

N°23
FÉV.
2020

34,80 €
N°ISSN :
2558-4189

SOLUTIONS

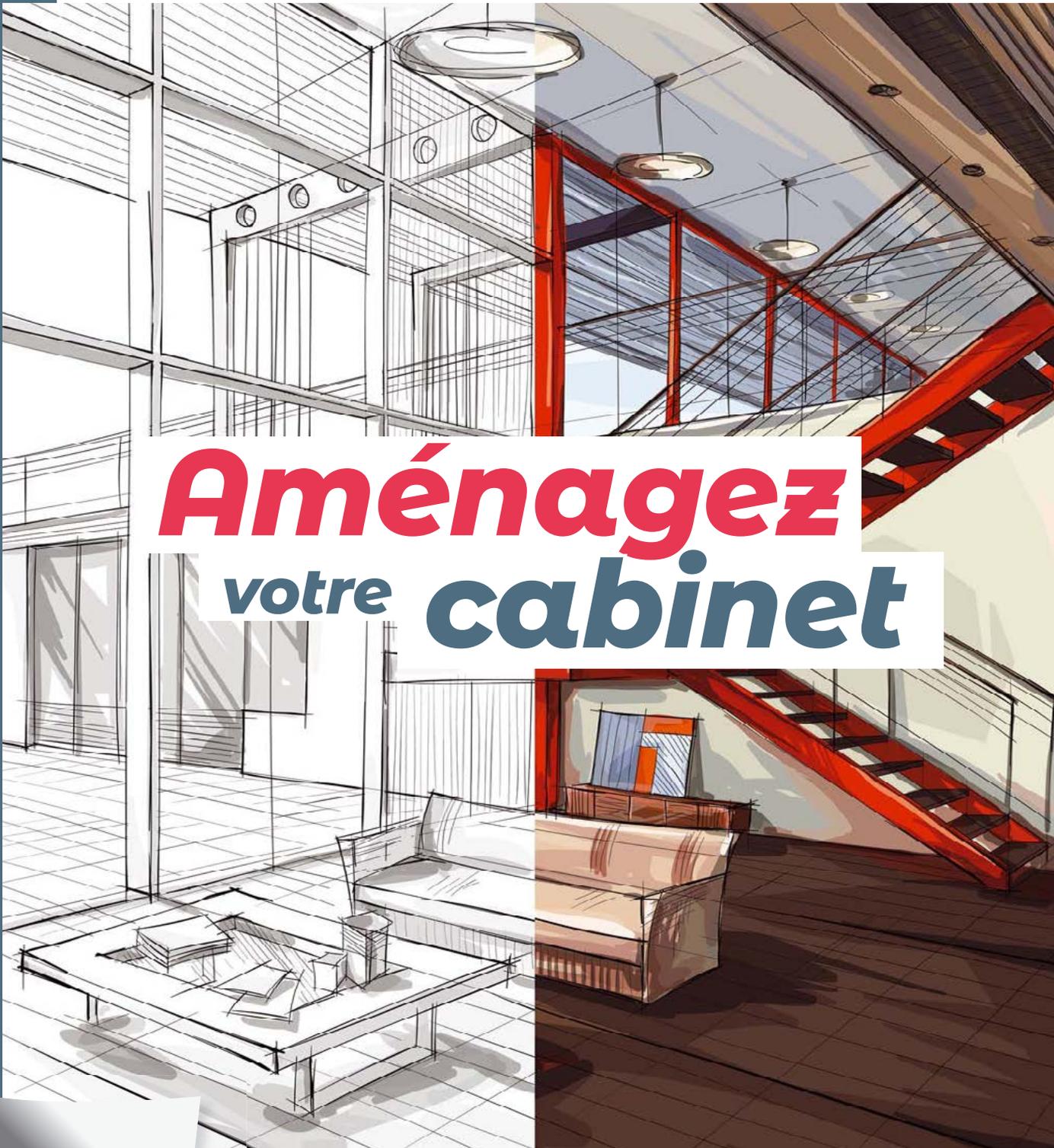
Cabinet dentaire

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

Cas d'école

DR JÉRÉMY DJIAN
CRÉTEIL (VAL-DE-MARNE)

« J'EXERCE
DANS UN CENTRE
COMMERCIAL »



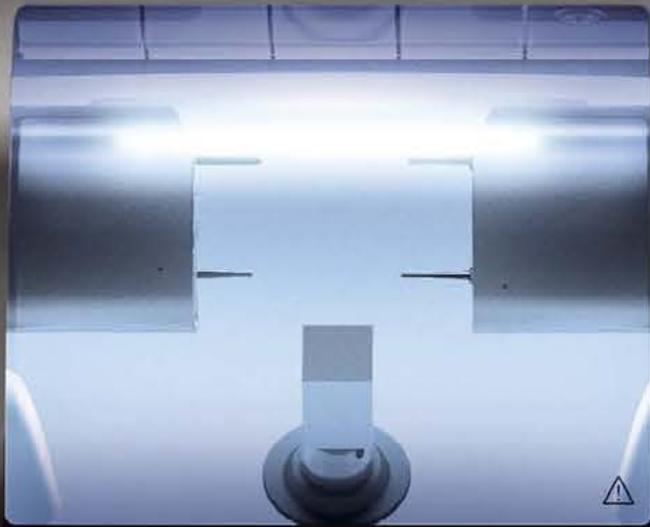
Aménagez votre cabinet

Et aussi : 20 pages de guide pratique

- **Management** : Remplacement, 5 bonnes pratiques pour partir serein
- **Organisation** : Lutter contre les Infections associées aux soins (IAS)

Primemill™
L'excellence simplifiée.





CEREC Primemill





Primemill™

L'excellence
simplifiée.

Rapide et facile à utiliser.
Intuitive et ergonomique.
Pour des restaurations à
l'aspect naturel, une
limite améliorée et une
surface très lisse.
Compatible avec un large
éventail de matériaux.

