMÉLIOREZ L'OSTÉOINTÉGRATION  
ET RÉDUISEZ LES DÉLAIS DE TRAITEMENTS



OFFREZ UN TRAITEMENT  
PLUS RAPIDE À VOS PATIENTS

La surface nanostructurée de l'implant Kontakt™ N est développée pour permettre :

- **l'accélération** de l'ostéointégration via une augmentation de la mouillabilité,
- **la diminution** du niveau moyen de perte osseuse marginale favorisant ainsi la stabilité secondaire de l'implant,
- **la mise en charge précoce ou immédiate** sans compromettre l'ostéointégration.

BIOTECH DENTAL  
KONTACT N



# Sommaire

JANVIER 2020

**Actualités** 08

**Repérages** 18

**C'est nouveau** 20

- Oskar de Global D

**Interview** 22

- Miglionico

**Tribune** 24

- Rebecca Reys

Vice-présidente de l'UNECED, en charge des affaires académiques

**[ En couverture ]** 26



**Comment  
recharger  
vos batteries ?**

**[ Cas d'école ]** 40



**JE SUIS RÉSERVISTE  
DE L'ARMÉE FRANÇAISE  
DR FABRICE DUVAL**

## Chroniques

Edmond BINHAS 9

Serge DESCHAUX 38

Yassine HARICHANE 50

Catherine ROSSI 81

## Guide pratique

### STRATÉGIE 53

Plusieurs fauteuils pour un seul praticien...  
Bonne idée ?

### ORGANISATION 58

Protégez-vous des vols

### COMMUNICATION 62

Le b.a.-ba du réseau de correspondants

### GESTION 64

« On dit que... » les Selarl

### PATRIMOINE 68

Quels placements en 2020 ?

**Vie pro - perso** 72

- DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

3 clés pour (bien) soigner un proche

**Bloc-notes** 76

**Agenda** 82

**Petites annonces** 85

**Histoire** 86



N O U V E L  
A - d e c 5 0 0  
*l'évolution d'une légende*



Adec  
vous souhaite  
une excellente année  
**2020**



#### Directeur de publication

Patrick Bergot

Une publication mensuelle

de la société Parresia

SAS au capital de 1 100 000 €

RCS : 837 734 318

#### Directeur de production

Franck Mangin

#### Rédactrice en chef

Éléonore Varini

eleonore.varini@parresia.fr

#### Rédaction

Paul Azoulay

François Gleize

Pauline Machard

Claire Manicot

Remy Pascal

Agnès Taupin

#### Rédactrice graphiste

Bérengère Ambrosi Brissy

#### Petites annonces

Martine Laruche

contact.edp-dentaire@parresia.fr

#### Service abonnement

##### SOLUTIONS

##### Cabinet dentaire

CS 60020

92245 Malakoff Cedex

Tél. : 01 40 92 70 58

scd@mag66.com

Tarif abonnement :

1 an (10 numéros) : 150 €

#### Publicité

• Angeline Curel

Directrice de la publicité dentaire

Tél. : 06 31 34 69 27

angeline.curel@parresia.fr

• Myriam Bouchet

Chef de publicité

Tél. : 06 07 07 33 41

myriam.bouchet@parresia.fr

• Solenne Dirrig

Chef de publicité

Tél. : 06 80 53 63 33

solenne.dirrig@parresia.fr

• Ruth Ibara

Chef de publicité Junior

Tél. : 07 86 81 39 59

ruth.ibara@parresia.fr

#### Imprimerie

Roto Champagne

52 000 Chaumont

#### Dépôt légal à parution

Janvier 2020

#### Commission paritaire

1119 T 93542

ISSN 2558-4189

Parresia -109-111,

avenue Aristide Briand

CS 80068

92541 Montrouge cedex

Ce numéro comporte  
un encart abonnement.

## Contributeurs



**Dr Edmond  
Binhas**

Docteur en sciences  
odontologiques, il dirige Binhas  
Global Dental School, qui suit  
et met en place l'organisation  
de cabinets dentaires.



**Gérard  
de Bruyker**

Gérant de Gérard de Bruyker  
Conseils & Associés,  
Conseils création Sociétés  
d'exercice libéral,  
Assistance et conseils  
en gestion de patrimoine.



**Dr Serge  
Deschaux**

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



**Jimmy  
Guinot**

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



**Dr Yassine  
Harichane**

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



**Dr Xavier  
Riaud**

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



**Dr Catherine  
Rossi**

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

### Observatoire CMV Médiforce

---

## La profession retrouve (un peu) le moral

Malgré une amélioration de leur opinion sur leur situation actuelle, les chirurgiens-dentistes sont encore plus pessimistes qu'en 2017 sur le futur de la profession, révèle l'Observatoire CMV Médiforce des professions libérales de santé (PLS) 2019.

L'Observatoire CMV Médiforce mesure depuis 2011 l'opinion des libéraux de santé sur leurs problématiques professionnelles dans un écosystème en pleine recomposition. Cette 8<sup>e</sup> édition, dévoilée le 28 novembre 2019, a été réalisée auprès de 484 praticiens libéraux<sup>(1)</sup>. Sept professions, dont les chirurgiens-dentistes, sont représentées. Si la tendance générale de l'étude, toutes spécialités confondues, est à une nette embellie dans le moral des PLS, la situation des chirurgiens-dentistes se singularise sur certains points.

#### Les dentistes ont retrouvé le moral...

Ils sont 79 % en 2019 à se déclarer « plutôt satisfaits » ou « très satisfaits » de leur travail actuel. Encore en-dessous des 85 % de la moyenne générale toutes PLS confondues, mais c'est 10 % de mieux qu'en 2017. Enregistrant la deuxième plus forte progression, derrière les radiologues (+21 %), les chirurgiens-dentistes ont recollé à un peloton dont ils étaient bons derniers dans l'édition précédente. L'opinion purement négative a reculé. Invités à noter sur dix « la situation générale de la profession », 50 % décernaient une note inférieure à la moyenne en 2017. Ils ne sont plus que 37 % en 2019. Les dentistes trouvent prioritairement leur motivation dans l'amour du métier (84 %) et dans le sentiment d'être utile à la société (77 %). Les praticiens insistent sur leur attachement au système libéral (77 %), et déclarent moins travailler dans l'urgence que les autres PLS (17 % contre 30 %).



#### ... mais des difficultés subsistent

Oui mais voilà, si l'impact des contraintes budgétaires et réglementaires « commence à s'alléger, après la rupture introduite en 2014 par la mise en place du tiers-payant et l'encadrement du tarif des soins », commente Pascal Neumayer, directeur général de CMV Médiforce, les chirurgiens-dentistes ne semblent pas les avoir encore totalement « digérées ». Ils sont 77 % à s'en plaindre, contre 61 % tous libéraux de santé confondus, et regrettent que leur métier ne soit pas plus « stimulant au quotidien » (40 %, contre 24 % moyenne PLS).

#### Un avenir pas très rassurant

Véritable point noir, et différence majeure avec les autres professions, le pessimisme des dentistes s'est accru de 17 points depuis 2017, pour s'établir à 67 % d'opinions négatives sur le futur de l'odontologie libérale. « Leur vision de l'avenir est dégradée, note Pascal Neumayer. Plus que la rémunération ou l'impact sur la vie personnelle, le cadre réglementaire est le principal élément qui influe sur la perception de leur métier et leur bien-être. » Mais ce dernier note « un véritable paradoxe » car les investissements dans le dentaire sont « en croissance, et dynamiques, notamment dans les nouvelles installations ».

François Gleize

En savoir plus : <https://bit.ly/2sTChcU>

(1) Enquête quantitative réalisée du 3 juillet au 9 septembre 2019 en collaboration avec l'institut Ipsos

**ONCD**

## SEUL 1 DENTISTE SUR 5 A UNE MESSAGERIE SÉCURISÉE

**20,3 %, c'est, au 15 novembre 2019, la faible proportion de chirurgiens-dentistes qui disposaient d'une messagerie sécurisée, déplore l'ONCD.**

Une donnée que Jean-Baptiste Fournier, trésorier adjoint du Conseil national, en charge de ce dossier, explique par « *une habitude liée à notre pratique où les échanges avec d'autres professionnels de santé (correspondances, comptes-rendus d'examen radiologiques, résultats d'analyses biologiques, etc.) sont moins nombreux et réguliers que pour d'autres professionnels de santé* ». L'instance ordinaire indique ne pouvoir « *se satisfaire de ce chiffre* », rappelant « *qu'il existe un "espace de confiance" dédié aux échanges d'informations numériques sécurisés entre professionnels de santé : MSSanté* » sachant que le libre choix de l'opérateur de cet espace est laissé à chacun. Il invite, par la voix de son trésorier adjoint, à opter pour la messagerie sécurisée et non l'email classique, pour échanger. Il rappelle les enjeux : il s'agit notamment de « *garantir le secret médical à nos patients dans nos échanges d'informations entre professionnels de santé. C'est une obligation légale [...]. C'est une nouvelle façon d'échanger, facile, moderne, sûre. La profession doit l'adopter !* », fait-il valoir.



## Les idées du

**DR EDMOND BINHAS**



### Avoir une organisation efficace

#### À FAIRE

##### Créer des check-lists

Elles vont aider chaque membre de l'équipe à ne pas oublier d'étapes importantes et éviter qu'ils commettent des erreurs. L'utilisation de ces check-lists augmente l'efficacité de votre équipe, réduit le stress et garantit le succès du cabinet.

##### Avoir le même discours auprès des patients

Lorsque les membres de votre équipe donnent aux patients des réponses différentes à une même question, vous renvoyez une image non-professionnelle de votre cabinet. Vous donnez l'impression d'être désorganisé. Utilisez des scripts pour résoudre ce problème. D'excellents scripts conduisent à une cohérence dans l'équipe, qui projette alors une image plus professionnelle.

##### Se fixer des objectifs « SMART »

Beaucoup de chirurgiens-dentistes revoient l'organisation de leur cabinet pour gagner en efficacité. Seulement, une grande majorité d'entre eux oublie le point le plus important : Se fixer des objectifs. Les objectifs servent de repères, mais aussi de motivation. En vous fixant des objectifs SMART (Spécifiques – Mesurables – Atteignables – Réalistes – Temporels), votre organisation ne pourra être que meilleure et votre cabinet gagnera en efficacité.

#### À NE PAS FAIRE

##### Écarter l'équipe de la mise en place des check-lists

Il est important que chaque membre contribue à leur création. Obtenez des commentaires de tous. Ils peuvent fournir des informations précieuses qui garantiront l'efficacité de ces check-lists.

##### Garder la même organisation indéfiniment

La plupart des cabinets ont des systèmes de gestion mal conçus. Même un protocole bien planifié finit par devenir obsolète. Les changements internes et externes provoquent des problèmes qu'aucun ajustement ne peut corriger. Pour cette raison, vous devriez revoir et repenser toute l'organisation de votre cabinet dentaire tous les trois ans.

##### Se contenter des résultats du cabinet

Mettre en place des objectifs rationnels et peu stressants peut représenter une amélioration significative dans la productivité de votre cabinet. Si vous ne vous y consacrez pas et que vous vous contentez de l'efficacité actuelle de votre cabinet, il vous faudra plus de temps pour atteindre vos objectifs. Adoptez un système de gestion, formez votre équipe et vous transformerez votre cabinet dentaire.

### Enquête

## Les Français satisfaits de leur dentiste

En décembre 2019, le magazine *Que Choisir* a publié une vaste enquête sur l'hygiène dentaire des Français et sur les relations qu'ils entretiennent avec leur dentiste.

90 % des 3 452 abonnés à la newsletter *Que Choisir* ont déclaré, lors de l'enquête réalisée en juillet dernier, être satisfaits de la prise en charge de la douleur par leur praticien. 80 % des répondants se rendraient au moins une fois par an chez le dentiste pour une visite de contrôle (la moyenne nationale est de 54 %, donnée UFSBD). Concernant les soins pratiqués, 49 % des 18-39 ans étaient porteurs d'au moins une prothèse dentaire ; ce chiffre grimpe à 81 % chez les 40-54 ans, et à 90 % chez les 55 ans et plus. Le dernier soin reçu était une couronne pour la majorité des patients (65 %). 88 % des porteurs se sont dits satisfaits, tous soins de prothèse confondus.

Le coût total moyen déclaré de la couronne sur implant est de 2 409 €, avec 1 436 € de reste à charge. Le bridge



© xavigm / istockphoto

s'élève à 2 167 €, et 1 138 de reste à charge. La prothèse amovible : 1 583 €, 824 € de RAC ; et la couronne sur dent dévitalisée : 747 €, 266 € de RAC. Chiffre important : 23 % des répondants ont repoussé la date des soins pour raisons pécuniaires, soit 15 mois plus tard, en moyenne, pour une couronne.

Côté hygiène, 72 % des interrogés se brossent les dents deux fois par jour ou plus (24 % trois fois par jour, voir plus !), mais 55 % déclarent n'y consacrer que moins de deux minutes. La brosse à dent électrique est utilisée par 39 % des abonnés *Que Choisir*, et 17 % pour le fil dentaire.

*En savoir plus : <https://bit.ly/36bTVWi>  
F.G.*



### Le nom

## NICOLAS GIRAUDEAU

Depuis septembre 2019, le Dr Nicolas Giraudeau, chirurgien-dentiste MCU-PH au centre hospitalier universitaire de Montpellier (Hérault), fondateur du projet e-Dent, est le nouveau responsable du groupe télémedecine bucco-dentaire

au sein de la Société française de santé digitale (ex-Société française de télémédecine) et expert en « digital health » pour l'Organisation mondiale de la santé.

*Plus d'informations :  
[www.sf-telemed.org](http://www.sf-telemed.org)*



## **Gamme complète de Laveurs-Désinfecteurs**

***Conforme à la norme EN ISO 15883***



## **Le passage incontournable avant la stérilisation**

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

**GAMASONIC - 63160 BILLOM - France -**

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

**Enquête Doctolib / UFSBD**

**Les rendez-vous en ligne facilitent-ils l'accès la santé ?**

Une étude présentée lors du congrès ADF tente de démontrer que la prise de rendez-vous en ligne permet de faire rentrer les patients dans un parcours vertueux.



© Mary Ne / istockphoto

En matière de santé bucco-dentaire, les Français ne brillent pas toujours : la peur du dentiste pour certains, la difficulté d'accès à leur praticien dans un délai raisonnable pour d'autres... Il faut, en effet, patienter en moyenne 28 jours avant d'obtenir un rendez-vous chez le chirurgien-dentiste. Pour Sophie Dartevelle, présidente de l'UFSBD, « la mise en place de services de prise de rendez-vous en ligne apparaît comme un outil innovant et efficace pour lutter contre le non-recours aux consultations et soins dentaires ».

Les patients utilisateurs de ces applications voient en effet leur suivi et leur santé bucco-dentaire considérablement améliorés : l'accès à leur dentiste est facilité et plus rapide. Mieux : la prise de rendez-vous en ligne serait un élément de prévention du renoncement aux consultations. Selon une étude menée en octobre 2019<sup>(1)</sup>, 50 % des chirurgiens-dentistes qui utilisent ce type d'agenda en ligne réalisent plus de consultations et sont en mesure d'accueillir plus de patients. Des patients qui, pour certains, n'auraient pas consulté sans la prise de rendez-vous en ligne (1 sur 3 renonce à prendre rendez-vous avec un praticien s'il ne peut pas le prendre en ligne). En effet, l'UFSBD pointe la facilité à prendre des rendez-vous « à n'importe quelle heure du jour et de la nuit »

et donc à s'adapter aux nouvelles habitudes et nouveaux comportements de la population. Doctolib a d'ailleurs constaté que 50 % des rendez-vous pris sur sa plateforme étaient en dehors des heures d'ouverture des cabinets. Les rappels de rendez-vous par SMS sont aussi de « précieux outils » : envoyés automatiquement aux patients en amont du rendez-vous, ces messages offrent la possibilité d'annuler et/ou de reporter la consultation en un clic. La quasi-totalité des chirurgiens-dentistes interrogés (97 %) utilise cette fonctionnalité. Cet outil est plébiscité : 80 % de ceux qui s'en servent le jugent efficace pour lutter contre l'absentéisme des patients. Enfin, les agendas en ligne seraient utiles pour les assistantes dentaires également, qui pourraient ainsi passer plus de temps au fauteuil qu'au téléphone. 74 % des dentistes interrogés ont affirmé avoir gagné du temps de secrétariat.

(1) *Sondage praticiens : Questionnaire proposé aux chirurgiens-dentistes utilisateurs de l'agenda en ligne Doctolib. 395 réponses recueillies, du 18 au 29 octobre 2019 / Sondage patients : Questionnaire proposé aux patients lors de la confirmation d'un rendez-vous. 7 396 réponses recueillies en 24 heures, du 21 au 22 octobre 2019.*



**LE CHIFFRE**

**8 millions**

C'est le nombre de dossiers médicaux partagés (DMP), qui étaient ouverts, en novembre 2019. Le nombre d'utilisateurs a ainsi été multiplié par quatre depuis la généralisation du dispositif, il y a un an. Une belle progression qu'a saluée Nicolas Revel, directeur général de l'Assurance maladie. Mais il reste encore du chemin à parcourir. Le gouvernement vise les 40 millions de DMP ouverts d'ici à 2022.



CONTRÔLE TOTAL,  
UTILISATION INTUITIVE.



**NICE TOUCH**

UN CONCENTRÉ DE TECHNOLOGIE POUR  
DES PERFORMANCES DE HAUT NIVEAU.



100%  
made in Italy



### ***Nouvelles technologies et santé***

---

## **Des différences de perception entre praticiens et patients dentaires ?**

La MACSF a demandé à Ipsos d'interroger des professionnels de santé (PDS) et des patients sur leur vision respective de l'intelligence artificielle et des nouvelles technologies dans la santé. En voici les principaux enseignements.

=> Le taux d'adoption des nouvelles technologies est très bas : seuls 12 % des patients ont expérimenté une des technologies (tests génétiques prédictifs, algorithmes d'aide à la décision, applications et objets connectés, chirurgie robotique, interprétations automatisées de l'imagerie médicale, imprimantes 3D, réalité virtuelle) et 36 % des professionnels y ont eu recours.

=> Les patients surestiment la place de l'intelligence artificielle dans la pratique médicale : 45 % estiment que l'imagerie médicale automatisée est utilisée souvent ou quotidiennement et 46 % rarement, alors que seuls 4 % des professionnels interrogés déclarent avoir utilisé cette technologie.

=> Les professionnels de santé sont bien plus au fait de l'investissement des GAFAM (Google, Apple, Facebook, Amazon, Microsoft) - 64 % y sont sensibilisés - dans la santé que le grand public (34 %). Les chirurgiens-dentistes sont les moins sensibilisés du panel (55 %, contre 88 % pour les pharmaciens).

=> Le dossier médical partagé (DMP), pourtant très connu (69 %), est encore assez peu utilisé : seulement 32 % des personnes en ont ouvert un, pour eux-mêmes



© ipopba / istockphoto

ou un proche. Et seuls 16 % des PDS ont déjà accédé à un DMP. Néanmoins, des PDS déclarent voir dans le DMP une optimisation de la prise en charge, contre seulement 44 % des patients.

=> Les PDS sous-estiment la place que prend la sécurité des données personnelles de santé pour les patients. 94 % de la population française trouve la sécurité de leurs données importante. Or seuls 73 % des PDS pensent que les patients y accordent une importance - soit un écart de 20 points.

=> Patients et PDS craignent une détérioration de leurs relations à l'avenir. Interrogés sur l'évolution de leurs relations dans le futur, les patients (47 %) comme les soignants (34 %) expriment une crainte commune de détérioration et citent la déshumanisation et la distanciation comme en étant la première cause.

Les patients donnent ensuite, comme deuxième cause, la diminution du nombre de médecins, alors que les professionnels redoutent davantage une marchandisation de la santé et une baisse de respect à leur égard.

*En savoir plus : Étude MACSF - IPSOS « Les professionnels de santé et les patients ont une vision décalée sur l'intelligence artificielle et la santé de demain ».*



### À lire

## L'OR DENTAIRE DES NAZIS

Xavier Riaud a eu accès à des documents inédits provenant des archives de centres sur la Shoah du monde entier afin de reconstituer le circuit de l'or dentaire volé dans les camps. Si à Buchenwald un trafic clandestin consistait à ce que les détenus se fassent volontairement enlever l'or des dents pour le troquer contre des vivres et des cigarettes, c'était plus souvent au four crématoire qu'on récupérait l'or dentaire sur les cadavres. Une « quittance » était émise pour chaque individu décédé. Chaque mois, cet or était envoyé à la Reichsbank de Berlin où une « quittance mensuelle » était émise pour chaque camp. Supercherie suprême, l'or était ensuite fondu en lingot estampillé avec des cachets d'avant-guerre pour faire croire à une origine licite, puis acheminé vers les banques suisses. L'auteur n'évade aucun aspect, fut-il sordide...

*L'or dentaire des Nazis de Xavier Riaud - Éd. L'Harmattan - 21 €.*

## La minute « cabinet optimisé »

PAR JIMMY GUINOT,  
EXPERT RÉGLEMENTAIRE LOGICIEL



### Libérer du temps

Janvier est communément le mois des bonnes résolutions, ne serait-ce pas le moment idéal pour prendre du recul et penser l'évolution de son cabinet ?

#### Bien gérer son temps, cela s'apprend !

En tant que praticien, vous devez savoir vous libérer du temps afin de le réinvestir dans le soin que vous fournissez à vos patients.

Le principal levier sur lequel vous pouvez vous appuyer est votre logiciel métier. Véritable centre névralgique de votre activité, il doit vous permettre d'être en phase et opérationnel selon les évolutions réglementaires, sociétales et technologiques. Un logiciel métier performant et bien utilisé vous permet de passer 2h30 supplémentaires par jour au fauteuil. Ce n'est pas négligeable ! Depuis le 1<sup>er</sup> janvier par exemple, il est indispensable qu'il traite pour vous l'information alternative que vous devez délivrer à vos patients dans le cas d'un reste à charge après le paiement de la complémentaire santé. Ce changement de réglementation majeur doit être géré par votre solution logicielle. Imaginez, si vous devez consacrer 5 minutes de plus à chaque devis... après une journée et 20 patients, ceci représente 1h40 d'administratif supplémentaire par jour ! Certaines solutions logicielles génèrent de manière automatique l'information alternative.

#### 1. VOUS SAISISSEZ VOS ACTES SANS VOUS SOUCIER DU PANIER DE SOINS AUXQUELS ILS APPARTIENNENT.

*Le logiciel détecte seul si une information alternative doit être réalisée ou non et quels actes sont concernés le cas échéant.*

#### 2. UN ACTE ALTERNATIF EST CRÉÉ POUR CHAQUE ACTE DU PANIER LIBRE OU À RESTE À CHARGE MODÉRÉ DU DEVIS.

*Le logiciel gère automatiquement la correspondance entre les actes du devis et les actes alternatifs via un numéro de traitement.*

#### 3. VOTRE DEVIS EST RENSEIGNÉ, VOUS N'AVEZ PLUS QU'À L'IMPRIMER !

*Vous pouvez conserver la main et paramétrer vos actes alternatifs en fonction de votre pratique.*

Le temps passé à l'élaboration d'un devis reste donc inchangé !

Pour pérenniser son activité, ces solutions d'automatisation sont incontournables aujourd'hui. Bien souvent, vous avez tout à portée de clic ! Ce n'est qu'une question de formation afin de maîtriser parfaitement son outil ! Consultez l'offre de formation de votre éditeur de logiciel...

Olivier Lafarge, directeur général de Dentsply Sirona France



## « LES OUTILS À DISPOSITION DES CABINETS DENTAIRES PERMETTENT D'ENVISAGER UN BEL AVENIR »

Le fabricant de solutions destinées aux professionnels de la santé bucco-dentaire a présenté ses nouveaux produits à l'occasion du Congrès 2019 de l'ADF.

Propos recueillis par Paul Azoulay

### Solutions Cabinet dentaire : Pouvez-vous donner votre sentiment sur les nouveaux produits présentés à l'ADF ?

**Olivier Lafarge :** Chez Dentsply Sirona, notre priorité est de permettre aux professionnels de la santé bucco-dentaire de prodiguer des soins rapides, plus sûrs et plus efficaces. C'est pour cela que nous continuons de concevoir et de fabriquer des produits qui permettent d'améliorer les protocoles de soins et de faire évoluer les pratiques. Nos nouveaux produits présentés à l'ADF répondent à la demande croissante de qualité pérenne des soins bucco-dentaires, formulée par les patients. Ce sont les suivants : le Surefil One, un concept simple et efficace d'obturation pour le secteur postérieur sans préparation tissulaire, automordant et autoadhésif ; la lampe SmartLite Pro, une innovation dans le domaine de la photopolymérisation ; des matrices avec système écarteur Palodent Plus ; un système type Tofflemire Automixll miniaturisé et plus pratique ; une série de limes endodontiques TruNatomy qui préservent les tissus en étant minimalement invasives ; une canule d'aspiration chirurgicale Cleverdent avec un miroir intégré stérilisable qui permet au praticien d'écartier et de voir avec une seule main quand il travaille seul.