Primemill (2020)

Avec Primemill, une nouvelle
ère numérique commence
dans votre cabinet dentaire.

www.dentsplysirona.com

SIVP DENTAIRE

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



59 €*

*Bloc Zircono
Fabriqué en France*

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



LABORATOIRE DE PROTHÈSE DENTAIRE

01 40 54 89 24 | sivpdentaire.com

*Gamme tradition

CORNELIUS
01.46.22.03.13
CORNEILLAN

Quel idéal pour les futurs praticiens ?

En octobre 2019, l'Union nationale des étudiants en chirurgie-dentaire (UNECD) lançait une enquête, « Votre installation, parlons-en ! », afin de questionner les futurs praticiens sur leur projet professionnel. Avec plus d'un étudiant sur trois ayant répondu au questionnaire, soit 2 359 réponses, les jeunes montrent l'intérêt qu'ils portent à la construction de leur exercice professionnel.

Le remplacement s'impose comme le mode d'exercice privilégié à la sortie de la faculté.

Bien que la réflexion sur leur projet professionnel les préoccupe dès l'entrée dans les études, elle se construit en l'absence de données essentielles, comme la démographie des professionnels de santé et les démarches à

réaliser pour l'installation. Les étudiants en odontologie ne se sentent donc pas assez sensibilisés à ces problématiques. Nous espérons qu'ils trouveront, dans les pages de *Solutions Cabinet dentaire*, des réponses à ces questions. D'après l'étude (lire les résultats plus complets p. 8), si le remplacement s'impose aujourd'hui comme le mode d'exercice privilégié à la sortie de la faculté (lire notre article p. 53), le souhait d'un exercice libéral reste très présent. En effet, une majorité d'étudiants souhaite, à terme, créer un cabinet (pourquoi ne pas feuilleter notre dossier spécial Aménagement, p. 26, source d'inspiration pour un futur cabinet, ainsi que notre article consacré au choix du nom du cabinet, p. 62 ?) ou s'associer (comme le Dr Djian, au sein d'un cabinet au centre commercial de Créteil, p. 38).

L'exercice idéal, selon les étudiants, est caractérisé par des libertés d'installation, d'horaires et de thérapeutiques, à l'aide d'un plateau technique complet. Cet exercice est envisagé en équipe, dans un cabinet de groupe.

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 ou appelez-nous au 0805080150

Formations à venir en 2020 :

- 27 février à Paris
- 5 mars à Marseille
- 12 mars à Paris
- 19 mars à Nice
- 26 mars à Paris
- 9 avril à Bordeaux

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

Sommaire

FÉVRIER 2020

Actualités 08

Repérages 20

[En couverture] 26
Gros plan sur
l'aménagement
du cabinet



[Cas d'école] 38



J'EXERCE DANS UN CENTRE
COMMERCIAL
DR JÉRÉMY DJIAN

Chroniques

Jimmy GUINOT 09

Serge DESCHAUX 50

Edmond BINHAS 55

Yassine HARICHANE 72

Catherine ROSSI 80

Guide pratique

MANAGEMENT 53

Remplacement : 5 bonnes pratiques
pour partir serein

ORGANISATION 58

Luttez contre les Infections associées
aux soins (IAS)

COMMUNICATION 62

Nom du cabinet : les 5 règles d'or

DROIT 66

Dispositifs médicaux : le point
sur le règlement européen 2017/745

Métier

• Les secrets de l'effet placebo 74

• Assistante dentaire :
Estelle Joubertie 78

Bloc-notes 81

Agenda 87

Petites annonces 90

Abonnement 91

Histoire 92

Avec la gamme Eurus, un vent nouveau souffle sur Belmont



La gamme EURUS incarne notre volonté de proposer des produits de qualité japonaise, d'une grande fiabilité et d'une excellente ergonomie aux dentistes et assistantes dentaires.



Belmont

www.belmont.fr

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
Audrey Bussière
François Gleize
Irène Lacamp
Pauline Machard
Rémy Pascal

Rédactrice graphiste

Bérengère Ambrosi Brissy

Petites annonces, Corrections, Diffusion

Martine Laruche
Tél. : 06 73 85 58 29
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

Février 2020

Commission paritaire

1119 T 93542

ISSN 2558-4189

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

Ce numéro comporte
un supplément « Assistantes
dentaires ».

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.



**Dr Marc-Gérald
Choukroun**

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



**Dr Serge
Deschaux**

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

Étude

Tout savoir sur les aspirations des étudiants en dentaire

L'UNECD a présenté le 25 janvier les résultats de son enquête « Votre installation, parlons-en ! », réalisée en ligne du 25 octobre au 14 novembre 2019.

- La chirurgie dentaire : pourquoi ?

Pour plus de 89 % des étudiants, la filière dentaire a été choisie en tant que premier choix à l'issue de la PACES. Lorsqu'il est demandé aux étudiants d'évaluer par ordre d'importance les critères du choix de la filière odontologie, ils témoignent de l'importance majeure du soin dans leur choix. Les étudiants s'engagent avant tout pour soigner. La liberté d'installation ainsi que la liberté d'horaire sont aussi très plébiscitées, tout comme le travail manuel ou la rémunération.

- Un projet d'installation défini précocement

La réflexion du projet d'installation est complexe et commence bien avant l'entrée dans les études de santé. Ainsi, lorsqu'ils entrent dans les études de chirurgie dentaire, ce sont déjà 7 étudiants sur 10 qui ont réfléchi à leur projet professionnel (mode d'exercice et lieu d'installation). Ce pourcentage augmente au cours des études pour atteindre 90 % en sixième année. Or, 78 % des étudiants ne se sentent pas assez informés des possibilités et démarches à effectuer lors de l'installation.

- Des données démographiques peu connues des étudiants

Ces zonages et cartes démographiques réalisés par les ARS et l'ONCD ne sont malheureusement pas connus des étudiants (seuls 18 % des répondants connaissent ceux de leur région. Ce taux ne progresse pas avec les années d'études. En octobre 2019, 33 % des étudiants inscrits en 6^e année disent ne jamais avoir été sensibilisés aux problématiques démographiques au sein des facultés. 35 % des étudiants disent que le jour de leur installation, ils souhaitent rester dans la région de leur UFR de formation.

- Quel mode d'exercice ?

Le remplacement est le mode d'exercice le plus plébiscité : 79 % des étudiants affirment que ce sera le mode d'exercice le plus probable à la sortie de la faculté. Il est intéressant de noter qu'au début des études (2^e année), ils ne sont que 12 % à considérer ce mode d'exercice. Le remplacement s'impose donc progressivement au cours des études. Les collaborations libérales ou salariées sont envisagées pour respectivement 40 % et 20 % des étudiants. Les salariats en centre sont souhaités par seulement 5 % des étudiants. 66 % des étudiants jugent la création d'un cabinet comme étant le plus envisageable après dix ans d'exercice. Le temps de travail envisagé se situe entre trois et quatre jours par semaine pour 62 % des étudiants ; 36 % envisagent de travailler 5 jours ou plus.

À la suite de cette enquête, dont vous retrouverez les résultats complets sur www.unecd.com, l'Union nationale des étudiants en chirurgie dentaire a souhaité faire dix propositions :

- 1. Améliorer l'information aux étudiants sur les enjeux démographiques.*
- 2. Insérer régulièrement dans le parcours universitaire des connaissances sur les différentes modalités d'exercice professionnel et d'installation.*
- 3. Actualiser les zonages démographiques.*
- 4. Communiquer sur des aides à l'installation efficaces.*
- 5. Repenser le contrat d'engagement au service public.*
- 6. Créer un maillage territorial efficace.*
- 7. Renforcer les aides à l'investissement au sein des zones en tension.*
- 8. Favoriser la découverte des territoires par les étudiants.*
- 9. Diversifier les profils dès l'entrée dans les études.*
- 10. Mise en place de plateaux techniques au cœur des zones en tension.*

Agence nationale du DPC

UN BUDGET EN HAUSSE DE 20 MILLIONS D'EUROS



© Caltane / iStockphoto

L'Agence nationale du développement professionnel continu (DPC) a adopté son budget primitif à l'occasion de son assemblée générale, qui s'est tenue le 27 novembre 2019. Le budget intervention a été augmenté de près de 20 millions d'euros, ce qui devrait permettre à l'Agence d'assurer au mieux sa mission de suivi de la qualité scientifique et pédagogique des actions de formation continue qu'elle pilote. 18,5 millions d'euros sont déjà assignés à trois appels d'offres qui seront lancés courant 2020 : le dépistage précoce des troubles neurocognitifs ; le repérage précoce des troubles autistiques ; et la maîtrise de l'antibiorésistance. Le dispositif de DPC s'adresse aux professionnels de santé libéraux ou hospitaliers, dont les chirurgiens-dentistes.

En savoir plus :

3w : www.agencedpc.fr

@ : communication@agencedpc.fr

La minute « cabinet optimisé »

PAR JIMMY GUINOT,
EXPERT RÉGLEMENTAIRE LOGICIEL



Évolutions réglementaires : comment ne pas en faire un casse-tête ?

La profession de chirurgien-dentiste n'échappe pas à la loi. Nouveau devis réglementaire, mise en place de la réforme 100 % Santé... de nouvelles obligations viennent régulièrement perturber vos habitudes ! Comment intégrer ces changements efficacement ?

1/ Anticiper

Ne pas subir un changement réglementaire, c'est avant tout l'avoir anticipé. De nombreux outils de veille vous offrent la possibilité de rester au cœur de l'actualité de votre profession. Presse spécialisée, indications syndicales, newsletters sont les moyens les plus traditionnels. Pour les plus avertis, les médias sociaux sont une source d'information à ne pas négliger. Autre astuce, les systèmes d'alertes sur Internet qui, en fonction de mots-clés pertinents, vous proposent un contenu adapté. Plus besoin de courir après l'information, elle vient à vous !

2/ Impliquer

Le travail à quatre mains ne se résume pas qu'au soin ! Une nouvelle réglementation aura certainement une incidence sur l'ensemble du cabinet et concernera à terme toute l'équipe du cabinet. L'idéal est de les impliquer le plus tôt possible pour créer un sens collectif et favoriser l'adhésion en vue d'un éventuel changement de protocole.

3/ Bien s'équiper

Face à une nouvelle contrainte, certains s'embourbent, alors que d'autres semblent rebondir, voire même voler. La différence ? Les seconds ont l'opportunité d'apprécier la performance de leur logiciel métier.

Il doit vous permettre d'intégrer ces changements en toute sérénité. Depuis le 1^{er} janvier par exemple, la gestion de vos paniers de soins et la création de l'alternative thérapeutique doivent être automatisées dans votre outil tout en vous laissant la maîtrise des paramètres, pour une adaptation optimale à votre pratique.

Formation initiale

Le diplômé européen en médecine bucco-dentaire



© fpm / istockphoto

La version française du « The Graduating european dentist » a été publiée mi-janvier sur le site de l'ADEE (Advancing education and oral health).

Le texte « Le diplômé européen en médecine bucco-dentaire » est la version réactualisée du texte de « Profil et compétences du chirurgien-dentiste européen ». Il a pour objectif de servir de support à de nouvelles avancées dans le domaine de la formation initiale en médecine bucco-dentaire au niveau européen.

Ce texte a été élaboré par un groupe de travail d'experts internationaux et au travers d'une consultation très large de personnes susceptibles d'être concernées par les questions de formation. Les membres du groupe de travail ont voulu mettre l'accent sur des éléments importants du cursus tels que le rôle du chirurgien-dentiste comme acteur de santé publique, la sécurité du patient, le travail en équipe et une approche centrée sur le patient. Le texte porte une attention particulière à l'excellence de l'enseignement, à la satisfaction de l'étudiant et à la préparation des diplômés pour l'exercice

de leur futur métier de professionnel de santé. Des conseils sont également donnés sur les méthodes d'enseignement et d'apprentissage et d'évaluation de l'étudiant.