### SCD : Comment appréhendez-vous l'impact de la nouvelle convention ?

**O.L. :** Je suis positif pour une raison simple : un montant important - 200 millions d'euros - va être injecté chaque année dans le domaine des soins dentaires. Évidemment, en fonction de la pratique du praticien, l'impact ne sera pas le même, il est donc difficile d'avoir un avis général. Si les praticiens s'adaptent aux évolutions et développements, s'ils s'approprient les nouveaux matériels et matériaux, on peut espérer qu'ils s'y retrouvent, tant financièrement que techniquement. Dentsply Sirona accompagnera ces changements en offrant des solutions adaptées aux nouvelles exigences.

### SCD : Comment envisagez-vous l'apport du numérique à l'orée 2020 ?

**O.L. :** Dans tous les domaines médicaux, de gros progrès ont été réalisés, et ils s'accroissent. L'intelligence artificielle, les algorithmes etc., offrent des avancées spectaculaires. Dentsply Sirona est conscient que ces outils vont permettre aux patients d'obtenir des diagnostics plus précis, de bénéficier de traitements encore plus qualitatifs et rapides. C'est pour cela que nous investissons plus de 107 millions d'euros chaque année pour faire progresser l'art

dentaire et assurer que nos partenaires professionnels de la santé bucco-dentaire puissent répondre aux réalités cliniques actuelles et anticiper les exigences de demain. Au cabinet, un outil comme le Primescan, doté d'une technologie de capture précise et rapide, sera d'un usage universel dans la chaîne numérique d'aujourd'hui et de demain.

### SCD : Quel message souhaitez-vous passer concernant l'avenir ?

**OL :** Les outils mis à disposition des cabinets dentaires permettent selon moi d'envisager un bel avenir, tant pour les praticiens que pour les patients : grâce à eux, on peut par exemple réaliser un soin complet en une séance, et mettre en place une véritable prophylaxie préventive. Il faut que nous réussissions à faire venir davantage de patients régulièrement au cabinet, afin de dépister le plus précocement possible les problèmes bucco-dentaires. Le groupe Dentsply Sirona, qui propose des solutions pour chaque problématique de soins, avance en ce sens et est un partenaire incontournable. En tant que vice-président du Comident, je tiens à associer l'ensemble des fabricants et des représentants des marques à cette vision d'une dentisterie plus proche des praticiens et des patients. ●

**AVEC  
MADE IN LABS<sup>®</sup>,  
COMMENCEZ  
L'ANNÉE AVEC  
SÉRÉNITÉ**

**Nouvelle année,  
Nouvelle convention,  
Nouveaux tarifs !**

Made In Labs<sup>®</sup> baisse les tarifs de ses prothèses monolithiques zircone\*

**Full Zircone : 65€ • Zircone Multicouches : 85€**



**MADE IN LABS<sup>®</sup>**  
INNOVATION & PERFORMANCE

0 800 11 30 11 Service & appel gratuits

[WWW.MADEINLABS.COM](http://WWW.MADEINLABS.COM)

DENTSPLY SIRONA

### SMARTLITE PRO REMPORTE LE GERMAN DESIGN AWARD 2020



En mars 2019, Dentsply Sirona a présenté avec SmartLite Pro une innovation dans le domaine de la photopolymérisation. La lampe de polymérisation réunit un design élégant et des performances exceptionnelles. Cette innovation a convaincu le jury du German Design Award 2020 : fin novembre, il a remporté le prix attribué dans la catégorie Excellent Product Design – Medical, Rehabilitation and Health Care. La cérémonie de remise du prix se tiendra à Francfort le 7 février 2020.

Avec son design « Pen-Style » léger, la SmartLite Pro bénéficie d'une conception ingénieuse modulaire avec embouts de photopolymérisation et transillumination, rotatifs à 360° facilement interchangeables pour

une performance polyvalente. La SmartLite Pro est très simple d'utilisation grâce à son bouton unique. Sa conception avec quatre LED à haute puissance assure une répartition homogène du faisceau lumineux. Ainsi, un large diamètre de polymérisation de dix millimètres permet de couvrir les restaurations plus grandes. Le faisceau collimaté pour sa part, délivre une photopolymérisation fiable même à de plus grandes distances. L'embout supplémentaire de transillumination permet de détecter les caries ou les fractures naissantes à l'aide d'une lumière blanche focalisée.

Pour plus d'informations :  
<http://bit.ly/SmartLiteProSolutions>

---

BISICO

### L'OBTURATION ENDODONTIQUE TRIDIMENSIONNELLE SANS FIL

DIA-DUO est un système d'obturation endodontique composé d'une pièce à main avec condenseurs/réchauffeurs pour la condensation verticale à chaud de la gutta-percha, et d'un pistolet pour l'injection de gutta ramollie. Une base Duo permet le chargement simultané des deux appareils. DUO-PEN délivre trois températures de chauffe (170°C,

200°C et 230°C) en une seconde. DUO-GUN est un pistolet sans fil qui permet l'injection dans le système endodontique avec des aiguilles en deux diamètres.

Pour plus d'informations :  
Bisico France  
Tél. : 04 90 42 92 92  
[info@bisico.fr](mailto:info@bisico.fr)  
[www.bisico.fr](http://www.bisico.fr)





## PREXION

### **PREXION3D EXPLORER : UN CONE BEAM INNOVANT EN PROVENANCE DU JAPON!**

Après 12 ans d'expérience réussies aux États-Unis, le fabricant japonais PreXion est apparu en Europe début 2019 avec un nouveau cone beam haut de gamme : le PreXion3D EXPLORER.

PreXion, spécialisé en Imagerie dentaire, œuvre chaque jour pour des diagnostics sécurisants et des planifications chirurgicales simplifiées pour toutes les indications dentaires. Les composants hors du commun du PreXion3D EXPLORER offrent une combinaison unique d'images 2D / 3D de qualité exceptionnelle associées à de faibles rayonnements pour le patient. En effet chez PreXion, nous sommes engagés à respecter le principe d'une dose réduite tout en conservant une image qui assure une interprétation clinique systématique.

L'appareil présente plusieurs volumes d'acquisition : 5x5, 10x10, 15x8 et 15x16 ainsi qu'un logiciel d'analyse pour toutes les spécialités telles que la parodontie, l'endodontie, l'implantologie, la chirurgie orale, la chirurgie maxillo-faciale et l'apnée du sommeil.

Cet équipement haut de gamme se démarque également par sa résolution exceptionnelle de 74 microns, sa tâche focale la plus petite du marché (0,3x0,3 mm), un capteur d'une grande qualité ce qui contribue à délivrer une image de qualité pour le praticien au quotidien.

Pour plus d'informations veuillez notre représentante en France Laura Demont :

Laura.demont@prexion-eu.de

06.23.37.02.47

<https://prexion.eu/?lang=en>



## LA SOLUTION INVISIBLE D'ALIGNEMENT DENTAIRE

LES TRAITEMENTS SUR  
MESURE PAR GOUTTIÈRES  
TRANSPARENTES !



## 2 FORMULES vous sont proposées :



LA FORMULE  
"Canines"

déplacement de  
Canines à Canines



LA FORMULE  
"Prémolaires"

déplacement de la  
seconde prémolaire  
à la seconde prémolaire

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

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

02 41 46 93 78 - [contact@ealigner.com](mailto:contact@ealigner.com)

GLOBAL D

# KESAKO OSKAR ?

**OSKAR pour Oral Surgery Keys And Research : la nouvelle marque de Global D se trouve à la croisée des chemins entre ses deux activités principales : la chirurgie cranio-maxillo-faciale et l'implantologie orale. L'entreprise dynamise ainsi l'aspect clinique de son offre de formation.**

Discipline en effervescence, l'implantologie nécessite non seulement des connaissances spécifiques mais aussi une mise à jour des acquis. La précision croissante des gestes cliniques, l'évolution des solutions digitales, l'émergence de nouveaux matériaux contribuent à l'évolution des produits, de leur utilisation et de leur performance. Quels que soient votre niveau et vos objectifs, OSKAR vous accompagne dans l'évolution de votre métier grâce à des formations pragmatiques, une offre personnalisée et un réseau de professionnels expérimentés.

### Un amphi de 90 places

Situé dans la région lyonnaise, le centre de formation bénéficie d'un amphithéâtre de 90 places ainsi que d'un bloc opératoire. Il dispose également d'une équipe technique constituée d'une infirmière spécialisée et de deux prothésistes experts. Un équipement vidéo à la pointe de la technologie permet la retransmission d'actes chirurgicaux en direct. L'espace de réception VIP d'une capacité de 200 personnes favorise les échanges et les rencontres.

### Supports pédagogiques

Les formations proposées par OSKAR permettent de cibler des points d'amélioration précis. Plusieurs thèmes phares, allant du niveau débutant au niveau expérimenté, sont proposés. Les formations sont conduites par des cliniciens reconnus pour leur expérience et la qualité de leurs travaux. Elles bénéficient de supports pédagogiques tels que des chirurgies en direct, des travaux pratiques ou des films de démonstration.

### Accompagnement & personnalisation

En parallèle de cette montée en compétence clinique, Global D propose un accompagnement dans le développement de votre activité : des formations et des outils spécifiques permettant d'adapter votre pratique à un environnement cohérent dans sa structure et son organisation. Ces formations et supports sont



disponibles sous forme de coaching et de programme personnalisé. C'est pourquoi, à la demande, une étude personnalisée des projets est proposée. ●

### Plus d'informations :

[www.oskar.training](http://www.oskar.training)

Tél. : 04 78 56 97 17 - [contact@oskar.training](mailto:contact@oskar.training)

## Repère par niveau

### Débutant : Pour les omnipraticiens

Objectifs théoriques : Maîtriser les connaissances spécifiques à l'implantologie / Objectifs pratiques : Réaliser le plan de traitement d'un cas simple (chirurgie et prothèse)

### Intermédiaire : Pour les omnipraticiens initiés à l'implantologie

Compétences requises : Pratique de la chirurgie implantaire (cas unitaires et pluraux en secteur molaire) / Objectifs : Élargir le champ d'application des plans de traitement et/ou la maîtrise de technique de ROG et s'initier à la gestion du secteur antérieur

### Avancé : Pour les praticiens ayant une solide expérience de la chirurgie implantaire

Compétences requises : Pratique de l'implantologie et de la chirurgie sur cas relativement complexes / Objectifs : Acquisition d'une technique très précise ou optimiser l'efficacité de sa pratique

C'EST NOUVEAU !



### 3 QUESTIONS À RÉGIS PROVIGNON

#### DIRECTEUR COMMUNICATION

***Quel besoin ce produit vient-il combler ?***

Pour Global D, l'avenir se construit avec notre communauté de praticiens et de formateurs. Avec cette nouvelle offre de formation OSKAR, nous souhaitons porter un nouveau regard sur ces services indispensables pour véhiculer les protocoles, les techniques et la philosophie autour de nos implants.

***Combien de temps avez-vous passé à son développement ?***

La marque OSKAR est la partie visible de l'iceberg. Les programmes de formation sont perpétuellement challengés par nos équipes afin que les praticiens puissent appréhender au mieux nos produits. Au final, le développement d'OSKAR nous a pris plusieurs mois et se doit de rester agile pour suivre les mouvements des pratiques chirurgicales.

***Que pouvez-vous nous dire de plus sur cette formation ?***

OSKAR permet à Global D de placer la formation dans un nouveau cycle et de la valoriser à l'international. En effet, il permet à nos équipes présentes sur les différentes régions du monde d'apporter une solution de formation clé en main à leur communauté. OSKAR cherche à rendre plus simple le partage et l'échange des bonnes pratiques chirurgicales avec une volonté d'optimisation des supports de formations.



GROUPE

**Airel Quetin**

POUR UN ÉQUIPEMENT DENTAIRE ADAPTÉ

## Le K2,

Le nouveau gage de légèreté pour la profession.



## LE FAUTEUIL COMPACT

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



Plus d'informations sur [www.airel-quetin.com](http://www.airel-quetin.com)

Airel Quetin - 917, Rue Marcel Paul - 94500 Champigny-sur-Marne  
Tél : 01 48 82 22 22 - [choisirfrancais@airel.com](mailto:choisirfrancais@airel.com)  
Dispositif médical : Classe IIa - Organisme notifié : SZUTES T(2195)  
Fabricant : Airel, France / Mai 2018  
Pour toute information complémentaire, se référer à la notice d'utilisation

*Dr Christine Alkange, chirurgien-dentiste  
utilisatrice d'un fauteuil Miglionico*



### « LE DERNIER FAUTEUIL DE MA CARRIÈRE SERA ITALIEN ! »

**Rencontre avec le Dr Christine Alkange, praticienne à Plobsheim dans le Bas-Rhin, qui vient de faire l'acquisition de son second fauteuil Miglionico. Une société italienne créée en l'an 2000, dont les équipements sont intégralement fabriqués en Italie.**

#### **Comment avez-vous connu Miglionico ?**

J'ai découvert la marque par l'intermédiaire de mon fournisseur, qui venait à mon cabinet pour effectuer les réparations de mon ancien fauteuil d'omnipratique. C'est lui qui m'a présenté la marque Miglionico, dont il était récemment devenu distributeur pour la France. C'était il y a sept ans.

#### **Pourquoi avez-vous décidé de choisir un fabricant relativement jeune dans le panorama dentaire ?**

Pourquoi pas ? Les jeunes entreprises sont souvent moins chères et ont tout à prouver. Il suffit de leur faire confiance. Je n'ai pas été déçue de ce côté-là. Pour le deuxième fauteuil, j'étais en terrain connu. J'ai juste voulu changer la couleur du revêtement : parme pour le premier, prune pour le second. Les enfants adorent !

#### **Quelles sont les qualités qui vous ont convaincue de renouveler votre achat ?**

Je suis satisfaite du rapport qualité-prix. Il n'y a eu aucun problème

technique à déplorer sur toute la durée d'utilisation du premier fauteuil. On n'a pas eu de souci particulier, ce qui m'a permis de me concentrer sur mon activité clinique. Pour tout vous dire, c'est mon assistante qui se charge de l'entretien. Elle trouve le nettoyage et la maintenance assez simples à effectuer. Le fabricant offre également une garantie de quatre ans sur les pièces, ce qui est assez rare... Pour un prix très correct.

#### **Pouvez-vous m'en dire plus sur l'équipement de votre fauteuil ?**

C'est un fauteuil d'omnipratique très classique. Je n'ai pas de cart mais des fouets. Je trouve cela bien plus confortable au niveau des poignets, le rappel de ressort n'est pas trop fort et permet une certaine souplesse avec l'instrumentation en main. C'est léger. Ne pas avoir ce poids au niveau du poignet rend l'utilisation assez agréable.

Côté éclairage, le scialytique se manipule bien et le système par LED évite la fatigue visuelle, car la lumière se diffuse partout dans l'environnement. Je suis également satisfaite du détartreur

par ultrasons, qui est très performant - ce n'est malheureusement pas toujours le cas...

Ce fauteuil a aussi été bien pensé au niveau de l'hygiène. Un panel en verre permet une désinfection rapide, sans usure prématurée du matériel. On a souvent des équipements qui ont des membranes dessus, et ça perce... Alors que là, c'est la même technologie de verre tactile que dans la téléphonie.

#### **Pourquoi remplacez-vous votre fauteuil ?**

J'arrive en fin de carrière, donc je veux partir sur quelque chose qui va me permettre d'être tranquille jusqu'à la retraite.

Pourquoi changerais-je maintenant alors que je suis pleinement satisfaite ? Je préfère consacrer toute mon énergie au soin de mes patients ! Ce sera le dernier fauteuil de ma vie de dentiste, le sixième en tout, et le deuxième Miglionico.

*En savoir plus :*  
[www.miglionico.fr](http://www.miglionico.fr) ●

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

Visitez notre site  
[www.imax3d.fr](http://www.imax3d.fr)

# I-MAX<sup>3D</sup>

L'IMAGERIE 3D ACCESSIBLE À TOUS



**Compacte et légère : 66kg**



**3D Cone Beam**



**Multi FOV : de 12x10 à 5x5 cm**



**HD : 87µm**



**CAD/CAM ready**



**Guides chirurgicaux**



**Budget maîtrisé**



Découvrez notre gamme complète de produits : [www.owandy.com](http://www.owandy.com)

**OWANDY-CR<sup>2</sup>**



**OPTCO**



**OWANDY-RX**



**I-MAX<sup>TOUCH</sup>**

UNITÉ PANORAMIQUE 2D



**I-MAX<sup>TOUCH</sup>**

PAN / CEPH / 3D



# Nouvel accès aux



**Rebecca Reys**

VICE-PRÉSIDENTE DE L'UNECD, EN CHARGE DES AFFAIRES ACADÉMIQUES

**<< AUCUN ÉTUDIANT  
NE DOIT ÊTRE VICTIME  
DE LA RÉFORME >>**

« Numerus clausus », « Première Année Commune aux Études de Santé », « QCM »... Ces notions ne feront plus partie du vocabulaire des néo-bacheliers qui souhaitent s'orienter vers des études de santé à partir de la rentrée universitaire 2019-2020. En effet, dans le projet de loi « Ma Santé 2022 » du président de la République Emmanuel Macron, une refonte de l'accès aux études du monde médical a été demandée. Après dix ans de sélection par la PACES, de nombreux effets secondaires négatifs ont vu le jour : une compétition malsaine entre les étudiants, une hiérarchisation des filières de santé, des choix par défaut, des étudiants qui se retrouvent après deux années d'échec sans rien, une charge psychologique trop importante... La PACES était la voie

principale d'accès aux études de santé mais, paradoxalement, elle endommageait la santé de l'étudiant. L'annonce de la réforme a été l'oc-

**Offrir aux étudiants différentes voies d'accès permettra de diversifier les profils.**

casion de supprimer la sélection par les connaissances seules et de mettre enfin en avant les compétences du futur professionnel de santé. Un des premiers objectifs de cette réforme est d'offrir aux étudiants différentes voies d'accès, ce qui permettra de diversifier les profils. Il n'y aura plus de voie royale pour les études de santé, et l'étudiant pourra choisir par quel moyen il souhaite entrer dans ce parcours universitaire. Du 22 janvier au 2 avril 2020, le lycéen va devoir formuler

ses vœux sur la plateforme numérique Parcours Sup. Vont s'offrir à lui plusieurs possibilités, qui dépendront de ses souhaits et de ses préférences.

### Trois voies d'accès

S'il est sûr de vouloir intégrer les études de santé, il va alors plutôt s'orienter vers un Parcours Spécifique Accès Santé (PASS) : une année qui correspondra à une licence axée sur le domaine de la santé, avec des disciplines aussi bien médicales que paramédicales et des bases

fondamentales scientifiques. En parallèle, l'étudiant devra choisir une mineure dans un autre domaine comme l'histoire ou le droit, en fonction de ce que l'université lui proposera.

À l'issue de cette année, si l'étudiant valide son parcours santé ainsi que sa mineure, il est alors admissible et va devoir passer par deux groupes d'épreuves d'admission. Le jury de ces épreuves est constitué d'au moins six personnes et toutes les filières seront représentées. Ils jugeront alors

# études de santé

l'étudiant à travers des épreuves écrites et orales.

Si l'étudiant ne passe pas les épreuves d'admission, ou n'est pas admis dans la filière souhaitée, il ne peut pas redoubler son année, mais peut entrer en L2 de la mineure qu'il a suivie toute l'année. Il pourra s'inscrire à nouveau pour les épreuves d'admission s'il valide sa L2 et qu'il suit une mineure santé. Un étudiant pouvant candidater uniquement deux fois pour les épreuves d'admission, ce sera alors sa dernière chance.

Si cet étudiant n'est pas encore certain de sa vocation et est intéressé par la littérature par exemple, il pourra s'orienter vers l'autre voie d'accès : la licence accès santé (L.AS). Il s'inscrit en L1 littérature, et suit en parallèle une mineure santé. Comme pour la première option, s'il réussit sa première année, il pourra passer par les épreuves d'admission. En cas de succès, il intégrera sa filière de santé. S'il échoue, il continuera son cursus universitaire en L2 de littérature. En revanche, s'il ne réussit pas sa première année, il pourra alors soit redoubler sa L1 et retenter l'année d'après les épreuves d'admission ou alors se réorienter sur Parcours Sup.

La troisième et dernière voie d'accès correspond à la voie d'entrée par parcours

**Une telle refonte, sans moyens financiers, nous semble très compliquée en si peu de temps.**

d'études paramédicales, avec la nécessité d'obtenir 10 ECTS dans un enseignement médical spécifique décidé par l'université.

## Un manque de communication

Beaucoup trop de choses sont université-dépendantes. La loi a donné un certain cadre, mais les universités ont encore beaucoup de détails à définir. Concernant le numerus clausus qui va être supprimé, les universités vont devoir travailler main dans la main avec les ARS (Agence régionale de santé) pour définir ce qu'on appelle une capacité d'accueil, qui correspondra au nombre d'étudiants qui seront accueillis dans la formation et qui répondra à un besoin de santé publique, évalué au niveau régional. Une vraie plus-value comparé au système actuel.

Les tutorats PACES, un dispositif gratuit d'appui pour les étudiants mis en place par les étudiants, vont devoir s'adapter pour continuer de soutenir et d'accompagner les premières années, surtout dans cette phase difficile de transition.

Les étudiants en chirurgie dentaire ont, depuis trois ans, travaillé sur le sujet

pendant les trois congrès annuels de l'UNECD (Union nationale des étudiants en chirurgie dentaire). « La suppression du numerus clausus est une bonne chose, nous soutenons cette décision. En revanche, la façon dont cette réforme est menée est très bancal. Une telle refonte, sans moyens financiers, matériels et humains suffisants de l'État, nous semble très compliquée en si peu de temps. Le bien-être étudiant est aujourd'hui un aspect fondamental des études supérieures, et le manque d'information auprès de la population concernée ne joue pas en sa faveur. Ce manque de communication venant du gouvernement et des universités est trop important, et c'est pourquoi l'UNECD, ainsi que les autres fédérations de filières, travaillent ensemble sur une campagne destinée aux bacheliers afin qu'il puissent faire des vœux réfléchis sur Parcours Sup. Nous nous engageons également à suivre de près la rentrée 2019-2020 et à assurer qu'aucun étudiant ne soit victime de cette réforme. » ●

Contact : [academique@unecd.com](mailto:academique@unecd.com)

# Comment recharger vos batteries ?



**Pour éviter la lassitude, le stress ou l'épuisement, et redonner de l'éclat à votre métier, il existe des moyens : faire un pas de côté, accroître votre expertise dans un domaine spécifique, vous investir dans une cause ou une passion. Vous pouvez, aussi, faire appel à un coach.**

Par Claire Manicot

**T**out allait bien pour Christian D., 60 ans, omnipraticien dans un beau cabinet spacieux, avec du matériel haut de gamme, un personnel formé et motivé. Mais, soudain, il a eu la sensation que tout s'effondrait... La faute aux aléas de la vie. Son collaborateur l'a quitté pour s'installer dans un département voisin, deux assistantes sur quatre sont parties, l'une a suivi son conjoint enseignant affecté dans une autre région, l'autre débutait son congé maternité. « *Quand on est chirurgien-dentiste, on est un peu le capitaine d'équipe. Au fil des années, j'avais réussi à créer une cohésion de groupe et à former des assistantes polyvalentes et très compétentes. Alors de voir tout le monde quitter le navire, j'ai éprouvé un immense sentiment de solitude. Seul praticien, j'étais obligé de réduire l'activité du cabinet et j'avais envie de tout larguer à mon tour...* », raconte Christian. *J'étais dans cet état d'esprit quand j'ai fait appel à un coach, j'avais besoin d'aide pour remettre tout à plat et retrouver un cap. J'ai remonté la pente, mobilisé une énergie positive, planifié des formations pour les nouvelles assistantes, et j'ai décidé de partir à la retraite dès mes 62 ans. Je commence à chercher un acquéreur pour faire la passation. »*

### **1 - S'interroger sur ses désirs profonds**

Le métier de chirurgien-dentiste n'est pas un long fleuve tranquille. Il y a les situations de crise où, comme dans le cas de Christian, vous devez gérer une circonstance exceptionnelle. Mais il y a aussi le quotidien, qui peut à la longue provoquer chez vous une lassitude incommensurable : des conflits d'équipe, une cadence infernale de rendez-vous, des problèmes avec des prestataires, des contrôles de Sécurité sociale, du matériel défectueux, des pannes informatiques, des réclamations de patients ou des refus de devis.