Cette nouvelle version a pour objectif d'encore augmenter l'accès et l'utilité des informations fournies à l'ensemble des formateurs, des étudiants, des institutions de formation, des sociétés savantes et des autorités légales concernés par la prise en charge de la santé orale des populations.

L'ADEE fait savoir que tout commentaire ou toute suggestion pour une révision future du texte, ainsi que des propositions pour le développement de nouveaux champs d'intérêt autour du GED, seront appréciés.

Disp. sur : <https://adee.org/taskforce/le-diplômé-européen-en-médecine-bucco-dentaire>

Élections

CNPS : LE BUREAU RENOUVELÉ



© lescdf.fr

Trois chirurgiens-dentistes figurent dans le nouveau bureau du Centre national des professions de santé.

Le conseil d'administration du Centre national des professions de santé (CNPS) a renouvelé le bureau de l'intersyndicale. Y figurent trois chirurgiens-dentistes : Thierry Soulié (Les CDF), vice-président (photo ci-contre) ; Catherine Mojaïsky

(Les CDF), secrétaire générale ; Jean-Marie Soulard (centre départemental des professions de santé de Seine-Saint-Denis), trésorier.

C'est le biologiste médical François Blanchecotte (Syndicat des biologistes - SDB), qui a été reconduit à la présidence. Il entame son deuxième mandat à la tête du CNPS, après avoir été élu une première fois en février 2017.



Dans la chaîne d'hygiène, chaque étape compte.



**Avec Akilease, offrez-vous
les solutions hygiène W&H**

> Connectivité > Financement > Maintenance

Dispositifs Médicaux de Classe 1 / CE 0297 / DQS - Classe 2b / CE 0051 /
IMQ - Classe 2b / CE 0297/DQS. Classe 2b CE/93/42 modifiée.
Veuillez lire attentivement les instructions figurant dans la notice d'utilisation.
Produits non remboursés par les organismes de santé. Fabricant : W&H.
Février 2020.

Santé bucco-dentaire des seniors

« Un gradient social de recours au cabinet dentaire »

Une étude sur le « Recours au cabinet dentaire des adultes âgés de 55 ans et plus » financée par l'URPS Chirurgiens-dentistes Pays de la Loire a permis à l'Observatoire de santé des Pays de la Loire et l'UFSBD de faire une comparaison avec la situation nationale.

En Pays de la Loire, 47 % des personnes âgées de 55 ans et plus ont eu au moins un recours à des soins bucco-dentaires en 2017, quel que soit le lieu de ce recours (cabinet de ville libéral, centre mutualiste ou centre de santé dentaire, consultation externe ou hospitalisation). Ce taux est supérieur à celui observé en France (43 %), mais nettement en deçà des recommandations. En outre, cette proportion décroît de façon continue à partir de 65 ans, et elle n'est plus que de 25 % à 90 ans. Depuis 2006, le taux de recours annuel des Ligériens de plus de 55 ans est en augmentation constante. Cette progression est toutefois de moindre ampleur que celle de la moyenne nationale (+ 4 points vs + 7 points en France). De plus, contrairement au niveau national, le recours chez les 85 ans et plus n'a pas progressé depuis 2006 en Pays de la Loire. L'avantage régional dans ce domaine tend donc globalement à se réduire, et ce particulièrement au-delà de 85 ans. Ce taux de recours annuel présente de grandes variations, selon les territoires, selon les caractéristiques démographiques et sociales des personnes, mais également selon leur état de santé. Par ailleurs, les femmes de la région âgées de 55 ans et plus ont plus souvent recours aux soins dentaires que les hommes : 49 % d'entre elles ont eu au moins un recours en 2017 (45 % des hommes). Les écarts sont également très marqués selon le type de régime d'assurance maladie obligatoire : 56 % chez les bénéficiaires des sections locales mutualistes contre 47 % chez ceux affiliés au régime général et 42 % à la mutualité sociale agricole. Les analyses mettent en évidence un gradient social



© Talea / istockphoto

de recours annuel au cabinet dentaire, avec pour les personnes résidant dans les communes les plus favorisées, un taux qui dépasse de 13 points celui observé dans les territoires les plus défavorisés. L'écart atteint aussi près de 10 points entre les personnes bénéficiant de la CMU complémentaire ou de l'Aide à la complémentaire santé, et celles qui n'en bénéficient pas (38 % vs 47 %).

Enfin, les taux annuels de recours au cabinet dentaire apparaissent moins élevés chez les personnes prises en charge par l'assurance maladie pour une affection de longue durée (44 % vs 49 %). L'analyse par type de pathologies montre des disparités de recours au cabinet dentaire : l'écart particulièrement marqué pour les personnes atteintes de maladies neurodégénératives, notamment démences et Parkinson (taux de recours brut national de 25 %), d'un diabète insulino-traité (32 %), les personnes traitées par neuroleptiques (35 %), en insuffisance rénale chronique terminale (35 %) ou atteintes de maladies neurologiques ou psychiatriques (38 %). Plus globalement, les patients atteints de pathologies chroniques recourent de façon très insuffisante au cabinet dentaire, en dépit des liens aujourd'hui bien établis entre de nombreuses affections et la santé bucco-dentaire.

E.V.



FAIRE POUR VOUS

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

WWW

Un blog pour les jeunes installés

Trois ans déjà que le site web NextDentiste a ouvert, pour offrir de l'information aux jeunes installés. Sous-titré, le « blog des futurs chirurgiens-dentistes », il est chapeauté par l'UFSBD.

« L'origine du projet date de 2013, quand l'UFSBD avait organisé des soirées d'informations pour les étudiants en odontologie de plusieurs facultés afin de connaître leurs besoins par rapport à leur future installation, et échanger sur leur exercice professionnel », se souvient le Dr Julien Laupie, vice-président de l'UFSBD.