Si vous vous sentez submergé, c'est le moment de vous interroger pour éviter que s'installe un malaise chronique, voire un épuisement. « *Qu'est-ce que je veux de ma vie ? C'est la question essentielle à se poser avant même d'envisager des actions concrètes* », estime Roland Gillet, dirigeant de Coach dentaire, un réseau de coach dédié au cabinet dentaire. Pour s'épanouir au travail, il est nécessaire que le travail quotidien soit en accord avec →



**Dr Nathalie Delphin**

CENON (GIRONDE)

**« Je m'épanouis dans le syndicalisme »**

Depuis deux ans, je suis présidente du SFCD (Syndicat des femmes chirurgiens dentistes) qui défend l'égalité homme/femme. C'est grâce à l'action de notre syndicat que toutes les femmes des professions libérales ont obtenu, en 1995, des indemnités journalières maternité. Nous souhaitons aujourd'hui obtenir certaines dispositions comme le report des charges sans pénalités pendant le congé maternité. Notre syndicat défend aussi des pratiques pour trouver un équilibre entre la réalité économique de nos cabinets et notre volonté de proposer les soins adaptés au besoin médical du patient. Le praticien doit souvent faire face au dilemme de proposer un soin moins adapté à la pathologie du patient mais mieux pris en charge. Cette situation oppose la santé financière du cabinet à la santé du patient. Par exemple, nous la retrouvons lorsque nous proposons un bridge plutôt qu'un implant. J'appelle ce dilemme conflit éthique.

Mon investissement syndical me donne une vision plus complète de mon métier. Cette connaissance est une grande satisfaction pour moi. Je m'épanouis à conseiller et défendre les praticiens.



**Dr Fabrice Evrard**

MARTIGUES (BOUCHES-DU-RHÔNE)

**« J'évacue le stress en courant »**

Le sport est dans mes gènes. Je n'imagine pas une vie sans activités physiques. Quand j'étais jeune, je jouais au tennis. Mais, pendant mes études dentaires, j'avais du mal à trouver un partenaire alors je me suis mis à la course à pied. Au marathon de New York en 2016, je suis arrivé 21<sup>e</sup> et 1<sup>er</sup> Français. En octobre 2019, j'ai terminé 2<sup>e</sup> au semi-marathon d'Amsterdam. Je ne recherche pas la gloire, juste à repousser mes propres limites. Je cours une dizaine d'heures par semaine, généralement le soir, dans le massif forestier à côté de chez moi. J'évacue le stress et les contrariétés de la journée.

**« La crise permet d'interroger ce qui est essentiel. »**

ses valeurs profondes. Le Dr Nathalie Delphin, présidente du SFCD (Syndicat des femmes chirurgiens-dentistes) parle de conflit éthique si ce n'est pas le cas (voir encadré). Le non remboursement des implants, les tarifs dérisoires pour les soins de prophylaxie, peuvent entraîner un sentiment de frustration chez des chirurgiens-dentistes. *« Tout le monde s'accorde pour dire que la prévention est essentielle, mais nous ne sommes pas payés pour en faire, fait-elle remarquer. Comment peut-on prendre le temps de faire un détartrage correct au tarif de 28,92 € ? La voie que j'ai choisie pour garder la motivation, c'est de m'engager dans le syndicalisme. »*

À chacun de prendre conscience de ses besoins (voir encadré sur la pyramide de Maslow). *« Il faut prendre conscience que ces besoins ne sont pas figés dans le marbre, ils évoluent au cours de la vie, explique Ségolène Prieux, coach de vie à Villebéon (Seine-et-Marne). Quand on entre dans la vie active, le plus important est de gagner de l'argent pour assurer la sécurité de sa famille. À 50 ans, on a envie de s'épanouir dans son métier. »*

**2 - Réinventer sa vie**

*« La crise peut être bénéfique. Elle permet d'interroger ce qui est essentiel et d'en faire découler un objectif de transformation et d'évolution, note Stéphanie Reetz, coach et consultante chez Alternego. Il s'agit là de retrouver sa capacité d'agir et d'être maître de son destin. »* C'est le chemin qu'a choisi le Dr Marie Chrétien-Franceschini, animée par sa passion du cinéma. *« Je suis devenue productrice à mi-temps sans me mettre en danger financièrement, car j'exerce →*



# Implants Tissue Level avec Col Zircono



**NOUVEAUTÉ**



**InDex**  
by **TBR**

Le flux numérique à portée de main

Couronne en zircone fabriquée avec l'usineuse Index One

Zone gingivale esthétique

Col en Zircono

Muointégration & Ostéointégration

Zone osseuse

Corps en Titane pur



Unique, comme votre sourire

Les implants Z1® sont des dispositifs médicaux, respectivement de classe IIb, destinés à la réhabilitation esthétique ou fonctionnelle du sourire, par des 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).



Retrouvez-nous en ligne  
[www.tbr.dental](http://www.tbr.dental)



### **Dr Janig Bruchier**

SAINT-BRIEUC  
(CÔTES-D'ARMOR)

**« Mon leitmotiv,  
c'est le travail en équipe »**

Pour rompre la solitude au cabinet, j'ai trouvé plusieurs voies : le syndicalisme, la formation, et l'humanitaire. En tant que vice-présidente du syndicat l'Union Dentaire, je participe à différentes commissions et j'organise l'école des cadres pour les nouveaux adhérents. À titre personnel, je suis des formations chaque année pour des remises à niveau ou la découverte de nouvelles techniques. Dernièrement, j'ai fait un atelier sur un outil d'anesthésie, utilisable en une seule injection et indolore. Améliorer ses pratiques est satisfaisant pour le patient mais aussi pour soi-même. Enfin, mon engagement pour les plus fragiles me rebooste en permanence. J'assure des vacations à l'hôpital de Saint-Brieuc pour les personnes en situation de handicap et chaque année, je pars en mission humanitaire avec Solidarités Maroc ou Entraide sans Frontières. Mon leitmotiv a toujours été le travail en équipe. Lors de ces séjours, avec les médecins, pédiatres, dermatologues, infirmières, nous travaillons intensément. Il y a souvent un service d'ordre pour éviter les émeutes de patients devant la porte, mais l'atmosphère de travail est unique. Nous faisons partie d'une équipe soudée, au service d'une même cause.



### **Dr Yves Morillon**

DOMFRONT (ORNE)

**« Les arts graphiques  
sont sources d'énergie »**

À 20 ans, j'ai réalisé un recueil de photographies des chapelles à la recherche de prénoms de statues bretonnes, pour *Ouest-France*, où j'effectuais un job d'été. Pendant les premières années de ma carrière, j'ai consacré mon temps libre à mes enfants. Un jour, j'ai visité le musée Van Gogh à Amsterdam, et j'en suis sorti galvanisé. De retour en France, j'achetais des toiles et des tubes, je me suis mis à peindre à 6 h chaque matin avant de partir au cabinet. Depuis trois ans, je me suis remis à la photo lors d'un voyage en Birmanie. Je trouve dans les arts graphiques une source d'énergie pour le quotidien.

## **On ne peut considérer le travail comme une tâche banale, détachée du reste de sa vie.**

*le métier de chirurgien-dentiste trois à quatre jours par semaine », dit-elle. Mais on peut réinventer sa vie sans forcément changer d'orientation professionnelle. « Est-ce que je considère que je suis enfermée entre quatre murs dans mon cabinet, que rien ne peut casser la routine, que je suis dans une impasse ou au contraire, est-ce que je fais le pari de transformer mes tâches quotidiennes en un formidable projet ? », interroge Ségolène Prioux. Si l'on reprend la parabole des tailleurs de pierre (voir p.37), est-ce que je taille une pierre ou est-ce que je construis une cathédrale ?*

### **3 - Comprendre les fonctions du travail**

On ne peut considérer le travail comme une tâche banale, détachée du reste de sa vie. « *Le travail a une fonction manifeste, celle de gagner de l'argent, mais il a bien d'autres fonctions,* » explique Stéphanie Reetz.

C'est ce qu'a montré en 1931 Marie Jahoda, chercheuse autrichienne, en conduisant une étude sur le sort des habitants d'un village après la fermeture d'une usine, intitulée *Les chômeurs de Marienthal*. Elle observe chez cette population un déclin psychique généralisé et en vient à définir les cinq fonctions latentes du travail.

#### **a) La structuration du temps**

Le travail nous permet d'organiser notre existence en opposant les temps d'activité liés à une obligation aux temps de loisirs, c'est un facteur d'équilibre psychologique. Lorsque la cadence n'est pas adaptée, nous perdons pied : le chômage →

SureSmile® Aligners

Dentsply  
Sirona

# Bien plus qu'invisible



Découvrez notre système de gouttières d'alignement **SureSmile® Aligners** et proposez dès aujourd'hui le traitement par aligneurs à vos patients. Nos aligneurs sont conçus anatomiquement et fabriqués sur-mesure selon le plan de traitement contrôlé par le praticien.



Pour plus de renseignement, rendez-vous sur [www.suresmile.com](http://www.suresmile.com) ou contactez votre représentant Dentsply Sirona

Dentsply GAC Europe  
1 rue des Messagers CS20115  
37210 Rochecorbon | France  
Tél : 02 47 40 23 30  
[gac-fr.info@dentsplysirona.com](mailto:gac-fr.info@dentsplysirona.com)  
[www.dentsplysirona.com](http://www.dentsplysirona.com)

©2016 OraMetrix, Inc. Tous droits réservés. suresmile est la marque déposée de OraMetrix.  
MDD-500359-3FRA

Conformément à la directive européenne sur les dispositifs médicaux, le logiciel suresmile est un dispositif médical de classe I ayant une fonction de mesurage. SureSmile Aligners est un dispositif médical de classe IIa, fabriqué sur-mesure. À ce titre, il n'a aucun marquage CE. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice (ou sur l'étiquetage) avant toute utilisation - non remboursé par la Sécurité Sociale.

## La pyramide de Maslow

Abraham Maslow, psychologue américain, a établi une théorie selon laquelle une personne puise sa motivation dans cinq besoins qui sont hiérarchisés dans une dynamique de progression : besoins physiologiques, de sécurité, d'appartenance et d'amour, d'estime, puis d'accomplissement de soi. La pyramide de Maslow peut être utilisée pour faire une introspection, identifier les besoins qui sont satisfaits et interroger les blocages qui font que certains besoins ne le sont pas.



**« Un coaching est une relation soutenante qui permet d'imaginer, d'explorer de nouvelles façons de faire, dans le respect de soi et de ses ressources. »**

provoque un vide, tandis que la surcharge de travail entraîne un épuisement.

### **b) Le réseau social**

Le travail permet de développer des relations avec d'autres personnes. C'est un facteur de soutien et d'opportunités. L'absence de travail contribue à l'isolement.

### **c) Le développement des compétences**

Le travail permet de maîtriser, de perfectionner un savoir-faire. Il valorise les talents et permet d'évoluer.

### **d) La construction d'identité**

La première question que l'on pose à une personne que l'on rencontre c'est : « Que

*faites-vous dans la vie ? »* Le travail permet d'exister face à autrui, il octroie une utilité sociale, une estime de soi, et un sentiment de participer à la co-construction du monde.

### **e) La flexibilité psychique**

Le travail nous permet de développer des facultés d'adaptation en nous confrontant à des challenges en termes d'objectifs à réaliser, de tâches à effectuer, de conflits relationnels à dépasser. L'absence de travail amène à une certaine rigidification qui conduit à des confrontations de point de vue plus douloureuses.

*« Cette étude de Marie Jahoda nous offre une grille de lecture pour analyser notre situation, notamment quand nous éprouvons une souffrance →*

**OFFRES EXCEPTIONNELLES**

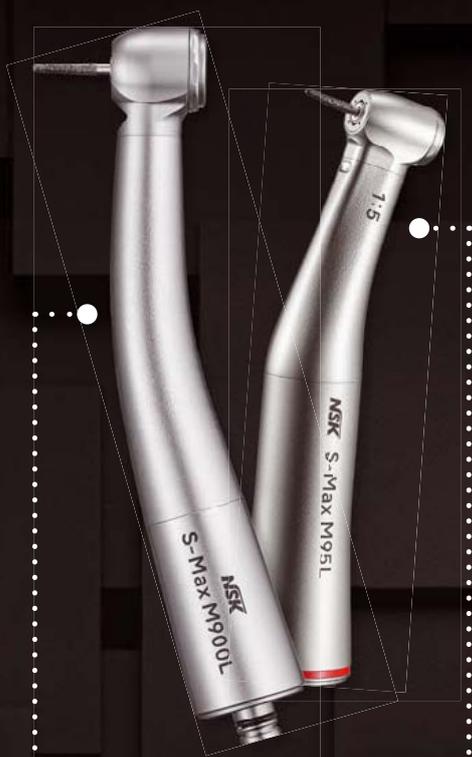
valables jusqu'au 29 février 2020

**NSK met les instruments à l'honneur**

**GAMME S-MAX M**

Nouvelle génération

Une gamme avancée avec des modèles ultra-performants et fonctionnels



TURBINES & CONTRE-ANGLES

**UN** instrument  
**680€**

**DEUX** instruments  
**625€** l'unité

**GAMME Ti-Max Z**

Une gamme premium la plus perfectionnée pour des soins dentaires de haute qualité



TURBINES TI-MAX Z

**UN** instrument  
**1 000€**

**DEUX** instruments  
**900€** l'unité

CONTRE-ANGLES ROUGES TI-MAX Z

**UN** instrument  
**1 150€**

**DEUX** instruments  
**1 050€** l'unité



Pana Spray Plus  
**OFFERT**



**« Ne pas se laisser submerger par les tâches que l'on n'aime pas faire. »**

*au travail, continue Stéfanie Reetz. Le coach n'a pas de recette. Il crée un espace temps et une relation soutenant qui permet d'imaginer, d'explorer de nouvelles façons de faire, dans le respect de soi et de ses ressources. »*

#### **4 - S'appuyer sur ses compétences particulières**

La dentisterie est un vaste domaine : prophylaxie, soins, chirurgie, endodontie, parodontie, implantologie, orthodontie, esthétique. Une fois que vous vous êtes interrogé sur vos valeurs profondes, que vous avez analysé vos besoins, sans doute est-il utile de questionner vos compétences et appétences particulières. Vous pourrez trouver votre accomplissement et votre motivation dans une expertise. *« Vous avez 50 ans, vous avez la sensation d'avoir toujours eu la tête dans le guidon, il a fallu vous installer, emprunter, agrandir les locaux, les mettre aux normes, renouveler le matériel, il est temps de vous poser. De quoi avez-vous envie ? demande Roland Gillet. Si vous êtes quelqu'un de très méticuleux et que vous avez envie d'être le roi de l'endodontie, perfectionnez votre technique et tirez plaisir de votre savoir-faire. Si votre dada, c'est l'esthétique, spécialisez-vous dans la pose de facettes. »* Quand on fait des choses que l'on aime profondément, on n'a pas l'impression de travailler...

*« Je suis des formations huit à dix jours par an, confirme le Dr Janig Bruchier. Notre métier est en constante évolution, se perfectionner est une nécessité et aussi une source de satisfaction. »* →



**Dr Marie Chrétien-Franceschini**

PARIS, ÎLE-DE-FRANCE

**« Je suis aussi productrice de cinéma »**

Je voulais devenir actrice, mais je viens d'une famille où cela n'était pas imaginable. Docile, j'ai laissé tomber cette idée et comme j'ai eu beaucoup de soins dentaires toute mon enfance, je me suis orientée vers la profession de chirurgien-dentiste par envie de comprendre. Mais dès le début de ma carrière, j'ai déchanté. Je trouvais le métier trop orienté sur l'extraction des dents et les traitements invasifs. Alors je me suis lancée dans le monde du cinéma comme productrice tout en conservant une activité de chirurgien-dentiste trois jours par semaine. Monter des projets, rencontrer des banquiers, des investisseurs, lire des scénarii, ou passer une semaine au festival de Cannes, c'est passionnant. Paradoxalement, cela m'a redonné aussi le plaisir de soigner au cabinet. J'ai fait des formations pour développer la prophylaxie et les traitements conservateurs et me suis spécialisée en dentisterie non invasive et esthétique. Aujourd'hui, j'ai trouvé mon équilibre. *Pygmalionnes*, un documentaire que j'ai co-produit, sur onze femmes de cinéma, sort ce mois-ci.

# Invisalign Go

## Conçu pour l'omnipratique

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

## Conçu pour vous

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

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

Pour savoir comment intégrer le traitement Invisalign dès aujourd'hui, visitez notre site [www.invisalign-go.fr](http://www.invisalign-go.fr) ou appelez-nous au 0805080150

### Formations à venir en 2020 :

- 30 janvier à Paris
- 06 février à Paris
- 06 février à Strasbourg
- 13 février à Lyon
- 27 février à Paris
- 05 mars à Marseille
- 12 mars à Paris

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

 **invisalign** | made to move



### **Dr Jean-Luc Laget**

MONTREUX (VAUCLUSE)

**« Les missions humanitaires me font relativiser »**

Mes échappées en Mauritanie sont des bols de respiration. Quand j'arrive sur le plateau de l'Adrar, je suis saisi par la beauté du désert avec ses regs, ses dunes et ses oasis. C'est lors d'un trek que j'ai découvert ce pays et que j'ai eu envie d'y retourner. Les populations nomades ont un état dentaire déplorable en raison du manque d'hygiène, de la forte consommation de thé sucré et du sable qui s'immisce dans l'alimentation et provoque l'érosion des dents. J'ai rejoint l'association Le Sothiou et je fais au moins deux séjours par an en Mauritanie. J'interviens dans des cabinets que nous avons créé à Ouagane et à Chinguetti ou bien dans les villages très reculés, grâce à un fourgon ambulancier. J'ai l'impression d'être profondément utile lorsque, par exemple, j'accueille un enfant qui se tord de douleur depuis trois jours. En Mauritanie, les gens n'ont pas accès aux antalgiques et meurent encore d'infections dentaires. De retour en France, je relativise quand un patient se plaint de la teinte de sa prothèse ou me demande d'intervenir sur une gencive qu'il estime un peu trop haute.



### **Dr Olivier Wolff**

CANNES (ALPES-MARITIMES)

**« C'est stimulant de travailler en famille »**

Nous en sommes à la troisième génération de dentistes. Voir ma fille devenir ma collaboratrice, c'est gratifiant. L'avantage de travailler en famille, c'est le climat de confiance. Et en même temps, cela permet de rompre le train-train, car nous avons souvent des débats vigoureux sur nos pratiques. Ma fille a fait un master européen sur les lasers. Elle partage ses connaissances, c'est stimulant.

## **Le bien-être au travail peut se cultiver à travers des activités extérieures, en allant à la rencontre des autres.**

*Nous nous sommes formées, mon assistante et moi, à l'hypnose conversationnelle. Cela a révolutionné ma pratique. Quand je pratique un soin compliqué comme la dévitalisation d'une molaire difficile à atteindre, c'est mon assistante qui pratique l'hypnose, je peux me concentrer sur le geste. Quand le patient se lève, il a l'impression de n'être resté qu'une demi-heure sur le fauteuil et il dit : "C'est incroyable, j'ai passé un bon moment." »*

### **5 - Déléguer ce qu'on n'aime pas faire**

*« Entretenir sa motivation, c'est aussi trouver des solutions pour les tâches que l'on n'aime pas faire et pour ne pas se laisser submerger par celles-ci, »* insiste Roland Gillet. Si vous ne supportez pas les tâches administratives, déléguez-les à une secrétaire. Si vous n'êtes pas rigoureux pour le suivi comptable, appuyez-vous sur un cabinet d'expertise. Si vous êtes dépassé par l'informatique, faites-vous assister par une société qui assurera la maintenance, la sécurité et prévoira des sauvegardes automatiques. N'hésitez pas à prévoir des formations sur le logiciel métier pour vous-même et vos assistantes. Enfin, concentrez-vous sur votre domaine de compétences, par exemple l'endodontie ou la chirurgie, et déléguez la parodontologie, l'implantologie à vos collaborateurs ou votre réseau de correspondants.



NOUVELLE SESSION  
**20 mars 2020**  
**Paris**

Depuis  
**1985**

## Formation complète en orthodontie pour omnipraticiens

### ■ 1<sup>ER</sup> CYCLE

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

### ■ 2<sup>E</sup> CYCLE

**OUVERT À TOUS !**

#### → STUDY GROUP

#### JOURNÉES OPTIONNELLES D'ÉTUDES DE VOS CAS

Les mercredis 8 jan., mer. 29 jan., mer. 18 mars, mer. 3 juin, mer. 24 juin, mer. 16 sept., mer. 7 oct., mer. 18 nov., mer. 9 déc. 2020.

400 € la journée

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

##### • D<sup>re</sup> ÉLIE CALLABE COURS SUR LE PUL

Samedi 11 & dimanche 12 janvier 2020

400 € la journée soit 800 € les 2 jours

##### • D<sup>re</sup> STEFAN VALERO

##### TRAITEMENT GLOBAL DES CLASSES II

Dimanche 2 & lundi 3 février 2020

400 € la journée soit 800 € les 2 jours

##### • D<sup>re</sup> JEAN-MARC DERSOT, D<sup>re</sup> FIRAS HAJ IBRAHIM

##### RELATIONS PARO-ORTHO / DENTS INCLUSES

Dimanche 22 & lundi 23 mars 2020

400 € la journée soit 800 € les 2 jours

##### • D<sup>re</sup> JOËL GIPCH, M<sup>me</sup> MARION GIRARD

##### ÉDUCATION FONCTIONNELLE

Jeu. 26 & ven. 27 mars, jeu. 10 & ven. 11 décembre 2020

400 € la journée soit 800 € les 2 jours

##### • D<sup>re</sup> FIRAS HAJ IBRAHIM ORTHO ADULTE

Mardi 23 & mercredi 24 juin 2020

400 € la journée soit 800 € les 2 jours

##### • D<sup>re</sup> SAÏD KHOLOKI TÉLÉ DE FACE

Mardi 8 & mercredi 9 décembre 2020

400 € la journée soit 800 € les 2 jours

##### • D<sup>re</sup> OLIVIER SETBON CONCEPT CARRIÈRE

Dates à venir

400 € la journée

##### • M<sup>me</sup> MARION GIRARD (DÉS)ÉQUILIBRES

##### DES FONCTIONS ORO-MAXILLOFACIALES

Samedi 19 & dimanche 20 septembre 2020

400 € la journée

##### • D<sup>re</sup> MURIEL JEANTET COURS SUR L'ATM, 7<sup>e</sup> FORMATION

2 sessions de 2 jours indissociables.

Prix pour chaque session de 2 jours 800 €

##### COURS N°1

Samedi 18 & dimanche 19 janvier 2020

##### TOUTE LA THÉORIE SUR LES PROBLÈMES

##### D'ARTICULATION TEMPORO MANDIBULAIRES.

Cours entièrement théorique, illustré par de très nombreux cas cliniques.

Possibilité d'ouverture du premier cours à vos confrères ostéopathes, kinésithérapeutes, chiropracteurs, ORL.

##### COURS N°2

Samedi 21 & dimanche 22 mars 2020

##### TOUTE LA PRATIQUE DE A À Z SUR LES PROBLÈMES D'ATM.

Cours entièrement pratique sous forme d'atelier.

Les participants auront à réaliser : mise en articuleur, prise d'axiographie, réalisation de gouttière de distension pour soulager l'ATM.

#### → DÉMONSTRATION CLINIQUE AU CABINET DENTAIRE

##### • D<sup>re</sup> COLLARD COURS IN OFFICE AU LUXEMBOURG

STUDY GROUP

Ven. 17 janvier, ven. 8 mai, ven. 25 sept., ven. 4 déc. 2020

La journée 400 €

##### JOURNÉES DE DÉMONSTRATION

Sam. 18 jan., sam. 9 mai, sam. 26 sept., sam. 5 déc. 2020

La journée 400 €

Inscriptions sur demande au 03 29 66 67 00

## L'allégorie du tailleur de pierre :

### Donner du sens au travail

La motivation à exercer un métier passe par le sens qu'on donne à son travail. L'allégorie du tailleur de pierre est utile pour s'interroger. « Trois tailleurs de pierre, assis côte à côte, façonnent des pierres avec les mêmes outils.

Une personne va à leur rencontre et demande à chacun : "Que faites-vous ?"

- Le premier travaille mécaniquement avec un air sombre et fatigué, il répond : "Je taille une pierre".

- Le second travaille de manière plus méthodique, il répond sur un ton neutre : "Je taille une pierre car il faut que je nourrisse ma famille".

- Le troisième affiche un air radieux et répond avec un grand sourire : "Je construis une cathédrale !" »



## 6 - S'épanouir à travers des passions

Le bien-être au travail peut se cultiver à travers des activités extérieures, en allant à la rencontre des autres. « J'aime mon métier de dentiste, mais il est parfois épuisant, en raison de la charge de travail et de la technicité. Mes échappées humanitaires en Mauritanie sont des bols de respiration », dit le Dr Jean-Luc Laget. Même constat chez le Dr Bruchier. « Partir en mission chaque année, c'est devenu vital pour moi. Les séjours sont fatigants, intenses, et pourtant, je reviens complètement boostée. » D'autres se nourrissent de passions : le Dr Morillon peint le matin avant de partir à son cabinet, et le Dr Fabrice Evrard court chaque jour après le travail pour préparer ses marathons. « La course à pied permet d'évacuer les tensions du quotidien, » dit-il. À chacun de trouver sa voie. Parfois, c'est le travail en famille qui est source de bonheur. « Nous en sommes à la troisième génération de dentistes, confie le Dr Olivier Wolff. Voir ma fille devenir ma collaboratrice, c'est gratifiant. » ●



En plein sociodrame sur le thème des retraites, la « pénibilité » des métiers est souvent évoquée. Déjà en 1972, le philosophe du travail Michel Bosquet en donnait une définition binaire : « *Est pénible ce qui demande du muscle, n'est pas pénible ce qui demande de la finesse.* »

Qu'en est-il alors du métier de dentiste, situé à la confluence des douleurs musculo-squelettiques et de la délicatesse d'un geste chirurgical sous-tendu par un intellect pas trop indigent ? Pour avoir dirigé pendant huit ans l'Observatoire national de la santé des chirurgiens-dentistes, mon opinion est faite : la pénibilité de l'exercice libéral de la médecine bucco-dentaire n'est pas une cause plaidable dans la société française.

Mes nombreux allers-retours entre INED <sup>(1)</sup>, ministères et parlementaires m'ont définitivement convaincu que la compassion institutionnelle ne pourrait exister. D'autres chats sont à caresser...

D'abord parce que l'unique et seul « salariat » semble concerné. Le « libéral » passe sous tous les radars et n'apparaît dans les médias que pour d'autres causes potentiellement plus scandaleuses... Mais restons objectifs. La simple évocation, dans nos rangs libéraux, d'une « médecine du travail » s'oppose toujours à une vaste levée de boucliers. Alors assumons et souffrons en silence !

## ***La pénibilité de l'exercice libéral de la médecine bucco-dentaire n'est pas une cause plaidable dans la société française.***

Faudrait-il pour autant s'y résoudre ad aeternam ? Soyons clairs. Le but ultime de cette réforme conflictuelle est de rapprocher au maximum l'âge de départ à la retraite de l'âge de départ pour l'au-delà... L'espérance de vie augmentant, l'équilibre des régimes (s'il existe) est gravement menacé. Des mesures comptables s'imposent.

### QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

## ***Pénibilité***

Mais l'espérance de vie en bonne santé stagne, sinon régresse. Les chirurgiens-dentistes raccrochent leur blouse à l'âge de 67 ans. Le chirurgien-dentiste, individuellement, espère qu'il profitera au maximum de sa retraite, échappant aux béquilles et aux tables de mortalité. La nature est ainsi faite, on compte passer entre les gouttes, même sous celles d'un orage !

C'est pourquoi il appartient à toute la profession, et à la CARCDSF (au « A » gravement menacé) <sup>(2)</sup> en tête, d'avancer des chiffres épidémiologiques solides et de refuser ostensiblement un autre recul de l'âge de la retraite, ne serait-ce que d'un an.

Certes, les progrès technologiques et l'intelligence artificielle nous viennent en renfort, mais les postures pénibles (plus de 900 heures /an) <sup>(3)</sup> auront toujours et inexorablement les mêmes effets délétères. Vive la qualité de vie au travail !  
Vive la qualité-sécurité des soins ! ●

(1) INED : Institut national d'études démographiques

(2) CARCDSF : Caisse autonome de retraite des chirurgiens-dentistes et des sages-femmes

(3) Selon le Code du travail - Article D4161-2



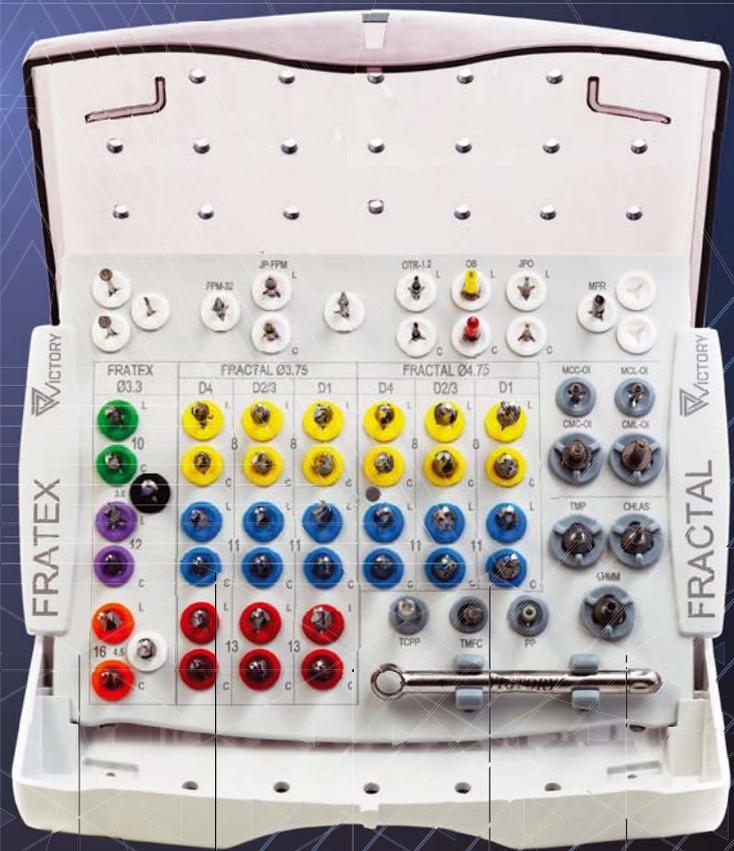
Peu encombrante L 193 x P 155 x 55mm

## Implants à surfaces lisses

Pour une prévention des péri-implantites : 35 ans de recul clinique \*

► **État de surface non rugueux, VMSS (Victory Machined Smooth Surface)**

- Surface usinée en contact avec l'os rugosité smooth Ra 0,8 µm
- Col de l'implant : rugosité smooth Ra < 0,4 µm
- Passivation contrôlée des surfaces aux acides :
  - Décontamination de la surface et formation d'une couche de TiO<sub>2</sub> (dioxyde de titane)
  - Création d'une nano-structure



- **1 seule connectique pour 3 implants**  
Stabilité et résistance mécanique optimisées :
  - Connectique octogonale profonde
  - Double centrage sur octogone et cylindre
  - Filetage M2-0.40
- **Protocole simplifié : 1 trousse pour 3 implants**
  - 1 seul foret par densité osseuse et par implant
  - Forets avec butée active permettant d'aplanir la crête osseuse
  - Dépassement sécurisé du foret de 0,75 mm

19 rue Rossini - 06000 Nice - FR  
[info@victoryimplants.fr](mailto:info@victoryimplants.fr) - [www.victoryimplants.fr](http://www.victoryimplants.fr)  
 Tél. + 33 4 93 62 21 01

\* Publication Implant Dentistry Vol. 27 Num. 6 - déc. 2018 - p. 672 - Jordana et al.  
 Les trousses fabriquées par Victory (dispositifs médicaux de classe I) répondent aux exigences essentielles de la Directive 93/42/CEE et portent le marquage CE. Les implants et les forets sont respectivement des dispositifs médicaux de classes IIb et IIa qui portent le marquage CE0459 délivré par le LNE/GMED (organisme notifié français). Produits non pris en charge par la CPAM.  
 Lire attentivement la notice avant utilisation d'un produit Victory. Certains produits sont en cours de conception, commercialisation à venir.

Le Dr Duval « adore sa vie au cabinet », mais refuse de se cloisonner dans un exercice routinier.

## PROBLÉMATIQUE

Comment nourrir un esprit collectif lorsque l'on est chirurgien-dentiste, une profession culturellement individualiste ? Est-il possible de concilier des missions de plusieurs semaines à l'étranger avec son activité libérale ? Offrir ses compétences dans un autre cadre que celui de son cabinet, serait-il une source d'épanouissement durable ?

# JE SUIS RÉSERVISTE DE L'ARMÉE FRANÇAISE

**LE DR FABRICE DUVAL EXERCE À SAINT-GERVAIS EN VENDÉE DANS UN CABINET LIBÉRAL. IL EST PARALLÈLEMENT RÉSERVISTE DES ARMÉES. IL A NOTAMMENT EFFECTUÉ UNE MISSION AU TCHAD EN 2018.**

Par Rémy Pascal - Photos Imagetmoi / Sandy Nauleau Imagetmoi / Sandy Nauleau



*Il faut une petite période pour retrouver ses repères après une opération militaire extérieure. L'expérience est si forte qu'elle reste en nous plusieurs*

*mois, c'est assez déstabilisant.* » Voilà exactement ce que le Dr Duval aime aller chercher : l'ouverture vers d'autres horizons qui imposent les remises en question. Il décrit son engagement comme « *militaire, pas militant* ». Fabrice a toujours été intéressé par la géopolitique et s'efforce de comprendre le positionnement de la France à l'échelle internationale. Un signe d'ouverture et de curiosité.

« *Je pense qu'il est bénéfique de sortir de sa zone de confort, cela demande des efforts, mais on en retire des bénéfices sur le long terme. Je n'ai jamais vraiment senti que je mettais ma vie en jeu en mission, du moins je n'en ai pas eu conscience, mais s'engager avec l'Armée exige d'aller chercher dans ses ressources et d'assumer jusqu'au bout sa décision.* » Des apprentissages utiles pour mener sa carrière et rester vaillant dans les combats que mène la profession.

## EN MISSION À N'DJAMENA

Nous sommes en octobre 2018, l'opération Barkhane qui vise à lutter contre les groupes armés salafistes djihadistes dans toute la région du Sahel, entame sa quatrième année. Le poste de commandement est basé à N'Djamena au Tchad. Des centaines de militaires s'y relaient depuis des mois. Parmi eux, le Dr Duval. Voilà plus d'un mois qu'il exerce dans ce pays en crise pour le compte de l'armée française. Il doit y rester encore quatre semaines avant de retrouver le confort de son cabinet vendéen. Sa mission comporte plusieurs objectifs.

Premièrement, le soutien dentaire des forces françaises et alliées. Installé dans un préfabriqué de 10 m<sup>2</sup> équipé de matériel Aïrel-Quetin, Fabrice Duval s'occupe des militaires. « *Globalement, leur santé bucco-dentaire s'améliore car, avant leur départ, ils bénéficient de soins préventifs prodigués par des praticiens militaires qui garantissent leur aptitude à la mission, y compris sur le plan dentaire.* »





La salle de soins du Dr Duval offre une vue dégagée et verdoyante.



Le Dr Duval a investi en 2009 dans sa structure. Aujourd'hui, le lieu compte quatre salles de soins pour trois associés et des collaborateurs.

## L'engagement humanitaire

Depuis dix ans, Fabrice Duval est membre d'une association humanitaire. Il en est devenu le président en 2018. Créée en 1998, Tharjay est une structure caritative non confessionnelle qui a pour objet d'aider « à l'amélioration des conditions de vie et de la culture des populations autochtones, notamment tibétaines », explique notre praticien. Chaque été, lorsque la fenêtre climatique est favorable, des équipes médicales (médecins, chirurgiens-dentistes, ostéopathes, etc.) apportent bénévolement leur aide aux habitants de l'est de l'Himalaya au Qinghai. Depuis 2002, l'association envoie régulièrement des équipes médicales pour aider les nomades situés sur le haut plateau tibétain. « Cette aventure est également animée par le désir d'aller vers les autres et d'exploiter mes compétences de chirurgien-dentiste dans un autre cadre que celui de mon cabinet », témoigne Fabrice. En 2016, l'association est parvenue à récolter suffisamment de fonds pour acheter un fauteuil dentaire installé dans le centre de soins. « Nous avons aussi une valise portable pour effectuer certains actes », précise-t-il, avant d'ajouter que « si les conditions pour travailler ne sont pas optimales, elles sont suffisantes pour apporter du positif ». Exercer dans ces territoires reculés soulève des questions : « La définition d'un "bon" chirurgien-dentiste n'est pas la même en France et là-bas car il faut apprendre à s'adapter à tout : aux matériels, aux patients, à leurs exigences, etc. »

<https://tharjay.org>

Caries, pulpites, fractures dentaires... les interventions ne sont pas forcément complexes, mais elles doivent souvent être réalisées sans attendre pour restaurer au plus vite la disponibilité opérationnelle des militaires engagés.

Deuxièmement, l'aide médicale à la population, « avec des cas qui seraient impensables sous nos latitudes, souvent des infections poussées dans les extrêmes comme des cellulites dentaires fistulisées extériorisées, bref des pathologies relevant de la médecine tropicale et humanitaire, déplore le Dr Duval. Bien souvent, les traitements relèvent de la chirurgie orale type exodontie. Tous les dentistes savent le faire, mais il est exceptionnel de réaliser en une si courte période autant d'actes de type avulsion dentaire. »

## ET SUR DES THÉÂTRES SENSIBLES

À N'Djamena, Fabrice Duval est épaulé par une traductrice recrutée localement. « C'est dans cette configuration que l'on prend conscience de l'importance de la communication avec ses patients. Ne pas pouvoir leur parler directement est handicapant, commente-t-il. J'aime répéter à mes confrères en France que je considère que la communication fait partie du soin... alors au Tchad, j'étais bien démuni ! » Parfois, les conditions de travail du praticien s'éloignent encore plus du quotidien... Dans des situations où les blessés ne peuvent pas se déplacer pour des raisons opérationnelles ou médicales, il vole à leur secours, parfois à plus de 1 000 km de sa base. Il embarque son cabinet dentaire mobile NSK et tout l'équipement nécessaire conditionné dans un rapport poids/volume étudié pour soigner les militaires. « J'aime cette adrénaline, aller porter assistance est l'inverse de notre quotidien qui consiste à recevoir des patients sans se déplacer. Dans ces moments intenses, je ne me pose aucune question, je fais ce pour quoi je suis engagé : je soigne », scande-t-il.

Dernier volet de sa mission au Tchad : assister les médecins lorsqu'un afflux important de patients – Tchadiens ou militaires français - arrive soudainement. Pour faire face à l'urgence, l'ensemble du corps médical du camp est utile. « J'ai appris à sortir du cadre de ma profession en tenant le rôle d'aide-soignant, témoigne Fabrice. J'envisage mes compétences plus largement. » Il retient de ces situations →

VOYEZ LE BON CÔTÉ  
DES CHOSES AVEC

**Belmont**

Fabricant de fauteuils dentaires depuis 1921

DÉCOUVREZ  
LA GAMME TB COMPASS



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



*tb* COMPASS

**Belmont**

www.belmont.fr  
01 42 42 66 28



Tous les associés ont une histoire avec le cabinet, ils sont d'abord remplaçants, puis collaborateurs avant de s'engager durablement.

## EN CHIFFRES



**3**  
associés



**Entre 17 et 21**  
patients par jour



**3,5**  
jours travaillés par semaine

**10**  
heures par jour

**9**  
semaines de congé

**30**  
jours de travail en dehors  
du cabinet



**10**  
semaines passées au Tchad

**« S'engager avec l'Armée française exige d'aller chercher dans ses ressources et d'assumer jusqu'au bout sa décision. »**

de crise une forte entraide et un sens du partage poussé à l'extrême entre professionnels. De retour en France, le quadragénaire tente de retrouver ces qualités dans la profession, même si ce n'est pas évident...

### NOURRIR SON CABINET DE SES EXPÉRIENCES

Parfois, s'éloigner de son quotidien permet d'en revenir plus riche. « *Les missions à l'extérieur, pour l'Armée ou dans un cadre humanitaire, apportent de nouveaux éclairages sur sa pratique. Le chiffre d'affaires obsédant en France prend une autre dimension, il devient futile* », atteste Fabrice. Le Vendéen a tout de même la chance d'entretenir de bonnes relations avec ses associés et a conscience que, sans leur soutien, l'accomplissement de ses projets personnels serait difficile, voire impossible. En →

NEW TORNADO X

60  
years

ultimate  
reliability



60  
MOIS  
DE GARANTIE

ANNÉES  
DE SAVOIR-FAIRE

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

60 MOIS DE GARANTIE  
WWW.BIENAIR.COM

S W I S S  M A D E

## ENCADRE PARCOURS

Fabrice Duval a effectué ses études à l'université de Nantes. « *Je suis arrivé sur les bancs de la faculté d'odontologie un peu par hasard* », raconte-t-il. Parfois, le hasard fait bien les choses. Il est né au sein d'une famille d'agriculteurs qui lui a inculqué de solides valeurs rurales. C'est l'esprit d'entraide de son milieu qui l'a conduit, en 1989, à pousser les portes de la faculté de médecine. En fin d'année, sa position à l'issue du concours lui permet d'avoir le choix entre toutes les professions. Il va donc à la rencontre de chirurgiens-dentistes pour échanger sur ce métier qu'il ne connaît pas. C'est finalement un médecin qui le convainc, « *il avait conseillé à son fils de ne pas suivre le même chemin que lui et de partir en odontologie !* ». Ce que notre Vendéen fait. En 1997, sa thèse porte sur les pratiques dentaires dans les pays en développement. « *Je me souviens avoir eu des difficultés pour trouver un directeur de thèse, ce n'est pas un sujet tendance dans les facultés* », déplore-t-il.

### • Créer à plusieurs

En 1999, le Dr Duval crée son premier cabinet à Saint-Gervais en Vendée où il travaille étroitement avec deux médecins et un kinésithérapeute. Il songe à faire une extension de la structure pour devenir un pôle de santé. « *Pour un gosse comme moi, cette installation était synonyme de réussite. J'avais conscience de m'extraire de mes origines sociales* », se félicite-t-il. Notre praticien sera finalement séduit par une autre idée. En 2006, il commence à se sentir à l'étroit. Il souhaite construire un nouveau cabinet pour plusieurs praticiens. Pour ne pas s'isoler, il lui fallait « *travailler en équipe, échanger avec des confrères* ». Il investit alors dans une nouvelle structure en 2009, avec une première associée, le Dr Amélie Sorin-Bru. Le lieu compte quatre salles de soins pour accueillir d'autres praticiens. En 2015, le Dr Anaïs Konaté rejoint le duo puis, en 2019, le Dr Guillaume Camut complète l'équipe. « *Tous les associés ont une histoire avec le cabinet : ils sont d'abord remplaçants, puis collaborateurs avant de s'engager durablement. Les intérêts matériels des associés ne doivent pas faire oublier les relations humaines et les affinités.* »

(1) À la demande de l'État-major, le nom du praticien a été modifié.



Le Dr Duval « adore sa vie au cabinet », mais refuse de se cloisonner dans un exercice routinier.

effet, quitter le cabinet deux mois perturbe l'organisation établie. « *Mon collaborateur et les associés gèrent toutes mes urgences. Mais certains patients n'apprécient pas le changement de praticien, c'est normal. Au retour, la charge de travail est énorme, il faut se remettre à flot et retrouver son rythme.* » Le Dr Duval et ses associés prônent le travail collectif placé sous le spectre de la bienveillance : « *Mes expériences personnelles renforcent nos liens professionnels. J'espère parvenir à insuffler dans mon cabinet français le même esprit d'entraide que celui qui anime les camps humanitaires ou des armées.* »

Une autre sphère est perturbée par l'engagement à servir dans la réserve : celle de la famille. Là aussi, les relations sont impac-tées par l'absence de l'un des conjoints et son désir de servir la collectivité parfois au détriment de son propre confort.

## LE POINT DE DÉPART

Il faut remonter en 2015 pour connaître les raisons qui ont mené le Dr Duval à partir au Tchad. Lors d'une réunion professionnelle sur l'avenir du métier de chirurgien-dentiste, la tonalité des discours est résolument pessimiste. En cause : les changements en cours et un avenir imprévisible. Fabrice y retrouve à cette réunion un ancien camarade de faculté, le Dr Franck Roussel. Ce dernier, déjà réserviste, indique à notre praticien que le Service de Santé de l'Armée (SSA) est à la recherche de praticiens. L'idée fait son chemin et, quelques mois plus tard, le Dr Duval se porte volontaire et signe un engagement →

**CHANGEMENT DE LOGICIEL  
=  
PERTE DE DONNÉES ?**



**FAUX !** CC DENTAIRE  
récupère **100%** des données de  
votre ancien logiciel de gestion !

On vous a déjà promis une récupération TOTALE de vos données... et vous vous êtes retrouvé(e) seulement avec des fiches patients ? Avec CC DENTAIRE, **aucun risque !** Disposant d'une équipe de développeurs dédiée, **nous nous engageons à récupérer L'INTÉGRALITÉ de vos données**, vous garantissant **sérénité et respect du délai légal** de conservation des dossiers médicaux !

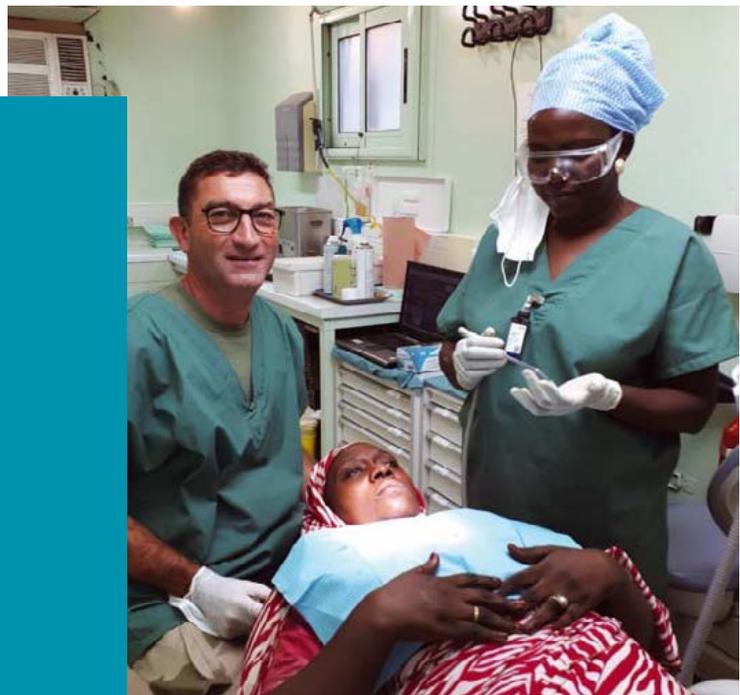


## Devenir réserviste

Près de 220 chirurgiens-dentistes de réserve, hommes et femmes, exercent en France et à l'étranger au profit de l'Armée française. Ils servent à côté des 43 chirurgiens-dentistes d'active (en situation d'activité dans le vocabulaire militaire) et peuvent se voir confier les mêmes missions. Ils ont accès à des formations spécifiques qui leur permettent d'être au même niveau technique et opérationnel. Le service de santé des armées (SSA) tient compte de leurs activités professionnelles principales et de leurs impératifs. Par conséquent, alors que les chirurgiens-dentistes d'active dispensent chaque jour des soins aux militaires, les réservistes sont souvent plus axés vers la détermination des aptitudes à partir en mission. Ils multiplient donc les contrôles pour s'assurer de la bonne santé bucco-dentaire des engagés. « Cette organisation répond aux besoins d'orientation de nos effectifs dans des parcours de soins personnalisés. Elle satisfait également nos réservistes qui aspirent souvent à sortir de leurs cabinets civils et à s'intégrer dans les unités opérationnelles. Pour autant, sur les théâtres des opérations extérieures, sur terre comme sur mer, ils remplissent exactement les mêmes missions », renseigne le Dr Jean-Pierre Fogel, président de la Fédération nationale des chirurgiens-dentistes de réserve. Aujourd'hui, si un praticien souhaite s'engager, il peut intégrer le service de santé des armées (SSA) soit en tant que personnel d'active (donc à temps plein), soit en tant que réserviste, deux statuts bien distincts pour servir et participer à remplir une mission commune.

• **Assurer la disponibilité opérationnelle des militaires**  
 « À l'heure actuelle, les contrats d'engagement à servir dans la réserve (ESR), conclus pour une durée d'un à cinq ans, vont de 10 à 90 jours par an. Ces durées peuvent être exceptionnellement augmentées », poursuit le Président. L'ensemble des activités repose, bien sûr, sur le strict volontariat du réserviste. L'action des professionnels a pour but : en France, d'améliorer l'état bucco-dentaire des militaires et, en opérations, de restaurer au plus vite, et au mieux, leur disponibilité opérationnelle. À savoir : en mission, 30 % des militaires sollicitent une consultation dentaire. Il ne s'agit pas forcément d'une urgence, parfois un simple détartrage permet aux forces armées de se sentir « soutenues ». Il s'agit donc d'être disponible, empathique, réactif et polyvalent. Pendant leurs journées d'emploi, les réservistes perçoivent une solde équivalente à celle d'un chirurgien-dentiste d'active de même grade. Cela étant, les raisons de l'engagement de ces praticiens sont loin d'être financières.