À partir de là a été créée une revue papier, déjà baptisée NextDentiste, et distribuée aux étudiants à travers les associations. « On a décidé de passer au blog pour favoriser la diffusion de l'information auprès de cette cible jeune et connectée, auquel est associée une page Facebook. »

Un intérêt pour la dimension économique du métier

Les membres de l'UFSBD rédigent des articles chaque mois sur le blog pour l'enrichir, tant sur le thème de l'installation, que de la relation patient ou du choix du matériel – « tout ce qui n'est pas parfaitement enseigné en formation initiale et qui leur manque ».

Premier constat : les futurs chirurgiens-dentistes



cliquent en priorité sur tout ce qui concerne la dimension économique : les revenus moyens, les coûts des cabinets dentaires, les cotisations, la façon de présenter les devis. « Les questions qu'ils se posent sont les mêmes que pour un praticien bien installé. »

D'après les statistiques, le blog touche principalement les 5^e et 6^e années ainsi que les professionnels dans leurs cinq premières années post-thèse – « avant la phase d'achat ou de création d'un cabinet en nom propre ».

« Moi qui suis sorti diplômé en 2002, note Julien Laupie, ce genre d'informations m'a manqué. Les choses n'ont pas beaucoup bougé et les questions sont toujours les mêmes. »

É.V.
www.nextdentiste.com

Étude

SE BROSSER LES DENTS PROTÉGÉRAIT DES MALADIES CARDIAQUES

Selon des chercheurs sud-coréens, se brosser les dents trois fois par jour, ou plus, réduirait de 12 % le risque de développer une fibrillation atriale ou une insuffisance cardiaque. L'étude, parue dans l'« European Journal of Preventive Cardiology », a suivi pendant plus de dix ans 161 286

participants âgés de 40 à 79 ans, sans antécédents de problèmes cardiaques. Parmi les 3 % de sujets ayant développé une fibrillation auriculaire et les 4,9 % présentant une insuffisance cardiaque, un brossage au moins trois fois par jour aurait respectivement réduit le risque de

10 % et de 12 %. Les médecins suggèrent que l'action antibactérienne du brossage empêcherait leur mutation vers la circulation sanguine.

Lien vers l'étude :
<https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/2047487319886018>



GRUPE

Airel Quetin

POUR UN ÉQUIPEMENT DENTAIRE ADAPTÉ

LE CHIFFRE

26 % C'est le pourcentage de Franciliens ayant déjà renoncé à un soin. La première raison invoquée est le temps d'attente pour obtenir un rendez-vous (44 %), quand le motif financier concerne près d'un Francilien sur trois. Les soins auxquels les Franciliens renoncent le plus sont les soins dentaires (54 %), les consultations chez un médecin généraliste (46 %), chez un dermatologue (40 %), puis un ophtalmologue (35 %).

Source : Baromètre sur l'accès aux soins en Île-de-France. Étude menée par le COSEM avec l'IPSOS et Le Parisien auprès de 1 102 personnes de 18 à 60 ans, interrogées par Internet en octobre 2019.



ADF

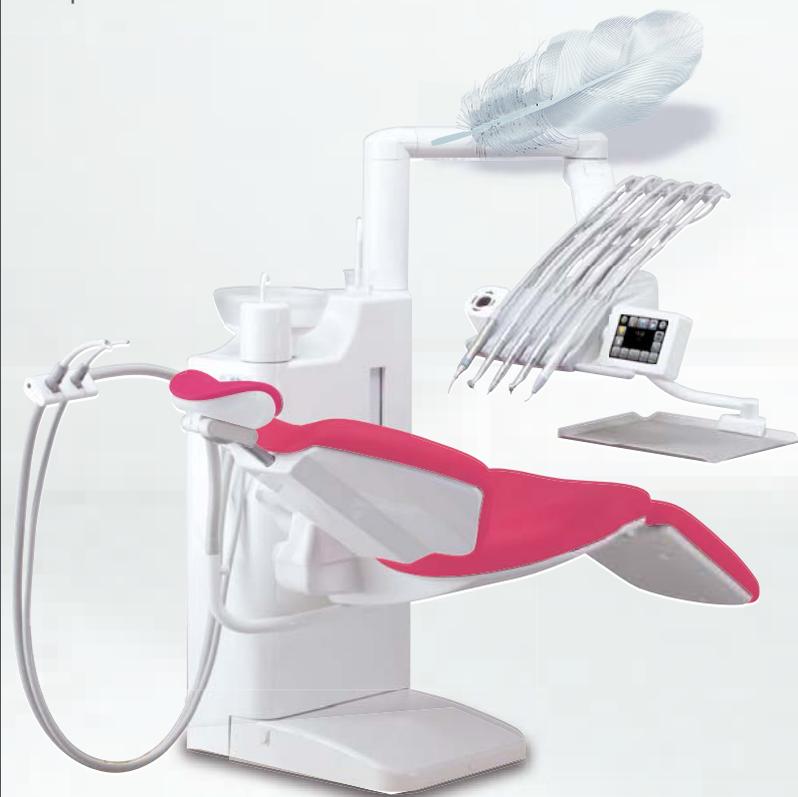
DES RENDEZ-VOUS D'EXPERTS EN LIGNE

L'ADF propose désormais ses Rendez-vous d'experts sur Facebook et sur Youtube. Les deux premières conférences ont eu lieu : le 16 janvier (animée par le Dr Bernard Schweitz) avec pour thématique le traitement des récessions gingivales des incisives mandibulaires, et le 6 février sur la prévention et le traitement de l'édentement (animée par le Dr Karim Nasr). Au total, huit conférences sont d'ores et déjà programmées en 2020. Retrouvez le planning des conférences sur www.adf.asso.fr

Pour voir les replays des conférences : www.facebook.com/ADFasso ou <https://urlz.fr/bDgR>

Le K2,

Le nouveau gage de légèreté pour la profession.