Pour tout renseignement [www.gorssa.fr](http://www.gorssa.fr) puis aller sur l'onglet FNCDR



L'aide médicale à la population a conduit notre praticien à prendre en charge des cas qui seraient impensables sous nos latitudes, souvent des infections poussées dans les extrêmes.

à servir dans la réserve (ESR). « Dès le départ je voulais être sélectionné pour une opération extérieure », raconte-t-il. Mais avant cela, il y a des étapes à franchir. Et des compétences à acquérir. Fabrice entame des formations : « le premier groupe enseigne les spécificités du métier de chirurgien-dentiste militaire, le second porte davantage sur des apprentissages militaires comme les premiers secours au combat ou les notions de vie en collectivité ». Commence alors une période où il quitte régulièrement son cabinet pour faire des consultations dans des casernes ou des écoles militaires. Son rôle consiste à dépister les pathologies dentaires, orienter les patients qui en ont besoin dans un parcours de soins, et participer à l'établissement de l'aptitude sur le plan odontologique de tous les militaires - en particulier des jeunes qui intègrent l'Armée française. En 2017, il postule pour partir en opération extérieure. Sa candidature est retenue : ce sera le Tchad en 2018.

## DÉCOUVRIR DE NOUVEAUX HORIZONS

De son enfance, Fabrice Duval garde en mémoire sa vie à la ferme et les contraintes qu'elle imposait. La principale ? Ne pas



Les associés ont choisi des couleurs chaudes pour habiller leur vaste cabinet.

partir, ne pas s'éloigner, rester à proximité des animaux. Toujours et sans échappatoire. Il retient également de cette période un profond attachement pour l'entraide. À l'époque, il ressentait déjà « *l'appel du voyage* », et « *l'envie d'aller découvrir d'autres horizons* ». Il les comblait par des lectures et beaucoup d'imagination. Aujourd'hui, son émancipation le rend fier mais il conserve son humilité. Il estime avoir rempli ses objectifs de carrière et cherche désormais son épanouissement hors des murs du cabinet. « *Ce n'est pas la misère du monde qui m'attire mais la volonté de rendre service aux autres, explique-t-il. Depuis que je suis chirurgien-dentiste, ce désir est encore plus fort.* » Le Dr Duval « *adore sa vie au cabinet* », mais refuse de se cloisonner dans un exercice et un quotidien qui lui feraient oublier l'essentiel. « *Les voyages ont cette vertu de nous transporter ailleurs, physiquement, mais aussi psychologiquement*, remarque-t-il. *Ils offrent la possibilité de se découvrir soi-même.* »

C'est avec optimisme que Fabrice, installé en libéral depuis 1997, observe un changement de mentalité chez les jeunes diplômés. Il note que leurs objectifs sont différents, « *bien moins matériels, plus centrés sur leurs propres aspirations qui les poussent à aller voir de nouveaux horizons* ». ●

## DU CÔTÉ DE SAINT-GERVAIS

### Démographie

Située en Vendée, Saint-Gervais est une commune qui compte 2 621 habitants. Sa population est relativement âgée. Le taux de personnes d'un âge supérieur à 60 ans (26,2 %) est en effet supérieur au taux national (21,6 %).

### Statistiques

374 chirurgiens-dentistes exercent en Vendée, soit 57 praticiens pour 100 000 habitants (66 en France). 9 sur 10 sont libéraux, l'âge moyen est de 45,3 ans.

Les plus de 65 ans représentent 3,20 % (7,60 % en France) et le taux de féminisation est de 46,8 %.

### L'« île aux mimosas »

Saint-Gervais fait face à la touristique île de Noirmoutier reliée au continent par une chaussée submersible appelée le passage du Gois et, depuis 1971, par un pont. Elle est souvent surnommée l'« île aux mimosas » pour sa douceur climatique permettant aux mimosas d'y fleurir en hiver.

L'autre jour, je regardais *Le Roi Lion*, film d'animation qui a bercé petits et grands. Le film est ressorti sur grand écran l'été dernier en animation 3D, plus vrai que nature. Un véritable engouement du public se fait sentir mais peu d'entre nous savent qu'il s'agit du plagiat d'un manga japonais *Le Roi Léo*. En France, les plagiaires sont jetés au pilori comme Gad Elmaleh. Ceux qui ont ri à ses premières blagues lui jettent maintenant la pierre. Cependant, nous sommes en droit de nous demander : copier, c'est tricher ? En dentisterie, la réponse est non. Bien au contraire, les praticiens capables d'imiter Dame Nature sont élevés au rang de star. Dans notre quotidien, lorsqu'un patient consulte pour une incisive cassée, il s'attend naturellement à retrouver la situation initiale. Tous les cliniciens confirmeront que c'est un véritable défi, qu'il s'agisse d'une restauration en composite, d'une couronne ou d'un implant, le moindre écart sera visible.

Le Dr Paulo Kano, à la fois dentiste et maître prothésiste, nous explique qu'il faut au moins dix ans de pratique acharnée pour défier la nature et pouvoir créer une anatomie naturelle. Néanmoins, il admet qu'avec les nouvelles technologies, il devient plus simple de réaliser un copier-coller plutôt que de créer *ex nihilo*. En parallèle, le Dr Jan Hajto a conçu des modèles dentaires d'un naturel saisissant en utilisant les nouvelles technologies. Des formes de dents ont été scannées pour créer une bibliothèque numérique, elles ont été ensuite modifiées informatiquement et converties en format STL. Ces dents améliorées servent alors de modèles pour créer des restaurations naturelles.

Les nouvelles technologies nous permettent de répondre aux défis cliniques du quotidien. Avec la démocratisation des caméras intra-orales, la réalisation d'une empreinte optique va devenir systématique à l'examen clinique. Ainsi,



## ***Le Roi Lion, Gad Elmaleh et Dame Nature***

vous pourrez archiver le sourire de votre patient en cas de casse. De la même façon, si votre patient souhaite une réhabilitation complète, vous pourrez faire un copier-coller du sourire de son fils pour lui donner un résultat familial et familial. Le sourire deviendra un héritage qui se transmet de génération en génération.

Nous sommes tous des artistes en devenir. Certes, nous n'avons ni pinceaux ni tableaux, mais nous essayons de copier la nature pour faire de notre patient le roi liant naturel et artificiel. ●

Sources :

Léo, roi de la jungle sur AlloCiné [www.bit.ly/2P8T8Dd](http://www.bit.ly/2P8T8Dd)

Challenging Nature [www.bit.ly/30WZFC1](http://www.bit.ly/30WZFC1)

Hajto et al. 2014 [www.bit.ly/2YnWS8i](http://www.bit.ly/2YnWS8i)

# mon guide

53

PLUSIEURS FAUTEUILS  
POUR UN SEUL PRATICIEN.  
BONNE IDÉE ?

STRATÉGIE

58

PROTÉGEZ-VOUS DES VOLS

ORGANISATION

62

LE B.A. -BA DU RÉSEAU  
DE CORRESPONDANTS

COMMUNICATION

64

« ON DIT QUE... » LES SELARL

GESTION

68

QUELS PLACEMENTS EN 2020 ?

PATRIMOINE

VOYEZ LA DIFFERENCE EN

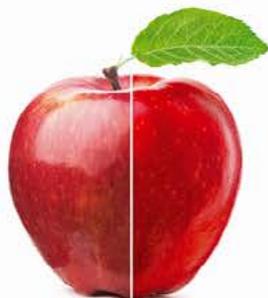
# TRUCOLOR™

PAR  ORASCOPTIC™



## 1ÈRE TECHNOLOGIE LED À INDICE IRC\* 90 DANS LE DOMAINE DES AIDES OPTIQUES

\*IRC – Indice de Rendu des Couleurs : mesure indépendante de la capacité d'une source de lumière à rendre avec précision les couleurs des objets par rapport à la lumière du jour standardisée.



70 CRI 90 CRI



70 CRI 90 CRI

### PLUS DE CLARTÉ EN TRUCOLOR™

Rendu des couleurs révolutionnaire grâce à la conception innovante de ses lentilles, Orasoptic TruColor™ offre enfin le meilleur rendu des couleurs, sans aucun compromis sur le rendu lumineux, l'uniformité du faisceau et la durée de fonctionnement de la batterie.

 **CDentaire**  
Une vision d'avance en odontologie.



 **SDC**  
société  
des  
cendres  
DEPUIS 1859

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

SOCIÉTÉ DES CENDRES, LA TRADITION DE L'INNOVATION

[www.sdc-1859.com](http://www.sdc-1859.com)



© Reemya / iStockphoto

## Plusieurs fauteuils pour un seul praticien... Bonne idée ?

MÊME SANS ÊTRE UN ADEPTE DE LA RENTABILITÉ À TOUS CRINS,  
UN FAUTEUIL SUPPLÉMENTAIRE PEUT RATIONALISER VOTRE PRATIQUE,  
PARER AUX IMPRÉVUS, ET AMÉLIORER « L'EXPÉRIENCE PATIENT ».

PAR FRANÇOIS GLEIZE





**C**ombien êtes-vous à ne plus être strictement monogames ? Les avis divergent. Pour Pascale Fourn, chirurgien-dentiste à Bois-le-Roi, qui a prévu quatre fauteuils pour son nouveau cabinet, il n'y aurait en France que « moins de 30 % » de praticiens qui travailleraient sur deux fauteuils ou plus. « Ils sont moins de 10 % », estime Robert Maccario, consultant en organisation et fondateur d'Efficienc e dentaire. Franck Pagart, distributeur de matériel dentaire, perçoit, quant à lui, une tendance qui s'accélère depuis une vingtaine d'années, « la jeune génération s'équipe systématiquement de deux fauteuils d'omni », assure-t-il. Et vous ? Que vous pensiez manquer d'espace, ou que vous ne voyiez pas pourquoi vous embarrasser de plus d'équipement (et de charges), voici matière à réflexion.

## Oui, pour être encore plus efficace

L'organisation à deux fauteuils, dite « à l'américaine », suppose deux salles parfaitement identiques entre lesquelles le praticien va circuler pour gagner du temps, notamment en installation du patient et en nettoyage. L'équipe doit pouvoir travailler indifféremment dans l'une et l'autre salle sans perdre ses repères. Un rôle clé dans la bonne mise en œuvre du système est confié à l'assistante – l'idéal étant d'avoir le même nombre d'assistantes que de fauteuils. Elle prépare la deuxième salle pendant que le praticien travaille encore en bouche dans la première. Pendant qu'une anesthésie prend, il peut par exemple s'occuper de l'autre patient pour une retouche ou un contrôle. Ce modèle est celui d'une clinique

où le chirurgien voyage entre des blocs opératoires dans lesquels ses instruments sont déjà disposés, les radios bien en vue... Par rapport au travail à fauteuil unique, Franck Pagart, fournisseur depuis près de quarante ans, évalue le gain de temps « à 30 %, voire 40 % par patient ».

Côté agrément, « clones » ne veut pas dire uniformes, vous pouvez jouer sur la couleur des revêtements, les ambiances... Robert Maccario préfère une autre configuration qui consiste à spécialiser chaque salle / fauteuil par groupes d'actes. « Commencez par prévoir une salle de consultation », non directement destinée au soin,

## L'enjeu est d'amortir rapidement l'investissement par les profits générés grâce à la nouvelle salle de soins.

elle sera pourvue d'un fauteuil très simple, et munie d'outils de diagnostic. Pour les traitements, « plutôt que de faire deux salles identiques, il est plus intéressant de prévoir une salle "soins courants", plus une salle "chirurgie ET actes invasifs" – dont l'endodontie. Ou les implants, conseille le consultant. Trop de praticiens finissent par n'utiliser que trop peu leur bloc 100 % dédié à la chirurgie ». Il estime le bonus temps permis par cette organisation à 7 minutes par rendez-vous.

## Oui, car financièrement, c'est possible

L'enjeu est d'amortir rapidement l'investissement par les profits générés grâce à la nouvelle salle de soins. « Une de mes clientes, argumentant devant son banquier, raconte le patron d'Efficienc e, lui présente une équation simple : 7 minutes (au moins) par patient, multipliées par quinze dans la journée, revient à gagner près de deux heures de travail. En considérant une mensualité de 750 € pour financer le nouveau fauteuil, que l'on rapporte à la rentabilité horaire d'un cabinet dentaire bien organisé, cela ne revient qu'à trois heures de travail ! ». Le compte est bon. Le nouveau fauteuil est vite amorti. Et vous

pouvez tout aussi bien choisir d'utiliser le temps retrouvé pour vous consacrer à d'autres projets... ou à vous reposer !

### Oui, pour améliorer l'expérience patient

Un fauteuil supplémentaire pour optimiser votre productivité, certainement. Mais le vrai succès se situe bien au-delà des économies d'échelle... « L'expérience du patient est très différente car notre souci d'organisation est palpable, et visible. Il le ressent alors que tout le reste lui demeure caché. Il a le sentiment d'être pris en charge. Je pense que cela diminue son anxiété. Cadré, rassuré, rien ne peut lui arriver. Ce n'est pas négligeable dans une profession où nos patients ne nous rendent pas visite en sautant de joie ! », observe Pascale Fourn. C'est aussi l'occasion de

soigner le bouche-à-oreille. De privilégier les gains de renommée aux gains de productivité... Pour Robert Maccario, l'accueil et l'attente des visiteurs peuvent aussi être repensés : « Je préfère deux fauteuils - le patient pouvant être directement reçu sur l'un d'eux - à un seul fauteuil et une salle d'attente. Bien que je recommande 80 m<sup>2</sup> pour un praticien seul - idéalement 120 m<sup>2</sup> - j'ai l'exemple d'un cabinet de 60 m<sup>2</sup> où la praticienne a économisé 15 m<sup>2</sup> sur sa salle d'attente pour créer une salle de consultation simple ». En plus, dans une salle de soins, le patient aura moins l'impression que le praticien est en retard... « S'il le faut vraiment, il est possible de pratiquer l'anesthésie dans cette salle - pas besoin de la turbine ou du contre-angle pour cela - il suffit de lui dire que l'on va le prendre dans cinq minutes sur le fauteuil principal... », suggère-t-il. →

## AFFUTER DES INSTRUMENTS C'EST DE L'HISTOIRE ANCIENNE

- \* PLUS EXPOSÉ AUX BLESSURES
- \* INEFFICACE
- \* FASTIDIEUX



## QUITTEZ L'ÉPOQUE DES MEULES

Passez maintenant à l'unique technologie XP® pour une plus grande longévité du bord coupant sans affuter.



Exclusivement par



VOTRE  
METIER,  
NOTRE  
COMBAT



PROMODENTAIRE  
Partenaire du libéral de demain

**« L'expérience du patient est très différente. Notre souci d'organisation est visible. Je pense que cela diminue leur anxiété »**

Dr Pascale Fourn



## TÉMOIGNAGE PASCALE FOURN

Chirurgien-dentiste  
à Bois-Le-Roi  
(Seine-et-Marne)

### « Ma salle de prophylaxie est un véritable atout »

Cette praticienne est en cours de déménagement pour un cabinet de 200 m<sup>2</sup> pourvu d'une salle de chirurgie, de deux salles d'omnipratique jumelles, et d'une salle dédiée à la prophylaxie.

« Le patient qui pénètre dans ma salle de première consultation et de prophylaxie découvre un fauteuil très simple. Il n'a pas l'impression d'être dans une salle de soins. Cela favorise la communication. Je peux l'écouter, cerner ses attentes, et mon assistante est en mesure de recueillir les premières informations. Mais c'est tout de même un fauteuil dentaire fonctionnel, qui peut, si besoin, servir comme tel. Sa vocation première est la prévention, dans laquelle j'inclus la parodontie. Je peux aussi recevoir des patients se présentant pour des urgences sans trop bouleverser mon agenda si je suis dans l'incapacité de leur proposer un rendez-vous. Si, à l'avenir, comme je le souhaite, advient l'assistante dentaire de niveau II, ce sera une salle dans laquelle elles pourront faire de petits actes comme des détartrages, et des soins de prévention.»

### Oui, pour travailler plus sereinement

« Il y a 25 ans, vendre deux fauteuils à un chirurgien-dentiste ? Il ne comprenait pas. Il croyait que je lui proposais de se tuer à la tâche, sourit Franck Pagart, distributeur pour Henry Schein. Bien au contraire, je devais leur expliquer que cela permet de travailler plus sereinement... Cette donnée est maintenant intégrée par la quasi-totalité des praticiens », note ce spécialiste du marché. Le Dr Fourn acquiescerait à ces paroles : elle souligne le confort d'exercice accru que lui procure son organisation. « Comme nous faisons des plans de traitement globaux en regroupant les actes, les séances sont longues, jusqu'à 2h30. Je trouverais humainement impossible de prendre immédiatement un autre patient ». La praticienne francilienne travaille actuellement avec deux fauteuils dans un cabinet de 60m<sup>2</sup>. Si le premier est un fauteuil d'omnipratique, le second, dédié à la chirurgie, est également consacré à la prévention (voir encadré) et sert à parer aux imprévus, que ce soit pour l'accueil des urgences, ou comme fauteuil « fusible » pour permettre la maintenance du fauteuil d'omni., en cas de panne moteur ou de dysfonctionnement sur les arrivées d'eau ou sur les commandes de réglage. « Avoir plusieurs fauteuils, c'est une sécurité », résume-t-elle.

### Non, si vous êtes mal préparés

Mal préparé, attention à la fausse bonne idée ! « Les praticiens peuvent très vite être débordés et ne plus savoir quoi faire des patients... Gare à la catastrophe !, prévient Franck Pagart. Cela peut aboutir à multiplier les difficultés par le nombre de fauteuils... » Il faut impérativement inclure à l'agenda des temps de récupération entre chaque traitement, « entre cinq et dix minutes », conseille le professionnel. Le Dr Fourn insiste, quant à elle, sur l'importance d'avoir très précisément prévu ses plans de traitement : « Je pense que ce type d'organisation n'est pas forcément fait pour tout le monde. Mais si on a l'habitude de faire des plans de traitement globaux, c'est un vrai plus à tous les niveaux. » Elle rejette cependant la vision purement quantitative du travail à plusieurs fauteuils comme il se pratique aux États-Unis ou parfois outre-Rhin. « Mon assistante a commencé sa carrière en Allemagne dans un cabinet où il y avait cinq praticiens, dix fauteuils et dix assistantes. Le dentiste passait d'une salle de soins à l'autre pour réussir à faire toujours plus de patients. Pour moi, travailler sur plusieurs fauteuils, c'était cela à l'époque ! Et un tel système uniquement centré sur la rentabilité ne m'a jamais fait rêver... Ça fonctionne, mais à quel prix pour sa vie personnelle, pour sa santé ? » ●



# INNOVANT



**Conception sophistiquée en deux parties avec une solution de pilier innovante, design spécifique à la céramique et «moulage par injection de céramique» processus de fabrication de haute technologie - c'est l'EXCELLENCE CÉRAMIQUE.**

- Texture de surface duale: ostéointégration et attachement des tissus mous
- Conception en deux parties, solutions prothétiques réversibles vissées
- Conception spécifique à la céramique avec connexion Hexalobe
- Pilier PEKK innovant avec réduction de la résistance au stress
- Couleur ivoire pour les restaurations hautement esthétiques
- Contrôle de qualité à 100%



Pour en savoir plus sur  
**CERAMIC EXCELLENCE :**  
[www.camlog.com/en/implant-systems/ceralog](http://www.camlog.com/en/implant-systems/ceralog)

**Partenaire distributeur exclusif CERALOG:**

HENRY SCHEIN IMPLANTOLOGIE

4, Rue de Charenton | 94140 ALFORTVILLE | France

Téléphone: +33 2 47 68 95 00 | [implantologie@henryschein.fr](mailto:implantologie@henryschein.fr) | [www.camlog.fr](http://www.camlog.fr)

DESIGN CÉRAMIQUE  
SPÉCIFIQUE  
CONNEXION HEXALOBÉ





## Protégez-vous des vols

**VOUS SOUHAITEZ ÉVITER TOUT LARCIN À VOTRE CABINET ? PRENEZ DES MESURES POUR SÉCURISER VOS LOCAUX, ET ADOPTEZ QUELQUES BONS RÉFLEXES AU QUOTIDIEN.**

PAULINE MACHARD

### Ayez conscience du risque

#### Les cabinets dentaires, filon des voleurs ?

Certes, vous n'êtes pas à la tête d'une bijouterie, mais ne vous croyez pas pour autant à l'abri des vols. Régulièrement, des cabinets médicaux en sont victimes.

Les cabinets dentaires ne sont pas épargnés, comme en attestent les titres de la presse : « Six mois ferme pour le voleur d'un cabinet dentaire armé d'une hache » ; « Cambriolage de 200 000 € de matériel dentaire » ; « En plein cambriolage chez le dentiste, il s'injecte des tranquillisants et s'endort sur place », etc.

© djfeztura / istockphoto

## Des actes non sans conséquences

Sont prisés : les documents médicaux, les effets personnels, le matériel informatique et médical, et même les appareils. Ces actes de malveillance ne sont pas sans conséquences pour les chirurgiens-dentistes ciblés : « *J'ai eu le cas d'un praticien se faisant régulièrement voler dans la boîte aux lettres le travail de son prothésiste, déposé dans la nuit*, illustre Livia Nabet, fondatrice du Dentary Club, la conciergerie des cabinets dentaires, dont le principe est de permettre aux praticiens de déléguer les tâches qui les éloignent du soin. *Non seulement c'était très stressant pour l'équipe, mais en plus, il leur fallait à chaque fois décommander le patient programmé le jour même, reprendre l'empreinte...* », explique la jeune femme, qui a accompagné le cabinet dans la résolution de ce problème.

## Inventoriez les faiblesses

### Recensez les risques

Glissez-vous dans la peau d'un cambrioleur pour repérer les failles de votre local. Réfléchissez-y notamment lorsque, chaque année, vous mettez à jour le document unique des risques professionnels, obligatoire dans toute structure avec salarié(s), rappelle Livia Nabet. « *C'est un excellent point d'entrée pour évaluer la sécurité d'un cabinet dentaire, assure-t-elle. Il liste les risques professionnels et leurs moyens de prévention, dont les risques liés aux locaux.* »

### Les questions à se poser

La fondatrice du Dentary Club n'hésite pas à proposer un audit sécuritaire quand, revoyant les protocoles existants dans le cadre de la rédaction du Guide pratique personnalisé du cabinet, elle estime que la situation le nécessite. « *J'ai une check-list en matière de sécurité, fait-elle savoir, une série de questions que je pose pour voir où le cabinet se situe.* » Par exemple : « *Quels sont les points d'entrée du cabinet (portes, fenêtres, digicode, clés, portes blindées) ? Sont-ils équipés de façon à résister aux intrusions ?* » ; « *Votre cabinet est-il isolé ou intégré dans un ensemble immobilier lui-même sécurisé ?* » Elle fait parfois intervenir son serrurier partenaire, qui livre ses recommandations. Partant de ces observations, faites seul ou accompagné, vous pourrez déterminer les systèmes de protection correspondant à vos besoins.

## Optez pour du dissuasif

### Les moyens mécaniques

Les moyens dissuasifs les plus courants pour empêcher l'intrusion, ou du moins ralentir la progression des malfaiteurs, sont d'ordre mécanique. « *La protection mécanique reste le* →



TÉMOIGNAGE  
DR JEAN-MICHEL  
GAUVIN

## « Il n'y a pas mort d'homme »

Mon cabinet a été cambriolé il y a deux ans. J'étais en congé lorsque j'ai reçu un appel du médecin de la maison médicale où j'exerce. Il m'apprend que dans la nuit, mon cabinet s'est envolé : fauteuil, lampe à ultraviolets, stérilisateurs etc. Ils ont même arraché les raccords en eau et air. J'ai sûrement été repéré : non seulement l'ouverture d'une maison médicale est annoncée par voie de presse - ça sent le matériel neuf -, mais en plus, j'avais laissé un message d'absence sur mon répondeur. Ça fait bizarre d'être un dentiste sans cabinet, mais il n'y a pas mort d'homme ! J'ai pris des vacances supplémentaires. Financièrement, j'ai craint que le fait que mon cabinet ne soit pas équipé d'une alarme ou de volets me soit préjudiciable, mais non. J'ai été indemnisé assez vite au titre de la garantie des pertes d'exploitation - car il y a eu une inondation. J'ai en revanche bataillé un an pour faire passer le remboursement initial de 50 % à 100 %, car l'assurance considère qu'on ne se fait jamais tout voler. Psychologiquement, le plus perturbant, c'est de penser que quelqu'un que vous avez soigné est à l'origine du sinistre. Depuis cet épisode, j'ai installé un système d'alarme simple. Il est très probable que mes cambrioleurs se soient fait attraper : deux mois après les faits, un réseau qui revendait ce genre de matériel à moitié prix en Ukraine, a été démantelé à 50 km de chez moi. Je me dis que mon cabinet va au moins servir à d'autres...



© Szereyadigar / istockphoto

premier rempart, estime Luc Romanillos, directeur technique à la MACSF. *Portes blindées, vitrages anti-effractions...* » Vous pouvez aussi choisir d'installer des serrures multipoints, d'investir dans un coffre-fort scellé au mur et protégé par un code connu de vous seul pour protéger vos biens les plus précieux.

## Les moyens électroniques

En complément de ces mesures mécaniques, il existe des solutions électroniques : recours à un interphone ou à un visiophone pour contrôler les entrées. Vous pouvez mettre en place un dispositif d'alarme classique. Pour aller plus loin, vous pouvez installer une télésurveillance. Enfin, un système de vidéosurveillance, dans l'entrée, le couloir, la salle d'attente (pas dans la salle de soins !), peut jouer un rôle dissuasif. Dans cette affaire des vols de travaux de prothèse, Livia Nabet a fait installer des caméras, et ouvert une seconde boîte aux lettres dans l'immeuble attenant.

## Protocolisez la fermeture

### L'étourderie, ce fléau

Les systèmes de protection mécaniques et technologiques, c'est bien, mais comment éviter l'erreur humaine ? Car, fréquemment, c'est un oubli qui va permettre le vol : « Combien de fois a-t-on eu le cas où, le matin, on se rendait compte

que l'assistante n'avait pas fermé la fenêtre ? », remarque Livia Nabet. Pour éviter les étourderies, et se décharger mentalement, il est important de mettre en place des protocoles (et de les respecter).

### Mettez en place des procédures

« La procédure d'ouverture/fermeture du cabinet est importante, affirme la cheffe d'entreprise, qui y consacre un chapitre dans chacun de ses guides pratiques, qui recensent les procédures. C'est la première chose pour ne pas le mettre en danger. » Parmi sa check-list - personnalisée à chaque fois selon la structure -, des instructions accompagnées de photos, telles que : « Vérifier que toutes les fenêtres sont fermées », « activer l'alarme du cabinet ». Vous n'avez plus qu'à cocher. Cette check-list vous sera bien utile au quotidien. Et puis s'il y a un nouvel arrivant, ou si quelqu'un d'autre est amené à fermer le cabinet, il ne sera pas démuni. Cela permet aussi de vérifier en partant si personne ne s'est pas volontairement enfermé dans le cabinet. « Nous avons eu plusieurs sinistres de la sorte. Cela s'appelle du vol par ruse », pointe Luc Romanillos.

## Ne tentez pas le diable

### Soyez vigilants...

Cela relève du bon sens, mais ne laissez aucun équipement médical, aucun outil professionnel, aucun effet personnel, aucun objet de valeur, en évidence, sans surveillance. Placez-les en sécurité, dans une armoire fermée à clé, ou dans un coffre-fort. Prévoyez des câbles de fixation antivol pour vos équipements informatiques. Veillez à être attentif tout au long de la journée : « Souvent, les vols sont commis à l'heure du déjeuner, entre 12 heures et 14 heures, déplore Luc Romanillos. Ça peut par exemple être quelqu'un dans la salle d'attente qui entre dans le cabinet et se sert dans un tiroir non fermé à clé. Nous conseillons de fermer à clé au moment du déjeuner ».

### ... Même si l'erreur est humaine

Autres conseils : « Mettre l'argent dans un coffre-fort fermé, de ne pas amener - ou du moins de ne pas laisser traîner - montres, bijoux, portefeuilles, téléphones... » Bien sûr, l'erreur est humaine, mais mieux vaut l'éviter ! Du côté de l'assurance, « il y a une tolérance, rassure le directeur technique de la MACSF. Néanmoins, il peut y avoir sanction quant au montant de l'indemnité. Celui-ci peut être réduit, car c'est quand même en raison de cette erreur humaine que le vol a eu lieu ».

*Se protéger, c'est aussi prévenir les conséquences d'un vol éventuel. Mieux vaut être bien assuré.*

## Veillez à bien vous assurer

### Le multirisque garantit le vol

Se protéger, c'est aussi prévenir les conséquences d'un vol éventuel. Mieux vaut être bien assuré. Concrètement, « *ce n'est pas une obligation d'assurer son local contre les vols, fait savoir Luc Romanillos. Mais en fait, comme on vend souvent un contrat multirisque, c'est intégré. Le montant est juste plus ou moins important. À la base, les praticiens n'assurent pas leur local spécifiquement pour cette garantie vol, mais plutôt pour tout le reste : incendie, dégât des eaux, dommages électriques, bris de machine, perte d'exploitation...* »

### Nommez ce qu'il y a dans le cabinet

Les multirisques professionnelles vont aussi couvrir les détériorations immobilières causées par les malfaiteurs : remplacement des serrures, portes, fenêtres... Que faut-il déclarer à la compagnie d'assurances ? Luc Romanillos conseille de « *nommer précisément ce qu'il y a dans le cabinet. Par exemple, s'il y a trois fauteuils - deux en activité et un ancien, gardé en cas de problème -, il faut intégrer ce dernier dans le capital garanti, même si sa valeur est évidemment faible* ». Il faut donc nommer, mais « *pas besoin non plus d'une description hyper fine* », précise-t-il.

## Sachez régler le sinistre

Malgré toutes ces mesures et bonnes pratiques, il se peut qu'un jour vous fassiez la mauvaise expérience d'un vol, d'un cambriolage. Alors autant connaître les bons réflexes à avoir dans ce cas. Il faut agir en trois étapes.

### Appelez immédiatement l'assistance

L'assistant est « *disponible 24 h/24 et va vous permettre de mettre en sécurité le local*, explique Luc Romanillos. *Il peut changer la serrure, mettre une porte en bois pour sécuriser l'accès* ».

### Déposez plainte auprès des services de police

Ça prend du temps, c'est stressant, donc déléguez si vous

le pouvez : « *Le praticien qui se faisait voler les travaux de prothèse m'a fait une procuration pour que je puisse le faire* », explique Livia Nabet.

### Déclarez le sinistre à votre assureur

Contactez votre assureur dans un délai de 48 h, avec une copie du dépôt de plainte et la liste des biens volés ou détruits. Constituez le dossier d'indemnisation : factures d'achat du matériel, copie des crédits-bails, liste le directeur technique, qui avise de signaler si une autre assurance est susceptible d'intervenir. Une fois le dossier constitué, la compagnie d'assurance pourra procéder à une expertise à distance (visio expertise) ou sur place, pour vérifier la détérioration des locaux. ●

## Quid des données informatiques ?

Assurer la sécurité du cabinet, c'est veiller à protéger le matériel (local), mais aussi l'immatériel (données patients, documents importants etc.) Comment ? Réalisez souvent des sauvegardes. Procédez à des mises à jour régulières des systèmes d'exploitation et des logiciels. Blindez vos mots de passe : faites-les en sorte qu'ils soient complexes et longs - 12 caractères minimum -, et changez-les au moins trois fois par an. Et surtout, ne les partagez pas !

Ne communiquez jamais d'informations sensibles (comme par exemple vos données bancaires) et ne cliquez pas sur les mails douteux dont vous ne connaissez pas l'émetteur. Évitez l'utilisation de clés USB dont vous ne connaissez pas la provenance. Cloisonnez usage professionnel et usage privé etc. En résumé, adoptez une bonne hygiène numérique !

**Lire notre article « Se protéger des attaques informatiques », dans le n° 19 de Solutions Cabinet dentaire, d'octobre 2019.**



## Le b.a.-ba du réseau de correspondants

**VOUS COMPTEZ DÉVELOPPER UN EXERCICE EXCLUSIF EN IMPLANTOLOGIE, EN PARODONTIE, OU DU MOINS LUI DONNER UNE ORIENTATION FORTE ? VOICI QUELQUES CONSEILS POUR CRÉER ET FIDÉLISER VOTRE RÉSEAU DE CORRESPONDANTS.**

PAULINE MACHARD

## Faites-vous connaître

C'est la première étape. Vous n'avez pas le choix si vous voulez donner à votre activité une orientation forte. Encore moins si vous voulez être exclusif : il faut que vous bâtissiez votre réseau de correspondants. Vous ne pouvez pas vous en passer. Ce sont les correspondants qui vont vous apporter le nombre de cas suffisants pour qu'économiquement, votre structure soit viable. Ce n'est donc pas à prendre à la légère.

Une fois qu'on a dit cela, comment s'y prendre ? C'est « simple », sur le papier : il faut que vous arriviez à porter votre savoir-faire à la connaissance des omnipraticiens alentours. Commencez par « démarcher » les praticiens les plus proches de vous (géographiquement, amicalement...) : vos associés, les confrères du quartier, puis élargissez au département, voire à la région, en envoyant des mails, des courriers.

Ciblez tout de même vos « candidatures ». Après tout, c'est comme une recherche d'emploi, il ne faudrait pas que le destinataire pense qu'il n'est qu'un nom parmi d'autres dans l'annuaire. Pour « faire savoir votre savoir-faire », pensez aussi aux publications, qui vous permettront de valoriser votre qualité. Saisissez enfin toute occasion pour rentrer en contact (ne soyez pas lourd, évidemment) avec des confrères et des consœurs : conférences, congrès...

Enfin, ne vous montrez pas trop pressé : construire son réseau de correspondants prend du temps, beaucoup de temps, surtout si vous voulez être exclusif. Soyez patient.

## Gagnez leur confiance

Si vous voulez attirer des correspondants dans vos filets, il y a un préalable essentiel : gagner leur confiance. N'oubliez pas qu'ils vont vous confier leurs chers patients. Soyez donc à la hauteur de leurs attentes.

Sur le plan clinique bien sûr : assurez, soyez bons ! Il faut bien avoir en tête que ce qui vous lie à l'omnipraticien-correspondant, c'est une délégation d'expertise : lui est expert en prothèses et vous, en implantologie, endodontie, etc. Attention, aussi, à ne pas critiquer devant le patient le travail de votre confrère ! Non seulement ce ne serait pas confraternel, mais dites-vous bien que vous n'êtes pas, non plus, à l'abri de faire des erreurs.

Soyez également à la hauteur sur le plan relationnel : le patient doit être satisfait de son passage chez vous. Soignez l'accueil, le contact... Impliquez toute votre équipe dans cette démarche. Gagner leur confiance, c'est enfin accepter d'être soumis à des tests. Ne pensez pas qu'ils vont vous envoyer leur patientèle d'un coup de baguette magique.

Rassurez-vous : s'ils constatent que tout fonctionne, ils n'hésiteront pas à refaire appel à vos services.

## Stimulez-les activement

Enfin, pour que les correspondants vous suivent, s'impliquent à vos côtés, il faut qu'ils y trouvent un intérêt, que cette relation leur permette de grandir professionnellement.

Certains praticiens, par exemple, organisent des « réunions d'information correspondants ». Instaurées régulièrement, celles-ci permettent d'informer sur les nouvelles techniques, de débattre autour de cas cliniques. Certains praticiens organisent par exemple des réunions sur l'implantologie dans le but de rendre leurs correspondants davantage implanto-conscients. Ces petits moments communs créent de l'émulation, ravivent les liens entre omnipraticiens et spécialistes ou praticiens ayant développé des compétences particulières. Pour casser le côté formel, vous pouvez convier les différents protagonistes – par exemple le poseur d'implant, le praticien réalisant la prothèse sur implant et le prothésiste –, dans une salle de séminaire, ou alors au restaurant<sup>(1)</sup>. Pourquoi pas, aussi, cumuler cette réunion avec un événement, comme le centième patient commun ?

## Communiquez constamment

Pour conserver vos correspondants, vous devez engager une communication permanente avec eux, car un correspondant n'est jamais acquis. Soyez à l'écoute de leurs besoins et de leurs attentes. Mettez en place, en accord avec eux, des protocoles de communication, qui facilitent la prise en charge et le suivi des patients.

Le correspondant peut, par exemple, envoyer un courrier ou un mail à votre cabinet avant même que le patient ne décroche le combiné pour vous joindre : ainsi, votre assistante ou votre secrétaire aura déjà connaissance du motif de consultation, elle pourra décider de la durée du rendez-vous à caler à l'agenda. De votre côté, n'hésitez pas à adresser un compte rendu après chaque consultation. Glissez-y un petit mot de remerciements (sincère), tant qu'à faire, ça fait toujours plaisir. Et faites part de votre disponibilité s'ils ont des interrogations.

Évidemment, tout cela prend du temps. Acceptez de dédier une partie de votre temps précieux à la gestion et à l'animation de votre réseau de correspondants. Pensez même à le prévoir dans votre agenda. Vous ne le regretterez pas. ●

1. Lire « Transparence et cadeaux, l'essentiel à savoir », dans le n° 20 de *Solutions Cabinet dentaire*, de novembre 2019.

## « On dit que... » les Selarl



© istockphoto / siranawong

**ON COMPTE 50 000 SELARL - SOCIÉTÉ D'EXERCICE LIBÉRAL À RESPONSABILITÉ LIMITÉE - EN ACTIVITÉ DANS TOUS LES DOMAINES DES ACTIVITÉS LIBÉRALES. OR, MÊME SI CELA FAIT 25 ANS QUE CE STATUT EXISTE, BEAUCOUP DE MAUVAISES INFORMATIONS CIRCULENT LES CONCERNANT. CE SONT LES FAMEUX « ON DIT QUE... ». LE POINT AVEC UN CONSEILLER EN GESTION PROFESSIONNELLE.**

PAR GÉRARD DE BRUYKER

**« On dit que ce n'est plus intéressant de passer en société d'exercice libéral »**

Cette phrase fait référence au fait qu'il y a eu plusieurs modifications dans la vie fiscale et sociale des sociétés d'exercice libéral. Les dividendes distribués au-delà de 10 % du montant du capital social ont été assujettis aux cotisations sociales, l'exonération de la taxation des plus-values n'a existé que pendant une période de quelques mois en 2004, ce qui a entraîné des redressements fiscaux pour les petits malins qui ont voulu faire des cessions de clientèle antidatées, avant même la constitution de la société d'exercice libéral.

En réalité, les études financières le montrent : il est toujours intéressant de faire cette transition de la gestion vers la forme de société d'exercice libéral. Et on peut simplement dire que là

où il y avait un gain annuel moyen de l'ordre par exemple de 12,5 %, le gain aujourd'hui est de 12,2 %. Alors oui, c'est un peu moins, mais c'est toujours équivalent à 1,5 mois d'activité en moyenne.

## « On dit que cela déclenche un contrôle fiscal »

Encore une contre-vérité pour faire peur au libéral qui redoute les tracas de l'administration fiscale en cas de contrôle. Dans notre expérience de plus de vingt années de transformation en société d'exercice libéral, nous n'avons eu connaissance que d'un seul contrôle suite à cette transformation. C'était principalement le cas de redevances de collaborations perçues en libéral, bien au-dessus du seuil de déclenchement de la TVA, qui n'avaient pas été soumises à cette TVA. Il est bien entendu qu'en cas de fraudeur fiscal, la sanction en société d'exercice libéral serait beaucoup plus lourde puisque pouvant faire intervenir la notion d'abus de bien social, ce qui relève du pénal.

## « On dit que le gérant majoritaire est un salarié »

Là encore, il s'agit d'une mauvaise interprétation de la législation. Le gérant majoritaire de Selarl ou de SARL en général, reste un travailleur non salarié relevant du régime des TNS, selon l'activité exercée. Il continue donc à cotiser aux mêmes caisses de Sécurité sociale et de retraite que celles auxquelles il cotisait avant. Ses cotisations sociales restent des cotisations personnelles, mais c'est la base qui va changer : ce ne sera pas son BNC, mais le montant de sa rémunération augmentée comme pour le BNC de ses cotisations facultatives dites cotisations Madelin. C'est un des points qui fait l'intérêt du passage en Selarl.

## « On dit que pour éviter la plus-value, on peut faire un apport de clientèle à sa Selarl »

Oui c'est possible, mais il faut savoir que si l'apport permet de ne pas payer immédiatement la partie fiscale de la plus-value - soit les 12,8 % -, le montant de la CSG CRDF - soit 17,2 % - est exigible depuis début 2018 ; ce qui entraîne une sortie →

## TÉMOIGNAGE DR DAVID GONÇALVES

### « Ça vaut le coup si on gère bien sa trésorerie »

J'ai acheté mon cabinet en Essonne en 2008, où j'ai une activité orientée implantologie. J'ai deux salles de soins, un collaborateur et une assistante. Quand le cabinet a commencé à bien tourner, j'ai évidemment payé de plus en plus d'impôts et la situation est devenue anxiogène pour moi : et si je tombais malade par exemple, comment payer les impôts et les charges de l'année d'avant ? J'avais la pression de faire du chiffre.

Il y a quatre ans, j'ai commencé à me renseigner sur le statut en Selarl, mais je n'avais pas forcément de bons retours de confrères, et mon expert-comptable semblait frileux. J'ai finalement franchi le pas en juillet 2018, et après une année pleine, je n'y trouve que des avantages.

Évidemment, c'était un peu se lancer dans l'inconnu, et c'est pourquoi il est important de se faire accompagner pour que ce soit monté correctement. En apparence, cela peut sembler compliqué, mais c'est en fait très simple. Et ça n'a rien changé dans mon quotidien, si ce n'est que j'ai dû ouvrir de nouveaux comptes en banque et prévenir tous mes interlocuteurs pour mes prélèvements et que j'ai la double cotisation à l'ONCD.

Ce statut vaut le coup, si on sait bien gérer sa trésorerie. Ce n'est donc pas forcément adapté à tout le monde, mais en ce qui me concerne, je n'ai aucun mal à me caler aux simulations.

Pour cette première année en Selarl, mes impôts ont été divisés par deux et les charges aussi. J'ai eu un contrôle fiscal cette année pour d'autres raisons et la question de la Selarl n'a même pas été un sujet pour l'administration.

*Propos recueillis par E. Varini*

immédiate d'argent. De plus, le montant fiscal de la plus-value est en report d'imposition, ce qui signifie que le jour où le professionnel cesse son activité, quelle qu'en soit la cause, il devra s'acquitter de cette plus-value. Pour ma part, je me refuse à faire des Selarl avec des apports de clientèle, pour ne pas que les professionnels libéraux aient une mauvaise surprise dans dix ou quinze ans, lorsqu'ils auront oublié qu'il y a cette plus-value latente à payer. Sans parler du risque en cas de décès prématuré. De plus, la cession de la clientèle permet de développer son patrimoine personnel en vue d'augmenter le montant de ses revenus à la retraite.

## « On dit que cela coûte cher lorsqu'on arrête son activité »

Lors de l'arrêt de l'activité, les coûts seront ceux d'une clôture d'activité, avec désignation d'un liquidateur qui pourra être le gérant de la société, et réalisation de l'ensemble des opérations auprès du Greffe du Tribunal de Commerce dont dépend le siège social. Ces opérations peuvent être faites par l'expert-comptable de la société, et son coût sera de l'ordre de 2 500 à 3 000 €. Bien sûr, si la clientèle acquise par la société est revendue plus cher que son prix d'acquisition, la société aura aussi à régler un montant de plus-value professionnelle, mais il vaut mieux avoir une plus-value à payer que de voir sa clientèle réduite à néant si aucun acheteur ne se présente. Dans certains cas, cette Selarl peut aussi être transformée en société civile de patrimoine, à condition qu'il y ait un intérêt à faire cette transformation.

## « On dit que les frais d'expertise comptable sont beaucoup plus élevés »

Les frais d'expertise comptable relevant du domaine du conseil, chaque cabinet peut adapter sa facturation en fonction de ses clients. Mais à notre connaissance et selon notre expérience, nous avons connu peu d'explosions des coûts à ce niveau.

## « On dit que les Ordres professionnels demandent une double cotisation »

C'est vrai : les Ordres professionnels ont institué une cotisation pour les Selarl en plus de la cotisation du professionnel libéral. Cela a fait l'objet d'un recours en Conseil d'État, recours qui a été perdu par les demandeurs. Donc double cotisation.

## « On dit que cela permet d'avoir plusieurs lieux d'exercice »

Oui, cela est vrai. De par la loi, les chirurgiens-dentistes en Selarl peuvent avoir plusieurs lieux d'exercice, mais selon les Ordres professionnels, ces lieux peuvent être limités à deux, trois, ou cinq qui est le maximum autorisé. Aujourd'hui, il n'est pas rare d'avoir des Selarl avec plusieurs lieux d'exercice, principalement pour offrir dans certaines régions une meilleure couverture des soins <sup>(1)</sup>.

## « On dit que cela facilite la transmission à un successeur »

C'est effectivement l'un des avantages de la Selarl. Différentes formules existent pour réaliser cette opération. La plus intéressante d'un point de vue financier, à la fois pour le senior et le junior, c'est de passer par la constitution d'une société de participation financière des professions libérales (SPFPL), dont les caractéristiques ont été fixées par la loi.

## « On dit que l'on peut avoir un associé ultra-minoritaire sans qu'il soit cogérant »

C'est le prototype de la fausse bonne idée pour éviter d'avoir à payer de la TVA sur les redevances de collaboration lorsque le montant de cette redevance annuelle est au-delà des seuils de déclenchement. Cette formule est très utilisée dans le secteur dentaire. Pourquoi courir ce risque alors qu'il est plus simple de faire une véritable intégration d'un associé minoritaire en lui faisant investir quelques pourcentages dans la société, en l'intégrant dans le collège de gérance afin qu'il ait un vrai statut de travailleur non salarié, avec les avantages qui sont les mêmes que le gérant majoritaire, et en calculant sa rémunération nette en tenant compte de ses cotisations sociales et de différents budgets pour la formation, pour un complément de retraite, ou pour d'autres frais à caractère plus personnels. Sur ce point précis, la déontologie doit l'emporter sur le reste des considérations financières. Mais je suis souvent consulté pour des cas très litigieux. L'administration fiscale et les Ordres professionnels sont de plus en plus vigilants.

(1) Voir aussi notre article sur La pluralité des lieux d'exercice, dans *Solutions* n°21 de décembre 2019

sm;)ers

# LE POU- VOIR DE SOU- RIRE

**1<sup>ERS</sup> ALIGNEURS**  
**100% PRODUITS EN FRANCE.**  
**TRANSPARENTS, SUR-MESURE**

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



AFNOR Cert. 73017

**Un programme de formations complet pour vous accompagner :**

**PARIS**

23 janvier - 27 février - 19 mars

**SALON-DE-PROVENCE**

23 janvier

**LYON**

30 janvier

**PAU**

06 février

**VALENCE**

20 février

**ANGOULÊME**

05 mars

**ANNECY**

19 mars

**CORTE CORSE**

26 mars

Fabricant : Biotech Dental Smilers - 305, Allée de Craponne - 13300 Salon-de-Provence - France. S.A.S au capital de 125 000 €  
RCS Salon-de-Provence : 801 674 375 SIRET : 801 674 375 00010 - N° TVA : FR 93 80 167 437 5. Dispositifs médicaux sur-mesure de classe IIa,  
destinés à l'alignement dentaire. Lire attentivement les instructions figurant dans la notice. Non remboursé pour la Sécurité Sociale. Visuels non contractuels.



## Quels placements en 2020 ?

**COMMENT SE CONSTITUER UNE « ÉPARGNE DE PRÉCAUTION » ? FAUT-IL ACCEPTER UNE DOSE DE RISQUE DANS VOS PLACEMENTS EN 2020 ? LESQUELS PRIVILÉGIER ? PANORAMA DES SOLUTIONS.**

### **1/ L'épargne de précaution**

#### **Les livrets d'épargne**

*Durée : illimitée / Disponibilité des fonds : immédiate*

Ces placements populaires (livrets A, de développement durable et solidaire...) gardent la cote même s'ils rapportent très peu. Pourquoi ? Ces produits présentent un risque zéro de perte en capital, une liquidité immédiate et une fiscalité nulle. Ces placements ayant des rendements « peau de chagrin », mieux vaut n'y loger que l'équivalent de ses besoins d'argent à court terme. Dans la limite du plafond - 12 000 € pour un LDDS et 22 950 € pour un livret A - ces enveloppes sont idéales pour accueillir une épargne de précaution égale à trois ou quatre fois le revenu mensuel.

## Les fonds en euros

*Durée : illimitée / Disponibilité des fonds : permanente*  
Même si cette poche sécuritaire de l'assurance-vie a un taux très bas, elle reste plébiscitée par les épargnants. Pourquoi pas pour loger de la trésorerie temporairement ? Avantage : la plupart des fonds en euros affiche une garantie totale en capital. En d'autres termes, vous ne pouvez pas perdre votre mise initiale. Parfois, la garantie du capital s'entend hors frais de gestion annuels, ce qui signifie que votre perte éventuelle se limiterait au montant de ces frais.