LE FAUTEUIL COMPACT

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



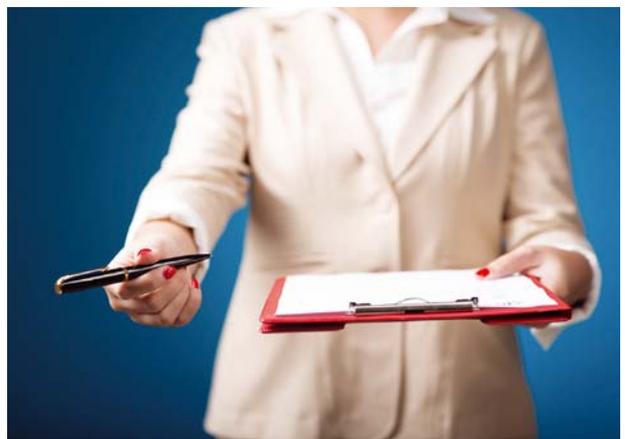
Plus d'informations sur www.airel-quetin.com

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

Risques psycho-sociaux

L'INRS outille les petites entreprises

Troubles de la concentration et du sommeil, irritabilité, nervosité, palpitations... Un nombre grandissant de salariés déclare souffrir de symptômes liés à des risques psychosociaux (RPS). Ce phénomène a un impact sur le fonctionnement des entreprises (absentéisme, turnover, ambiance de travail...). Pour accompagner les petites entreprises dans la prévention des RPS, l'Institut national de recherche et de sécurité (INRS) met à leur disposition des outils méthodologiques et rappelle que les RPS ne sont pas une fatalité. S'interroger sur les sources potentielles de RPS est une étape incontournable, qui peut être réalisée dans votre cabinet grâce à l'outil Faire le point RPS, décliné pour le secteur sanitaire. Grâce à une série de questions très concrètes, cet outil donne un aperçu des facteurs de risques les plus présents pour chaque unité de travail dans l'entreprise. Une synthèse met en avant les points de vigilance et



© DragonImages / istockphoto

propose des pistes pour aider les professionnels à élaborer leur plan d'actions.

Plus d'informations : www.inrs.fr/publications/outils/faire-le-point-rps-sanitaire-social

Santé

L'ANDPC NE FINANCE PLUS LES ACTIONS PORTANT EXCLUSIVEMENT SUR L'HOMÉOPATHIE

En juin dernier, la Haute Autorité de Santé (HAS) a émis un avis défavorable au maintien de la prise en charge par l'Assurance maladie des médicaments homéopathiques qui a été suivi par la ministre des Solidarités et de la Santé. La HAS a appuyé son avis par le constat d'absence de démonstration d'efficacité des médicaments homéopathiques dans les affections/symptômes pour lesquels des données

ont été retrouvées dans la littérature. À ce titre, à compter de 2020, les actions portant exclusivement sur l'homéopathie ne seront ni reconnues au titre du DPC (développement professionnel continu), ni publiées sur le site de l'Agence, ni de ce fait financées. L'ANDPC va retirer de son site les actions concernées actuellement publiées dans les jours à venir. Aucune action antérieurement validée ne sera reconduite.

Néanmoins, et sous réserve des conditions habituelles d'éligibilité des actions au dispositif du DPC, une tolérance est maintenue dans les cas

- où l'ensemble de la stratégie thérapeutique est traité,
- et où les médicaments homéopathiques sont seulement cités comme une option thérapeutique.

Plus d'informations : www.agencedpc.fr



NOUVEAU !

PLANMECA COMPACT™ i3

COMPACT, RAPIDE ET INGÉNIERX

- La simplicité sans sacrifier l'efficacité
- Permet aux professionnels dentaires droitiers et gauchers de travailler confortablement dans n'importe quelle position
- Son design compact permet de l'installer dans les cabinets où l'espace est limité et de conserver beaucoup d'espace autour
- Facile à utiliser grâce à son écran tactile intuitif qui guide l'utilisateur dans la langue de son choix

Trouvez plus d'informations et votre distributeur local

www.planmeca.com



PLANMECA

Planmeca France 34 rue du Pré Gauchet 44000 NANTES - Tél. 02 51 83 64 68 - Mél. planmeca.france@planmeca.fr - www.planmeca.fr
Ces produits sont des dispositifs médicaux de classe IIb réservés aux professionnels de santé.

Dispositifs médicaux

LE MARCHÉ FRANÇAIS EN CROISSANCE EN 2019

Le Syndicat national de l'industrie des technologies médicales (Snitem) démontre, à travers le Panorama 2019 des dispositifs médicaux, qu'il s'agit d'une filière dynamique et innovante. Le chiffre d'affaires du secteur des dispositifs médicaux a enregistré une croissance de 3,7 % en 2019, portant le total à 30,2 milliards d'euros. À l'export, les ventes ont augmenté de 9,7 %, à 9,2 milliards d'euros.

L'étude, réalisée par D&C Consultants pour le Snitem avec le soutien de BPI France, a comptabilisé 1 502 entreprises (contre 1 434 en 2017), avec une forte dominante de PME (93 %). Parmi les 1 502 entreprises du secteur, 154 ont été nouvellement créées, 47 ont ajouté le secteur du dispositif médical à leur activité et 133 ont quitté le marché. 50 % des entreprises spécialisées dans les dispositifs à usage individuel réalisent 41 % du chiffre d'affaires total du marché. Plus de 60 % d'entre elles ont une activité de production et plus de 80 % une activité commerciale en France. Le nombre d'emplois directs est passé en deux ans d'environ 85 000 à près de 90 000 salariés.

Malgré le dynamisme du marché, la filière française des dispositifs médicaux se dit freinée dans son développement. La croissance des ventes à l'export, qui génèrent un chiffre d'affaires de 9 milliards d'euros, en hausse de près de 10 %, serait un « succès en trompe-l'œil », souligne Philippe Chêne, président du Snitem.



© Dragonimages / istockphoto

« Les difficultés d'accès au marché français, la longueur des délais d'enregistrement, et les problèmes de remboursement, détournent les ventes vers l'export. »

La pression réglementaire accrue est un des principaux freins cités par les entreprises interrogées. 90 % d'entre elles soulignent un niveau d'exigence accru des autorités réglementaires. Selon Philippe Chêne, 2020 sera une année charnière avec l'arrivée, le 26 mai prochain, d'un nouveau règlement européen qui devrait renforcer les exigences pour la délivrance du marquage CE.