## 2/ La Bourse

### L'assurance-vie multisupport

*Durée : illimitée / Disponibilité des fonds : permanente / Risque : de faible à élevé*  
Cette poche de l'assurance-vie donne accès à des placements financiers risqués et potentiellement dynamiques. Si la perte en capital est toujours possible, le degré de risque varie selon le support choisi. Pour construire un portefeuille équilibré, tout l'art va consister à diversifier les unités de comptes. Ensuite, il faudra être patient, plusieurs années, afin d'espérer voir les sommes investies fructifier. Les assureurs conseillent des grilles d'allocation d'actifs selon le degré d'aversion au risque de l'épargnant.

### Le PEA (plan d'épargne en actions)

*Durée : 5 ans / Disponibilité des fonds : permanente / Risque : élevé*  
Ce produit est adapté à un épargnant souhaitant capter à moyen ou long terme de la performance sur les marchés boursiers. Les règles du jeu ? Les versements ne peuvent excéder 150 000 € et les titres éligibles sont ceux émis par des sociétés dont le siège est basé dans l'Union européenne ou dans un État de l'espace économique européen. Tant que les gains et les dividendes restent dans cette enveloppe, l'épargnant ne supporte aucune fiscalité. Ce n'est qu'en cas de sortie des fonds que cette ponction s'exercera. La loi Pacte de mai 2019 a assoupli le fonctionnement du PEA : tout gain issu d'un retrait effectué après 5 ans d'ancienneté du plan (au lieu de 8 auparavant) est exonéré d'impôt sur le revenu. Dans tous les cas, il faut néanmoins s'acquitter des prélèvements sociaux de 17,2 %. Autre nouveauté : un retrait partiel n'entraîne plus la clôture automatique du plan, et il est même possible d'y effectuer de nouveaux versements. →

## PAROLE D'EXPERT RUI CAMACHO



Conseiller en gestion de patrimoine Fiducial  
Conseil à Aix-en-Provence

« Faire un diagnostic des besoins professionnels et privés »

### QUEL EST LE RÔLE D'UN GESTIONNAIRE DE PATRIMOINE ?

Il écoute, conseille et aide à ajuster et optimiser la performance des investissements et des revenus. En résumé, il aide à gérer au mieux biens et argent dans le but de faire fructifier le patrimoine, en prenant les bonnes décisions. Prenons le cas d'un praticien qui travaillait très bien et qui estimait qu'il payait trop de cotisations. Nous avons d'abord fait le point sur ses « rentrées » et « sorties » d'argent. On a ainsi vu ensemble où « allaient » ses dépenses, quelles étaient ses charges fixes et si son train de vie était adapté à ses revenus. Ça lui a permis de comprendre pourquoi il travaillait et de décider, avec mes conseils, de développer son activité pour les quatre années à venir. Avec ma casquette de conseiller en investissement financier (CIF), je l'ai conseillé sur les investissements financiers à mettre en place en adéquation avec ses objectifs et besoins.

### QUELLES SONT LES ERREURS DE GESTION DES DENTISTES ?

On voit encore des cas de praticiens qui prennent des assurances à la va-vite parce qu'un assureur les appelle, ou bien qu'un confrère l'a fait. Mais chaque cas est particulier ! Il faut connaître sa situation financière sur le bout des doigts pour prendre les produits adaptés à soi. Ni un assureur, ni un banquier, ni un notaire, ni un avocat, ni un expert-comptable, ne peut avoir cette vue d'ensemble de la situation financière et patrimoniale qu'a un gestionnaire de patrimoine. Celui-ci s'y connaît tant en droit social que fiscal ou patrimonial et suit 47 h de formation annuelle obligatoire sur tous ces sujets. Nous sommes des coordonnateurs dans ces domaines.

### QUE LEUR CONSEILLEZ-VOUS POUR 2020 ?

Depuis le 1/10/2019 et les nouveaux contrats de retraite avec la possibilité de sortie en rente et ou en capital, il n'y a presque plus d'excuses de ne pas avoir de contrat de retraite adapté à sa situation. En termes d'investissement immobilier, c'est le bon moment aussi, mais on cherchera là encore à réfléchir en fonction des cas si on optera pour du meublé, du Pinel, de la SCPI, de la nue-propriété. Je donne donc comme conseil... de se faire conseiller !  
*Propos recueillis par E. Varini*

## Le PEA est adapté à un épargnant souhaitant capter à moyen ou long terme de la performance sur les marchés boursiers.

### Les trackers ou ETF (exchange traded funds)

*Durée : de quelques jours à quelques années / Risque : élevé*  
Ces fonds cotés en Bourse n'ont qu'une mission : répliquer la performance (à la hausse comme à la baisse) d'un indice ou d'un panier d'actions. En contrepartie de quelques centaines d'euros, ce fonds indicel permet d'investir dans des zones géographiques différentes et dans des supports variés (obligations, métaux précieux). Le risque de perte en capital étant réel, ce produit est réservé aux épargnants avertis. Avantage ? Les trackers sont très liquides et se négocient en Bourse de la même façon que des actions ; ils affichent des frais réduits qui érodent peu leurs performances ; ils sont cinq à deux fois moins chers que les OPCVM de sociétés en gestion réputées.

### Les fonds flexibles

*Durée : 5 ans / Disponibilité des fonds : permanente / Risque : de faible à moyen*  
Ces OPCVM offrent une allocation d'actifs flexibles, c'est-à-dire susceptible d'évoluer dans le temps. Objectif de cette stratégie : dégager un rendement correct en surfant sur les hausses de la Bourse et en se protégeant en cas de baisse. À ce jour, les performances évoluent au mieux entre 3 et 5 %. Pendant la durée de vie du fonds, et surtout en fonction de l'état des marchés financiers, le gestionnaire a la possibilité de faire bouger le curseur de la part investie en actions.

### Les produits structurés

*Durée : de 5 à 10 ans / Disponibilité des fonds : faible / Risque : élevé*  
Logeables dans le PEA et l'assurance-vie, ces produits sont

intéressants dans des périodes de volatilité boursière élevée. Actuellement, ils affichent des rendements mesurés de l'ordre de 5 % au bout de 5 ans.

## 3/ L'immobilier indirect

### Immobilier coté

*Durée : de 5 à 10 ans / Disponibilité des fonds : liquide / Risque : de moyen à élevé*

Investir dans l'immobilier en passant par la Bourse, c'est la solution que proposent des titres de foncières. L'activité de ces sociétés consiste à acheter et à gérer un patrimoine immobilier locatif. C'est donc l'occasion de mettre dans son portefeuille des valeurs de rendement, moins sensibles que d'autres aux évolutions de la Bourse. Autre avantage : ces valeurs ne sont pas assujetties à l'IFI.

### Société civile de placement immobilier (SCPI)

*Durée : au moins 10 ans / Disponibilité des fonds : liquide selon l'offre et la demande / Risque : de faible à moyen*  
Avec une performance 2019 supérieure à 4 %, ce produit – un placement collectif en immobilier tertiaire – a très bien marché auprès des particuliers. Le risque locatif est mutualisé grâce à la multiplicité des locataires et des immeubles. La perte en capital est toujours possible, car la SCPI n'est pas à l'abri d'une baisse de revenus locatifs ou de la valeur de son patrimoine.

### Organisme de placement collectif immobilier (OPCI)

*Durée : au moins 6 ans / Disponibilité des fonds : liquide / Risque : de moyen à fort*

Majoritairement proposé dans les contrats d'assurance-vie, l'OPCI est un placement hybride. Jusqu'à 60 % de l'investissement peut être logé dans de l'immobilier tertiaire coté, 5 à 10 % orienté vers des placements de trésorerie et le solde est investi en actifs financiers divers. La performance n'est donc pas tributaire du seul marché de la pierre, mais dépend aussi de l'évolution de la Bourse. Au troisième trimestre 2019, l'Institut de l'épargne immobilière et foncière a indiqué que la performance moyenne des OPCI s'élevait à 2,9 % sur un an.



**The future is today**



Intraoral scanner  
Heron IOS



3D printer  
XFAB



# 3 clés

## pour (bien) soigner un proche

**QUI, PARMIS VOUS, NE S'EST PAS DÉJÀ SENTI DÉMUNI FACE À UNE DEMANDE DE PRISE EN CHARGE ÉMANANT D'UN AMI, D'UN PARENT, VOIRE D'UN CONFRÈRE ? VOICI QUELQUES PRÉALABLES POUR RELEVER CE DÉFI.**

### **1. S'en sentir capable**

**C'est une démarche très personnelle**

Pour bien prendre en charge un parent, un ami, encore faut-il déjà se sentir capable de le faire. Aucun texte en France ne vous y encourage ni ne vous en dissuade, il n'existe aucun dogme à ce sujet. Vous seul(e) pouvez décider si vous souhaitez/pouvez le faire ou non. « *C'est tout à fait personnel comme démarche*, confirme le Dr Marc-Gérald Choukroun, orthodontiste. *Votre*

position va dépendre de la relation que vous entretenez avec le proche, de la personnalité de celui-ci, de la difficulté du soin etc. », poursuit le praticien, aussi titulaire d'une maîtrise de psychologie.

Ainsi, même si le Dr Guillaume Gardon-Mollard, chirurgien-dentiste, a volontiers soigné des membres de sa famille, des amis, les enfants des amis, dans de bonnes conditions, il affirme ressentir à chaque fois un « climat » tout à fait particulier qu'il faut analyser. Et il se laisse toujours la possibilité de décliner car, il en a déjà fait l'expérience, ça peut parfois (très) mal se passer ! « L'avantage, avec les gens qu'on connaît bien, voire très bien, c'est que l'on peut anticiper. On sait qu'avec certaines personnes, plus ou moins proches, il y a des risques inconscients liés à leur caractère, leur personnalité, aux liens qui nous unissent... », confesse avec humour l'auteur du blog The Dentalist, qui s'est penché sur cette question de la prise en charge des proches patients. Retenez la leçon : « Réfléchissez bien avant de vous lancer et surtout, ne vous sentez pas obligés parce que c'est un proche », il n'y a aucune honte à passer la main, avise le Dr Marc-Gérald Choukroun.

### **Se poser les bonnes questions**

Pour déterminer si, oui ou non, vous êtes en mesure de soigner le proche, n'hésitez pas à vous poser les questions suivantes : « Ferais-je preuve du détachement émotionnel nécessaire à l'établissement d'un diagnostic parfois complexe ? », « Réussirais-je à encaisser les manifestations physiques, verbales, de mes proches (agitation, remarques désobligeantes etc.) ? » ;

« Aurais-je la compétence nécessaire ou devrais-je adresser à un confrère plus indiqué ? » ; « Serais-je suffisamment objectif ? » ; « Serais-je à même de gérer la demande tacite de privilèges (des soins plus qualitatifs, gratuits, plus rapides) ? » ; « Mon implication est-elle susceptible de provoquer ou d'intensifier des conflits familiaux/amicaux ? », etc. À chaque fois que la situation se présente, posez-vous ces questions, et arbitrez. Si l'arbitrage penche en faveur du refus de prise en charge, faites en sorte de justifier votre position. « Dire non à son frère, c'est quand même compliqué... Il peut ne pas comprendre. Si j'oppose un refus, je fais en sorte que celui-ci soit argumenté », explique le Dr Gardon-Mollard.

## **Qui aime bien soigne bien ?**

PRISE EN CHARGE DES PROCHES : AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS

### **Les soins aux proches, une donnée récurrente ?**

Oui. Tôt ou tard, au cours de votre exercice professionnel, vous serez confrontés à une demande de prise en charge d'un de vos proches. Réfléchissez donc en amont à cette problématique, pour mieux anticiper votre position. Ainsi, vous ne serez pas pris au dépourvu lorsque la situation se présentera. Vous pouvez déjà vous interroger sur les avantages et les inconvénients d'une telle démarche.

### **Quels sont les avantages d'une telle démarche ?**

Ils sont nombreux : très bonne connaissance du patient, accessibilité des soins, confiance, disponibilité, sentiment de fierté et d'utilité, simplicité de la relation, suivi plus aisé, prise en charge plus rapide et plus facile...

### **Quels sont, à l'inverse, les inconvénients ?**

Ils ne sont pas négligeables : bouleversement du raisonnement médical, manque d'objectivité, ce qui favorise la survenue d'événements indésirables liés aux soins, d'erreurs. Pression accrue sur le praticien, qui peut vouloir en faire trop et préjuger de ses compétences. Éventuelle moindre compliance, répercussions sur les liens amicaux et familiaux, etc.

## **2. S'en tenir aux protocoles**

### **Attention aux visites de courtoisie**

La principale difficulté, lorsqu'on traite un être cher, c'est de mettre sur « pause » son objectivité. En basculant de l'empathie vers la sympathie, « le danger est de trop s'identifier à la personne, et d'effectuer des gestes non adaptés », prévient le Dr Choukroun. Si vous pratiquez des actes bénins, comme un détartrage, il n'y aura pas de conséquences. Mais dans le cadre d'un plan de traitement plus complexe, ce rapport de proximité peut nuire à la qualité et à la sécurité des soins. Il peut conduire à des jugements défaillants, à des approximations, à des erreurs. C'est ce qu'a observé le Dr Guillaume Gardon-Mollard : « Avant d'arriver →

à mon cabinet, un de mes patients s'était fait soigner par un ami dentiste. Problème : chaque consultation était davantage une visite de courtoisie qu'une visite médicale. Ils parlaient de la pluie et du beau temps, de la famille, des vacances etc., mais au final, le praticien ne faisait pas son travail de diagnostic. Résultat : il est passé à côté de gros problèmes bucco-dentaires. »

#### **Le traiter comme un patient lambda**

Pour ne pas vous laisser embrouiller par la relation, faites donc en sorte de traiter le « proche-patient », comme vous auriez traité n'importe quel autre patient, s'accordent à dire les deux

### **Traitez le « proche-patient », comme vous auriez traité n'importe quel autre patient.**

praticiens. Ne vous laissez pas tenter par un cadre informel de consultation, les conditions doivent être les mêmes que d'habitude (durée de rendez-vous, horaire dans la journée...). Livrez-vous avec autant de rigueur au questionnaire médical, à l'examen, à l'exposé du plan de traitement et du devis. Respectez tout autant le secret professionnel. Tenez-vous en à vos check-lists, à vos protocoles habituels, afin de ne pas vous laisser distraire ou influencer (ce qui est encore plus probable lorsque le proche patient est un confrère). N'en faites pas moins dans l'optique de ne pas être perdant économiquement, vu que le proche-patient est susceptible de ne pas payer. N'en faites pas davantage non plus. Exit aussi le syndrome du sauveur : ne vous lancez pas dans quelque chose de compliqué et pour

lequel vous n'êtes pas forcément le plus compétent (d'autant que soigner un proche est déjà stressant).

### **3. Régler la question financière**

#### **Oublier la stratégie d'évitement**

Enfin, pour que la relation praticien - proche patient se déroule sous les meilleurs auspices, cela suppose que vous gériez au plus tôt la question des honoraires. Car s'il y a bien quelque chose qui est susceptible d'empoisonner la relation que vous nouez avec vos proches, c'est l'argent. Ayez bien à l'esprit que, souvent, aucune des deux parties ne sait sur quel pied danser à ce sujet.

Côté proches, certains vont considérer que tout travail mérite salaire, voire insister pour régler les honoraires, tandis que d'autres vont ne pas envisager autre chose que la gratuité. C'est le cas, souvent, de confrères et consœurs patients, qui invoquent parfois une coutume tacite. Mais aussi d'amis ou de parents, qui, en outre, ont rarement conscience de l'étendue et des coûts des soins à réaliser. De votre côté aussi, il se peut que vous soyez un peu perdu au moment de parler argent. Et pour cause : « On ne peut pas prendre le prix normal à un proche, sauf s'il le demande explicitement, juge le Dr Choukroun. Mais en même temps, on ne peut pas non plus faire les soins gratuitement parce que, sinon, la personne n'osera pas déranger en cas de douleur, ou si elle a

besoin de quelque chose, car elle aura le sentiment d'abuser. »

#### **Fixer les conditions tarifaires**

Pour éviter tout conflit, mieux vaut donc fixer les conditions tarifaires bien en amont, dès la validation du plan de traitement. Il faut absolument que vous évitiez les non-dits, sinon ce sera source d'embrouilles à un moment donné.

C'est ce qu'a appris, à ses dépens, le Dr Gardon-Mollard en prenant en charge un confrère plus âgé : « D'abord, on a bataillé pendant de longues séances pour sauver et couronner deux de ses dents que personnellement je ne jugeais pas conservables à terme. Puis, il s'est vexé quand je lui ai dit que je ne pouvais pas les lui offrir intégralement, se souvient-il. Moi je veux bien faire gratuitement un détartrage à un confrère - il me paiera un repas au restaurant -, mais c'est plus difficile d'offrir de la prothèse ou des implants ! Imaginez que je sois bijoutier. Dis, tu m'offres des diamants ? » C'est à vous de poser les termes de la négociation, expliquent les Drs Choukroun et Gardon-Mollard : ce qui peut être gratuit, ce qui ne l'est pas, et les arrangements éventuels : prise en charge de certains frais par le confrère soigné (implants, frais de labo), ristournes, échéancier de paiement.

Si vous respectez ces trois consignes, normalement, la prise en charge de votre proche devrait bien se passer. Mais ayez en tête que même avec toutes les précautions du monde, vous n'êtes pas à l'abri d'éventuels désaccords - sur le diagnostic, ou encore sur les honoraires. Alors restez fidèle à votre pratique : vous obtiendrez la patientèle qui vous ressemble. ●

# STERLINK

**Stérilisation basse température et sans eau**  
pour vos plateaux de consultation stériles prêts à l'emploi **en 7 minutes**



## ULTRA RAPIDE

Le seul stérilisateur au monde capable de stériliser en seulement 7 minutes.

## POLYVALENT

Stérilisez tout votre matériel (embouts caméra, instruments, contre-angles, toutes matières plastiques, etc.) sauf textiles et papier.

## BASSE TEMPÉRATURE

Stérilisateur compact à Plasma H2O2.

Instruments utilisables immédiatement, aucune tâche ni corrosion (pas de vapeur ni choc thermique).

## ÉCONOMIQUE

Gain de temps sur chaque cycle.

Pas d'alimentation d'eau ni air comprimé.

Entretien minimal.

Renouvellement moins fréquent de vos pinces et embouts caméra.

## ÉCOLOGIQUE

Faible consommation électrique (800 W pendant 7 minutes contre 3400 W pendant plus d'1 heure pour un autoclave).

## CERTIFIÉ

ISO 14937, MEDDEV 2.4/1, ISO 14997, CE 0068.



Allo commande **04 76 99 28 57**  
commande@odontec.fr  
Plus d'infos [www.odontec.fr](http://www.odontec.fr)



## SUPPORT CLIENTS

### ZIMMER BIOMET DENTAL FRANCE LANCE SA HOTLINE TECHNIQUE

**Pour les cas complexes et la bonne utilisation des produits, Zimmer Biomet Dental France vient de mettre en place une ligne téléphonique dédiée.**

Il est parfois difficile de savoir vers qui se tourner lorsque l'on est dans l'urgence. C'est pourquoi une hotline technique vient d'être lancée par le fabricant de dispositifs médicaux Zimmer Biomet, pour accompagner les praticiens au quotidien. De l'autre côté de la ligne ou du message WhatsApp, la spécialiste produits maison, Annabel Duneuf-Jardin,

répondra à vos questions pour toute information sur les produits ou tous conseils techniques. Ainsi, vous pourrez vous concentrer sur vos priorités en tant que professionnels du dentaire. ●

**PLUS D'INFORMATIONS :**

**TÉL. HOTLINE : 06 86 05 57 11**

**[WWW.ZIMMERBIOMETDENTAL.COM](http://WWW.ZIMMERBIOMETDENTAL.COM)**



Annabel Duneuf-Jardin



## ENTRETIEN

### « NOTRE OBJECTIF EST DE DÉVELOPPER L'OPÉRATION »

À l'occasion du congrès 2019 de l'ADF, Antoine Gloanec, fondateur d'Océan Dentiste, le « premier cabinet dentaire sur un bateau », a présenté à Solutions Cabinet dentaire les projets pour 2020.

**Quelles sont vos ambitions pour 2020 ?**

Notre objectif est de développer l'opération avec un skipper à bord du bateau toute l'année et l'appui de jeunes chirurgiens-dentistes.

En 2020-2021, nous voulons réaliser un nouveau tour de France, plus complet, avec des étapes dans le Sud.

Nous souhaitons retourner dans les villes où nous

sommes déjà allés et réaliser des escales dans de nouveaux lieux.

**Quelles actions comptez-vous mettre en place ?**

Comme les années précédentes, nous nous rendons les lundis et mardis dans les écoles pour expliquer aux enfants la manière de bien se brosser les dents. Le mercredi, ils sont invités

à monter sur le bateau avec leurs parents dans le cadre d'une consultation gratuite d'apprentissage du brossage.

**D'autres projets ?**

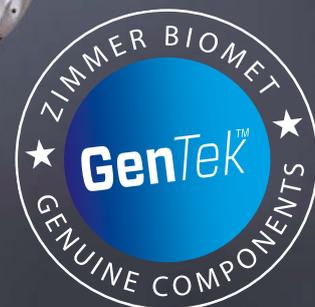
Nous voulons profiter d'événements nautiques – comme cela a été le cas lors de la Mini Transat – pour élargir notre public.

Nous souhaitons aussi retourner à l'étranger. Enfin, en

vue de fédérer les entreprises partenaires, nous proposons à leurs équipes et collaborateurs des événements avec des sorties en mer. Nous avons besoin aujourd'hui d'un sponsoring plus important pour faire grandir notre action. ●

**[www.ocean-dentiste.com](http://www.ocean-dentiste.com)**

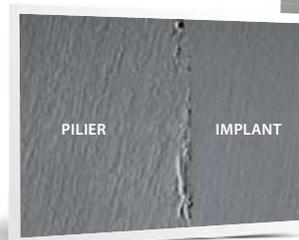
Propos recueillis par A.T.



Soyons honnêtes : rien ne vaut l'original !

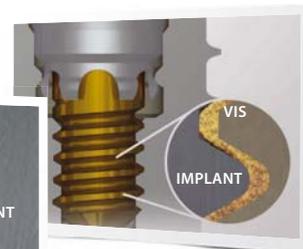


Les implants Premium méritent des composants prothétiques haut de gamme. C'est pourquoi il est préférable de **réhabiliter** vos implants dentaires **Zimmer Biomet** avec des composants **GenTek**, une toute nouvelle gamme de composants prothétiques disposant d'une connexion authentique. Conçues pour interagir, les restaurations prothétiques utilisant des composants GenTek s'ajusteront parfaitement à vos implants Zimmer Biomet, assurant l'**intégrité physique** et une **esthétique durable** qu'attendent vos patients. Soyez-en sûr : la qualité des connexions authentiques a souvent été imitée, mais n'a jamais été égale ! Les composants prothétiques Zfx™ GenTek™ sont disponibles pour **les systèmes d'implants dentaires Zimmer Biomet Certain®**, **External Hex®**, **TSV™/Trabecular Metal™** et **Eztetic®** dans le cadre d'un processus de traitement numérique ouvert.



**Connexions TSV™, Trabecular Metal™ et Eztetic®**

Pilier avec Friction-Fit® : Un grossissement SEM de 150X montre un verrouillage mécanique dans la zone d'engagement entre les pans hexagonaux de l'implant et du pilier.



**Connexion Certain®**

Technologie SureSeal® : Fournit une étanchéité supérieure au niveau de la jonction entre l'implant et le pilier. Pour ce faire, ont été combinés la technologie exclusive de la vis Gold-Tite®, la connexion interne Certain® et des procédés de fabrication de précision.



#GenTek  
Veuillez contacter Zimmer Biomet pour de plus amples informations +33 41 05 43 43  
www.zfx-dental.com



## RETOUR SUR ÉVÉNEMENT

### CONGRÈS DE L'ADF : LES LAURÉATS DES PRIX

#### • Jeune Talent ADF 2019

Alexis Vilar a été désigné par la salle et le jury à la suite de son intervention sur « L'intelligence artificielle au service des chirurgiens-dentistes ».

#### • Prix de recherche

Paul Girardeau, pour ses travaux sur une nouvelle approche comportementale de la rechute aux drogues d'abus.

#### • 23<sup>e</sup> prix de thèse ADF/Dentsply Sirona 2019

Sur les treize thèses sélectionnées pour participer à la finale de ce prix le 29 novembre dernier, quatre ont été retenues comme étant celles qui correspondaient le mieux aux critères requis.

##### - Prix « Culture et intérêt général »

Ines Meisels, de l'UFR d'odontologie de Strasbourg, pour un travail sur la dentisterie au travers des Youtubers et son influence sur l'internaute-patient.

##### - Prix « Bibliographie »

Sharon Krief, de l'UFR d'odontologie de Marseille, pour son sujet Orthèses occlusales en France : évaluation des pratiques professionnelles.

##### - 1<sup>er</sup> prix Recherche

Karima El Ouahabi, de l'UFR d'odontologie de Strasbourg, pour



Les lauréats 2019 du prix de l'innovation. (© Faust Favart)



Les lauréats 2019 du prix de thèse entourés des secrétaires généraux de l'ADF, Joël Trouillet et Julien Laupie, et de Jean Valcarcel, président du jury et Olivier Lafarge, président de Dentsply Sirona France.

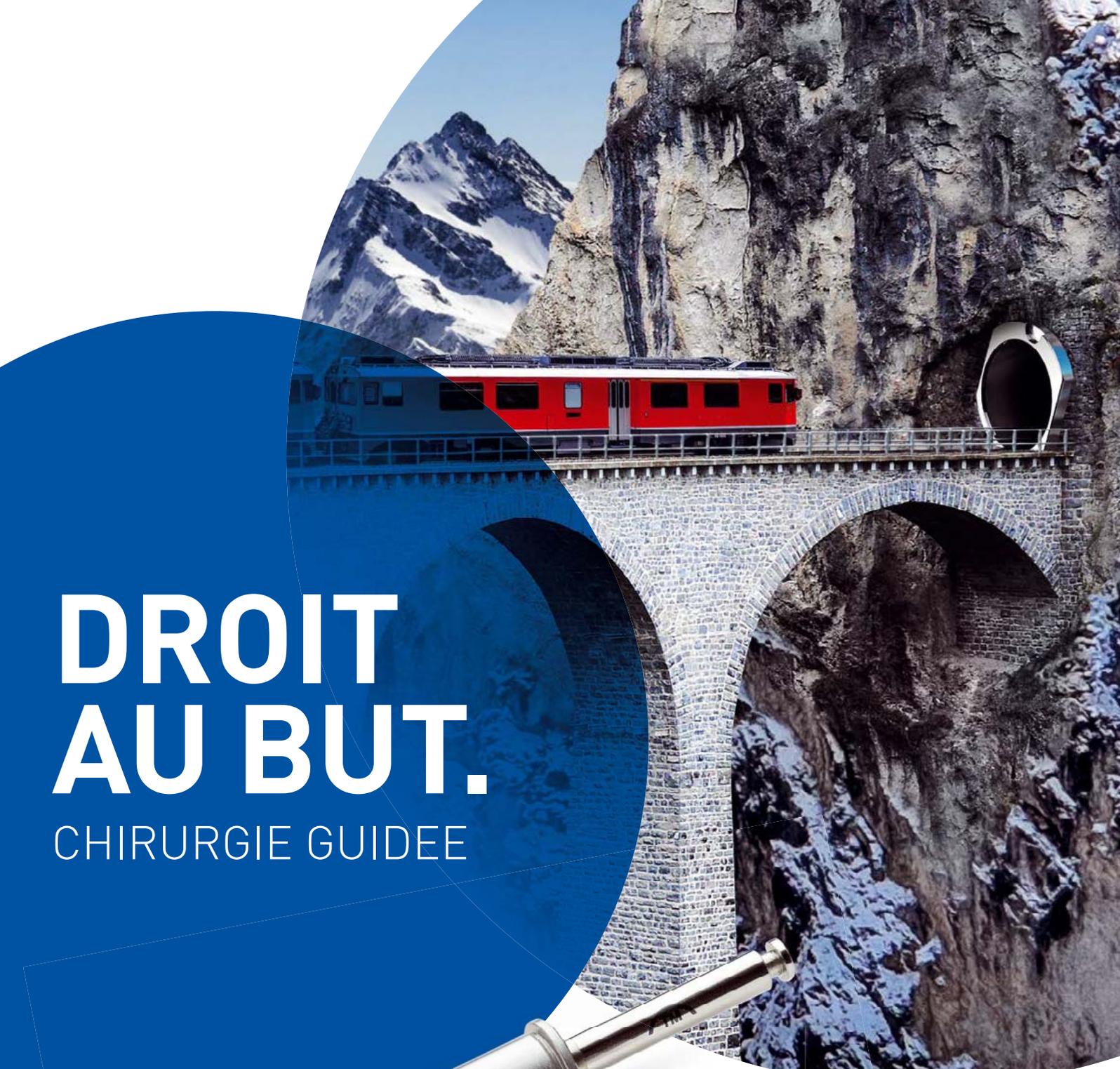
un travail sur l'hybridation dentinaire immédiate versus boue dentinaire : étude *in vitro* de la contamination bactérienne.

##### - 2<sup>e</sup> prix Recherche

Claudine Khoury, de l'UFR d'odontologie de Bordeaux, pour un travail sur la prévalence de la parodontite chez les patients avec polyarthrite rhumatoïde.

#### • Prix de l'innovation ADF 2019

Itena Clinical pour son premier bloc fibré dédié à l'usage d'inlay-core : Numerys GF. Breveté, ce nouveau matériau, composé de 80 % de fibres de verre radio-opaques, permet une reconstitution sans métal en bouche pour un résultat esthétique. Il dispose également d'une excellente résistance mécanique et d'un module d'élasticité similaire à celui de la dentine qui minimise le risque de fracture. Pour rappel, chaque année, le Prix de l'innovation de l'ADF distingue les avancées technologiques les plus pertinentes pour la profession dentaire. Huit produits avaient été présélectionnés pour concourir lors du congrès de l'ADF : les visiteurs étaient invités à découvrir ces innovations sur les stands des exposants finalistes afin d'élire en votant via l'appli ADF, l'innovation illustrant au mieux la recherche et le développement de l'industrie dentaire. ●



# DROIT AU BUT.

CHIRURGIE GUIDÉE



## RETOUR SUR ÉVÉNEMENT

### SOLUTIONS CABINET DENTAIRE ÉTAIT AU CONGRÈS DE L'ADF

Merci à tous d'être passés sur notre stand, pour rencontrer les équipes, vous abonner ou pour participer à l'une des nombreuses conférences.



## RENDEZ-VOUS

### L'A.R.O.M CHOISIT DENTISTE EXPO POUR LA 26<sup>E</sup> ÉDITION DES 10H DE L'IMPLANTOLOGIE



« Nous sommes honorés d'intégrer un congrès mondialement reconnu de par ses conférences scientifiques de haut niveau et de par le prestige de ses intervenants qui nous permettra de délivrer cette année un vrai focus sur l'implantologie mais aussi d'accueillir 500 nouveaux chirurgiens-dentistes et implantologues. Ce partenariat s'inscrit totalement dans

notre volonté de délivrer des programmes spécialisés au sein de Dentiste Expo et représente pour nous un réel élément de croissance » explique Adrien Collillieux, directeur de Dentiste Expo. Depuis sa création, la finalité des 10h de l'implantologie est d'offrir une vision sans cesse renouvelée de la chirurgie implantaire, pour faire évoluer la pratique

et les produits.

Pour cette 26<sup>e</sup> édition, les présidents scientifiques, les Drs Gilles Boukhris et Raphaël Bettach, ont choisi le thème des chirurgies mini-invasives et de la simplification de ces procédures. ●

PLUS D'INFORMATIONS :  
[WWW.AROM-FRANCE.COM](http://WWW.AROM-FRANCE.COM)



*Dr Vareth Ty Vallée, omnipraticienne en Seine-Saint-Denis*

### « DEVENIR UNE ARCHITECTE DE LA BOUCHE »

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

#### **Pourquoi avoir choisi une dentisterie plus naturelle ?**

Je me soigne depuis des années avec de la nutripuncture, des huiles essentielles, de l'homéopathie, et en cohérence, j'ai choisi d'offrir à mes patients une dentisterie naturelle. *Primum non nocere* : c'est ce que j'ai retenu de mon serment d'Hippocrate. Mes patients viennent aussi pour cela.

#### **Quelles sont vos formations ?**

J'ai commencé par l'orthodontie et l'éducation fonctionnelle, après une année au Ceto à Dijon. Le but était de trouver une solution thérapeutique appropriée pour éviter des extractions pilotées à ma fille âgée alors de 8 ans, et ça a marché. J'ai fait le DU d'esthétique de Strasbourg, qui a initié un grand tournant dans mon exercice. J'ai ensuite suivi les cours de Jean-François Lassere avec son association Symbiose et Mimésis, puis la Sapo Clinique et la Sapo Implant, GRF de Jean-Pierre Attal et Gilles Tirllet, l'école centrale d'Hypnose. Toutes ces formations m'ont fait comprendre que ce que je voulais : avant tout soigner et sauver des dents. Ma rencontre avec la philosophie du Dr Francesca Vailati m'a beaucoup boostée en ce sens. Pourquoi tailler et mutiler alors qu'on pouvait, grâce au collage, proposer des

adjonctions de matériau plus conservateur pour les dents ? Pascal Magne, Stefan Koubi, Jean-François Lassere, et surtout Paulo Kano, m'ont orientée vers une dentisterie mini invasive, de type « no post, no crown ».

Ensuite, j'ai rencontré le Dr Christine Perez et sa formation sur les huiles essentielles. Convaincue, je me suis investie dans l'association Odenth, qui réunit des dentistes avec une approche plus globale du patient et qui utilisent les médecines naturelles. Ont suivi de nouvelles compétences : l'EFT, les fleurs de Bach, la nutripuncture, l'homéopathie, la phyto-embryo, la lumière intestinale et le microbiote... En 2019, pour regrouper ces acquis et les appliquer de manière cohérente au cabinet, je me suis engagée dans la formation en ligne de NatureBio Dental.

#### **Qu'attendent vos patients ?**

Avoir de jolies dents, sans métal, avec des matériaux bio compatibles. Je communique sur ma mission de prévention, de respect tissulaire et ça se sait. Ils veulent guérir leurs dents et maintenir leur patrimoine santé.

#### **Qu'est ce qui diffère dans votre cabinet ?**

Les patients sont écoutés et entendus.

Je suis le Docteur Aidant, qui accompagne avant tout son patient. Mais je leur demande aussi de s'impliquer dans leur traitement. Ils ont conscience que c'est un rapport gagnant/gagnant, car je ne peux rien faire sans leur aide. Nous sommes responsables de la santé buccale de nos patients autant qu'eux sont responsables de leur bouche.

La formation en hypnose m'a donné beaucoup de codes pour améliorer l'écoute active. Je reformule souvent, afin de vérifier si mes messages ont été bien compris. La nutripuncture est très utile dans la gestion du stress et de la peur.

#### **Quel dentiste êtes-vous devenue ?**

J'ai testé les limites de la CAO, qui ne peut remplacer le binôme avec mon prothésiste, Eric Berger. Photos, protocoles précis, Smile design cohérent et non du Photoshop, mock-up, projets transitoires, cut-back... et on devient architecte de la bouche.

Au travers de ces formations, je me suis retrouvée en tant que dentiste esthétique. Mais toute esthétique demande un joli écran et la parodontie occupe une place de roi avant toute réhabilitation globale et là, en plus de la technique, je deviens la thérapeute du terrain d'un être humain, un architecte de la vie. ●

## GESTION DU CABINET

### • 21<sup>e</sup> congrès Odenth

Du 21 au 23 mai,  
Porto Vecchio

« Bien-être au cabinet dentaire :  
les solutions naturelles pour  
l'équipe soignante et le patient »

Inscriptions : 06 16 35 13 02

@ : [congres.odenth@gmail.com](mailto:congres.odenth@gmail.com)

3w : <https://odenth.com>

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

Jusqu'au 31 mars 2021

Intervenant : Dr Cyril Gaillard

Contact : Céline

Inscriptions : 06 98 92 09 60

@ : [contact@gad-center.com](mailto:contact@gad-center.com)

3w : [gad-center.com](http://gad-center.com)

## ENDODONTIE

### • L'Endo de luxe

à prix discount

30 janvier, Paris 9<sup>e</sup>

Intervenant : Dr Hugo Setbon

Inscription : [osaf.fr/pdf/conf29janv.pdf](http://osaf.fr/pdf/conf29janv.pdf)

Tél. : 09 50 63 82 45 (prix d'un appel local)

@ : [Afos.idf@free.fr](mailto:Afos.idf@free.fr)

### • L'Endo Vision

Du 18 au 20 juin, Porto-Vecchio

Endodontie et qualité de vie

Par la Société française d'endodontie

3w : [sfe-endo.fr](http://sfe-endo.fr)

## OMNIPRATIQUE

### • Dentiste Expo

25 et 26 juin, Paris

3w : [dentisteexpo.com](http://dentisteexpo.com)

### • Formation :

Le plan de traitement :

Comment le construire ?

Comment le conduire ?

26 et 27 juin, Tours

Formation multi-disciplinaire pour  
l'omnipraticien : parodontologie,  
esthétique, restauratrice,  
prothèse, occlusion, prévention,  
organisation, communication...

@ : [contact@thedentalist.fr](mailto:contact@thedentalist.fr)

3w : [thedentalist.fr/formations](http://thedentalist.fr/formations)

### • Dentalia Expo

Du 8 au 10 octobre, Paris

3w : [dentaliaexpo.be](http://dentaliaexpo.be)

## ORTHODONTIE

### • 9<sup>e</sup> International

Orthodontic Congress

Du 4 au 7 octobre, Japon

3w : [wfoyokohama.org](http://wfoyokohama.org)

## IMPLANTOLOGIE

### • Formation initiale en implantologie

À Lattes

- Module 2 : 24 et 25 janvier -

Anatomie dissection,  
pose implants

- Module 3 : 28 et 29 février -

Édentements pluraux

- Module 4 : 20 mars -

Gestion, cas complexes,  
organisation,...

Tél. : 04 67 20 16 19

@ : [contact@axe-et-cible-implantologie.fr](mailto:contact@axe-et-cible-implantologie.fr)

3w : [axe-et-cible-implantologie.fr](http://axe-et-cible-implantologie.fr)

### • EuroImplanto

2 et 3 avril, Nice

3w : [euroimplanto.fr](http://euroimplanto.fr)

### • 2<sup>e</sup> Congrès EACIM

24 avril, Bruxelles

Séance de travaux pratiques  
(flux de travail numérique  
et implants en céramique)

3w : [eacim-ceramic-implantology.com](http://eacim-ceramic-implantology.com)

### • Oral reconstruction global symposium

Du 30 avril au 2 mai, New York

Contact : Stéphanie Debonque

Tél. : 01 41 79 74 82

3w : <https://symposium.orfoundation.org>  
(renseignements & inscriptions)

### • Stage d'implantologie avancée 2019/

15 et 16 mai, Paris

Session 2 : Les alternatives  
à la greffe osseuse - Les greffes  
osseuses - Les complications

Contact : SFPIO

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

3w : [sfpio.com](http://sfpio.com)

### • Congrès de la SFPIO

12 et 13 juin, Saint-Malo

Transitions et innovations

Contact : SFPIO

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

3w : [sfpio.com](http://sfpio.com)

### • Formation : Prothèse sur implants

12 et 13 juin, Tours

Prothèse fixée, prothèse amovible,  
occlusion, maintenance, gestion  
des complications, planification  
thérapeutique, techniques  
de laboratoire, matériaux,  
de l'édentement unitaire  
à l'édentement complet...

@ : [contact@thedentalist.fr](mailto:contact@thedentalist.fr)

3w : [thedentalist.fr/formations](http://thedentalist.fr/formations)

# Agenda dentaire

## PARODONTOLOGIE

• **Cycle de formation continue en parodontologie SFPIO**

15 et 16 mai, Paris

**Niveau 3 : Chirurgie plastique parodontale**

Responsables du cycle : Alain Borghettie, Caroline Fouque et Virginie Monnet-Corti

Contact : SFPIO

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

3w : [sfpio.com](http://sfpio.com)

• **Aménagements muqueux sur dent**

IFCIA Hadi Antoun

9 et 10 janvier, Paris

Intervenants : Drs Hadi Antoun, Sylvie Pereira, Sofia Aroca, Ons Zouiten

Tél. : 01 85 09 22 89

3w : [ifcia-antoun.com/fr/](http://ifcia-antoun.com/fr/)

• **Formations QuickSleeper**

23 janvier, Toulouse

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

Contact : Sophie

Tél. : 02 41 56 05 53

@ : [sophie@afpad.com](mailto:sophie@afpad.com)

3w : [afpad.com](http://afpad.com)

## PROTHÈSE

• **Dental Forum**

Du 12 au 14 mars, Paris

Les journées internationales des prothésistes dentaires et des fabricants par l'Union Nationale Patronale des Prothésistes Dentaires

Tél. : 01 53 85 82 78

@ : [info@dentalforum.com](mailto:info@dentalforum.com)

3w : [dentalforum.fr/](http://dentalforum.fr/)

## DIVERS

• **Formation post-universitaire en phytothérapie et aromathérapie en odontostomatologie**

Inscriptions ouvertes pour le 30 janvier, Neuilly-sur-Seine

Organisé par l'Academy des savoirs

@ : [academydessavoirs@gmail.com](mailto:academydessavoirs@gmail.com)

3w : [academydessavoirs.com](http://academydessavoirs.com)

• **Soins dentaires naturels et biocompatibles**

Formation en ligne du Dr Rossi

Tél. : 06 98 92 09 60

@ : [vip-pro@naturebiodental.com](mailto:vip-pro@naturebiodental.com)

3w : [naturebiodental-pro.com](http://naturebiodental-pro.com)

## Librairie Garancière

RETROUVEZ TOUTES NOS  
ACTUALITÉS SUR NOS RÉSEAUX  
SOCIAUX



Librairie Garancière



[librairie.garancière](https://www.instagram.com/librairie.garanciere)



[@LibGaranciere](https://twitter.com/LibGaranciere)

ET SUR NOTRE SITE INTERNET  
[www.librairie-garanciere.com](http://www.librairie-garanciere.com)

# Agenda dentaire

- **Formation Eléa**

23 janvier, Paris

Formez-vous  
à l'injection d'acide  
hyaluronique

Contact : Suzy

Tél. : 02 41 56 16 16

@ : thomas.s@skinelitis.com

3w : skinelitis.com

- **International**

**Digital Days**

Du 23 au 25 janvier, Paris

3w : digitaldays.dental

- **Formations**

**QuickSleeper**

29 janvier, Nice

30 janvier, Marseille

- Perfectionnez votre utilisation  
du QuickSleeper et maîtrisez  
la technique d'anesthésie  
ostéocentrale.

Contactez Sandrine :

+33 (0)2 41 56 16 16

@ : service@dentalhitec.com

3w : www.dentalhitec.com

- **155th Midwinter Meeting**

Du 20 au 22 février, Chicago

Chicago Dental Society

3w : cds.org/meetings-events/  
midwinter-meeting#

- **37<sup>e</sup> Journées internationales du CNO**

12 et 13 mars, Arras

@ : congrescno@gmail.com

3w : occluso.com-congrescno.org

- **Congrès Médico-Dentaire**

Du 22 au 29 mars, Paris

3w : lescongressistes.com/fr/  
congres-neige-/

- **19<sup>es</sup> Journées de Chirurgie Dentaire à l'Île Maurice**

Du 17 au 26 avril, Île Maurice

3w : sop.asso.fr/les-journees/  
calendrier/222-19es-journees-de-  
chirurgie-dentaire-a-l-ile-maurice/

- **Roots Summit**

Du 21 au 24 mai, Prague

3w : roots-summit.com

- **Align Technology Growth Summit**

19 et 20 juin, Dubrovnik

Align Technology organise son  
3<sup>e</sup> sommet européen annuel sur  
la croissance.

3w : aligntech.com

- **FDI World Dental Congress Shanghai**

Du 1<sup>er</sup> au 4 septembre

@ : info@fdiworldental.org

3w : fdiworldental.org/

- **Ideals Congress**

Du 5 au 7 septembre, Belgique

International dental ethics and law  
society - Faculty Club à Leuven

3w : ideals.ac/congress/

- **25th Congress of the European Association of Dental Public Health**

Du 17 au 19 septembre, Montpellier

3w : eadph.org/current-congress

- **Formations lasers**

17 octobre,

Lille

Dr Gérard Rey

Tél. : 0 805 620 160

@ : info@kaelux.com

## ESTHÉTIQUE

- **Master class Esthétique et implants**

30 et 31 janvier, Paris

Intervenant : Dr Antoun

Tél. : 01 85 09 22 89

3w : ifcia-antoun.com/fr/

- **Pour que l'esthétique et la fonction soient enfin réunies**

30 juin,

Aix-en-provence

@ : nathalie.negrello@aixcontinuum.com

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

Jusqu'au 10 juillet,

Aix-en-provence

Intervenants : Dr. André-Jean

Faucher, Dr. Jean-Christophe Paris,

Dr. Olivier Etienne, Dr. Jacques

Dejou, Dr. Stéphanie Ortet,

Dr. Gregory Camaleonte,

Dr. Fabienne Jordan,

Dr. Jean Richelme,

Dr. Gauthier Weisrock,

Dr. Ali Salehi

Tél. : 06 10 37 86 88

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

3w : academie-du-sourire.com





# Dentistes à l'aube de l'Empire

Par Xavier Riaud

En mai 1768, l'article 126 des lettres patentes sur l'art dentaire en France dispose que, pour exercer cette spécialité, il faut avoir été reçu « expert pour les dents » par le Collège de chirurgie, à la suite d'épreuves théoriques et pratiques.

Art. 128 : « Seront reçus lesdits experts en subissant deux examens en deux jours différents dans la même semaine, ils seront interrogés le premier jour sur la théorie et le second sur la pratique desdits exercices. S'ils sont jugés capables dans ces examens, ils seront admis à ladite qualité d'expert en payant des droits et en prêtant serment entre les mains de notre Premier chirurgien ou de son lieutenant. »

Par le décret d'Allarde (loi des 2 et 17 mars 1791), la Constituante supprime les corporations et proclame le libre exercice de toutes les professions. Son article 7 dispose qu'il « sera libre à toute personne de faire tel négoce ou d'exercer telle profession, art ou métier qu'elle trouvera bon ; mais elle sera tenue de se pourvoir auparavant d'une patente, d'en acquitter le prix suivant les taux ci-après déterminés et de se conformer aux règlements de police qui sont ou pourront être faits. »

La loi Le Chapelier du 14 juin 1791 durcit le ton. Comme le précise l'historien François Vidal, « *n'importe qui, s'il a une patente (1), pourra, du jour au lendemain, exercer la médecine, se dire chirurgien, se dire dentiste. Ce sera la porte ouverte à des abus sans nombre.* » La notion de formation et celle de compétence laissent la place à la liberté d'entreprendre et de concurrence. Cette loi contribue, avec celle du 18 août 1792, à la dissolution de l'Université et des facultés de médecine, au nom du libre exercice, sans obligation d'avoir fait des études médicales ou d'avoir un diplôme, jusqu'à celle créant les

écoles de santé de Paris, Montpellier et Strasbourg, le 4 décembre 1794. L'art dentaire est abandonné au charlatanisme. L'historien Philippe Caron (1995) ajoute : « *La loi de l'an III va aussi permettre le contrôle des empiriques. La commission d'instruction publique réunie le 13 vendémiaire an VI, décide que tous ceux qui exercent actuellement l'art de guérir, sans avoir été reçus dans les formes prescrites par les lois anciennes, seront tenus de se présenter dans les trois mois devant un des jurys ou devant une des écoles de Paris, Montpellier ou Strasbourg, pour y subir les examens. Les élèves reconnus capables recevront un certificat ou diplôme signé par les examinateurs.* »

**La notion de formation  
et celle de compétence  
laissent la place  
à la liberté  
d'entreprendre  
et de concurrence.**

Tous les anciens médecins, chirurgiens et experts pour les dents, voient leurs diplômes reconnus. Cette loi profite aux charlatans qui reçoivent un statut de praticien « légitime ». Pour pallier les carences établies par la loi de 1794, le député (et médecin) Fourcroy parvient à faire voter une loi en mars 1803, qui impose à ceux qui souhaitent exercer la médecine

d'« être examinés et reçus dans l'une des six écoles de santé ». Ayant satisfait à cet examen, le lauréat portera le titre de docteur en médecine ou en chirurgie.

Le dentiste n'est nulle part mentionné dans ces deux lois. De fait, il sera à l'abri de toutes poursuites judiciaires pour les vingt-trois années qui suivront la loi de 1794. De nombreux « experts pour les dents » en profitent pour devenir des officiers de santé, créant ainsi un conflit d'intérêts entre « les médecins-dentistes et les dentistes patentés » qui ne prendra fin qu'en 1892, avec la loi Brouardel qui donne enfin un vrai statut aux dentistes français. ●

(1) Qu'il aura payée au préalable.

LES

PRINTANIERES

INTERNATIONAL

CONGRESS

—



[lesprintanieres.globald.com](http://lesprintanieres.globald.com)

Excellab  
LABORATOIRE DENTAIRE



---

VOTRE 1<sup>ère</sup>  
COURONNE\*  
**OFFERTE**

---

01 44 90 89 95 - excellab.fr

\* Full zircone multicouches ou CCM en gamme classique. Offre non cumulable, réservée exclusivement aux nouveaux clients.