(Lire aussi notre article p. 66.)

Nathalie Bloch-Sitbon

SAVE THE DATE

5, 6, 7 et 8 novembre

Les dates des 23^{es} Journées de l'Orthodontie 2020 sont arrêtées !
Rendez-vous les 5, 6, 7 et 8 novembre 2020 au Palais des Congrès de Paris.
En savoir plus : www.journées-orthodontie.org

23^{èmes}
Journées de
l'Orthodontie



DENTAL > MASTER

ANAHITA GOLF & SPA - MAURITIUS



DU 09 AU 18 **OCTOBRE 2020**
ILE MAURICE

2990€

Prix à partir de, par personne tout inclus

Transport A/R + Transferts
Hébergement Suite demi-pension
Programme & Compétition de golf
Formations métier
Soirées de gala

Infos et renseignements sur dental-master.fr

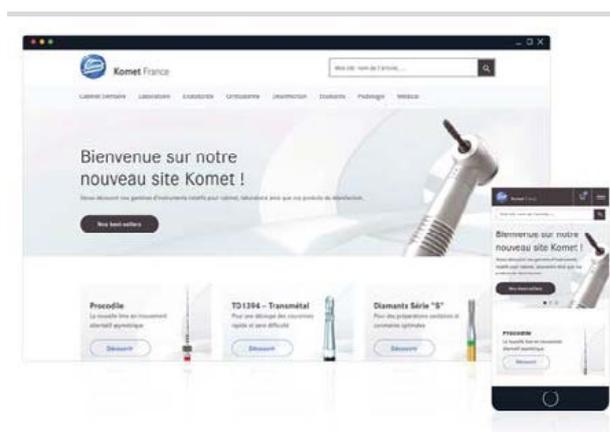
KOMET FRANCE

LANCEMENT D'UN NOUVEAU SITE WEB

Komet France, fabricant d'instrumentation rotative, a lancé en novembre 2019 sa nouvelle boutique en ligne : www.komet.fr.

Tous les produits des gammes cabinet dentaire, laboratoire, endodontie, orthodontie et désinfection y sont présents. Le site marchand regroupe l'ensemble des 5 500 références. Les professionnels du dentaire en France peuvent désormais passer commande directement en ligne.

Pour accompagner le lancement, la livraison est actuellement offerte pour toute commande, sans minimum d'achat.



Pour plus d'informations : www.komet.fr

APPLIB

UNE APPLICATION POUR TROUVER UN REMPLACEMENT OU UN REMPLAÇANT

AppLib est une application interactive qui entend répondre à un besoin récurrent, commun à tous les professionnels de santé : combler une absence temporaire ou trouver un poste de remplaçant, et ainsi assurer la continuité des soins. Créée en 2019 par cinq professionnels de santé évoluant dans le secteur médical ou paramédical - dont un chirurgien-dentiste -, l'application, gratuite, est un système de mise en contact interprofessionnel intelligent : mise en relation des professionnels de santé avec profilage et



filtres de recherche pour plus d'efficacité et de rapidité dans les recherches de postes ou recrutements ; système de « matching » (en fonction des critères spécifiés) qui fait gagner un temps précieux sur la recherche. Vous pouvez aussi, via AppLib, échanger entre praticiens, vous informer ou partager des informations.

Pour plus d'informations : www.applib.fr

REPÉRAGES

CARESTREAM DENTAL

Un partenariat avec Circle (Biotech Dental)



La marque de scanners intra-oraux Carestream Dental (CS 3600 et CS 3700) s'associe à Circle, la solution numérique du groupe Biotech Dental dédiée à la prothèse amovible qui relie les dentistes et les prothésistes.

De par cette collaboration, les deux sociétés vont diffuser au plus grand nombre une solution de prothèse amovible haut de gamme, 100 % sur-mesure, et Made in France, qui permettra d'améliorer le quotidien du dentiste et le confort du patient.

Ce partenariat s'inscrit avant tout dans une démarche de simplification du flux de communication entre les dentistes et les prothésistes.

Avec l'intégration des scanners intra-oraux Carestream Dental au flux numérique de Circle, les dentistes pourront transférer leurs empreintes sur l'interface Circle en quelques clics, proposant ainsi à leurs patients une prothèse amovible qui s'ajuste parfaitement en bouche sans rendez-vous d'essayage préalable.

Pour plus d'informations :
www.carestreamdental.com

Logiciel de Gestion des stocks



Logiciel créé pour les cabinets et centres dentaires

Simple et convivial, il vous propose
d'optimiser votre gestion de stock



Accompagnement Personnalisé de la mise en place

DATASTOCK sera présent au JNAD 2020

Plus de renseignement sur
www.bycqo.com



RGC CONTENTIEUX

POUR LUTTER CONTRE LES IMPAYÉS

Pour agir contre les impayés, la société de recouvrement RGC Contentieux propose ses services au moyen d'une procédure simple et rapide, sans frais de dossier. « *Qu'il s'agisse d'un détartrage à 30 € ou de soins plus lourds avec pose de prothèse haut de gamme, dont le coût peut atteindre plusieurs milliers d'euros, peu importe le montant, explique Steve Manai, directeur de la société RGC Contentieux. Une seule condition : que la créance soit datée de moins de cinq ans.* » Son entreprise intervient auprès des praticiens pour obtenir le solde de dettes laissées par certains de leurs patients. RGC Contentieux s'est spécialisée dans le secteur des cabinets dentaires car, contrairement à la plupart des sociétés de recouvrement qui offrent leurs services à tous types d'entreprises, le domaine dentaire possède des spécificités



© istockphoto / sesame

dont il faut tenir compte. Concrètement, il suffit pour les chirurgiens-dentistes de s'inscrire sur le site internet de RGC, via un formulaire de contact. Le praticien est rappelé sous 48 heures. Une fois les coordonnées du débiteur validées, la procédure de recouvrement peut aller très vite.

Plus d'informations :
rgc.paris@gmail.com
Tél. 09 51 51 46 00

PPCOM

DENTI.SITE, POUR UN SITE WEB DU CABINET CLÉ-EN-MAIN

Denti.site propose aux chirurgiens-dentistes la création d'un site web à leur image. L'offre comprend :

- Réservation du nom du site, dont vous restez propriétaire à la fin éventuelle du contrat. Ex. dr-pierre-dupond.chirurgiens-dentistes.fr
- Un site web optimisé facile d'utilisation, que vous pouvez modifier à souhait. Il comprend des informations pratiques (localisation, horaires d'ouverture du cabinet...), mais aussi des conseils pour les patients : fiches explicatives, illustrations, vidéos.... Des centaines de chartres graphiques sont



disponibles.

- Un référencement sur les principaux moteurs de recherche et des rapports mensuels sur les visites du site ; Un conseiller/webmaster sera dédié à votre projet.

Pour plus d'informations :
<https://denti.site/>



CURAPROX

BLACK IS WHITE OU WHITE IS BLACK ?

Il a un goût extra-doux : le dentifrice Black Is White de Curaprox élimine les colorations à l'aide de charbon actif, sans éroder ni blanchir. Autre partenaire du brossage des dents, le dentifrice Black Is White (pâte noire) a quant à lui un goût de citron rafraîchissant. Les deux dentifrices, fabriqués en Suisse, contiennent des enzymes qui permettent la protection contre les caries et une stimulation des fonctions salivaires. Ils contiennent 15'000 ppm de sodium hydroxylapatite. Sans LSS, sans triclosan, sans agents blanchissants, ils ont un effet rafraîchissant pendant le brossage.

Pour plus d'informations : www.curaprox.com

TEPE

TEPE GOOD, GAMME D'HYGIÈNE BUCCO-DENTAIRE DURABLE

« En étroite collaboration avec des experts dentaires et depuis plus de 50 ans, nous travaillons à améliorer la santé bucco-dentaire des personnes. L'introduction de nos nouveaux produits à base de ressources renouvelables est une étape importante vers un style de vie plus sain et plus durable. À plus long terme et pour les générations futures, nous avons l'ambition de devenir complètement indépendants des matières premières fossiles », a déclaré Joël Eklund, PDG de TePe.

La brosse à dents TePe GOODTM fait son entrée dans une nouvelle gamme plus respectueuse de l'environnement



- sans compromis sur la qualité, la conception ou l'hygiène. C'est une brosse à dents biosourcée, à base de canne à sucre et d'huile de ricin. 95% des émissions de dioxyde de carbone du produit sont recyclées tout au long de son cycle de vie. Comme l'ensemble des gammes TePe, TePe GOOD est développée en collaboration avec des experts dentaires.

Pour plus d'informations : www.tepe.com

BEASSISTANCE

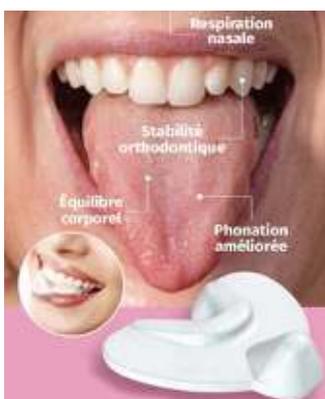
FORMATION SPOONY GLOSS EN CABINET

Spoony Gloss est un dispositif d'éducation fonctionnel du positionnement lingual triple action.

Action 1 : Spoony Gloss en bouche, la langue est automatiquement guidée par le système « double spoon » qui la positionne au palais lors de la déglutition et au repos.

Action 2 : Le plan occlusal, spécialement conçu, sollicite par réflexe le patient à serrer les dents pour déglutir.

Action 3 : Le bicône frontal assure un appui labial idéal. Sa forme exclusive permet aux lèvres de se positionner parfaitement en contrôlant leur tonicité au moment de la déglutition et au repos.



Spoony Gloss aide les patients à s'approprier leur langue. Il peut s'utiliser dès l'âge de 3 ans. Il est disponible en un seul modèle à taille unique adaptable à toutes les anatomies. Il n'a pas d'effets secondaires sur la dentition.

Le Dr Jean-François Brémont et le concepteur-designer Dominique Perlade sont les créateurs de ce concept. Ils peuvent se déplacer dans les cabinets pour des séances de formation.

Pour plus d'informations :
Beassistance.fr
Tél. : 02 28 022 046

LABORATOIRE DELPRAT

UNE ALTERNATIVE À LA COURONNE SUR IMPLANT ET AU BRIDGE TRADITIONNEL

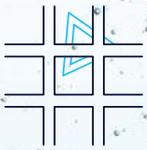
Le laboratoire Delprat présente la prothèse 3D Gateway, fabriquée et posée avec succès depuis avril 2019. Produite en zircone Kerox, cette prothèse biocompatible a vocation à remplacer la couronne sur implant unitaire et le bridge trois éléments. Le dispositif repose sur un système autobloquant breveté, à deux parties, disposées par incision, qui forment une « passerelle » sur laquelle sera enchâssée une couronne personnalisée. Un système de rail solidarise efficacement les trois éléments. Une fois mis en place, cet ancrage n'autorise plus aucun mouvement. La prothèse s'adapte aux dents



porteuses quelle que soit leur inclinaison. Les décalages d'occlusion sont compensés. Entièrement conçue en chaîne numérique – du scanner buccal du praticien au laboratoire –, sans chirurgie préalable ni risque de rejet, la prothèse 3D Gateway présente des avantages aussi bien pour les praticiens que pour leurs patients.

Pour plus d'informations :
Tél. : 04 93 86 24 83
@ : info@3dgateway.eu
www.3dgateway.eu/info.html

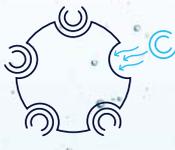
Hygowater® – Maintient l'eau pure et respecte les directives



1

PRÉFILTRÉ

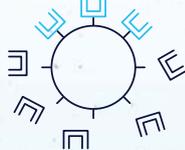
Retient les matières en suspension et les particules



2

CHARBON ACTIF

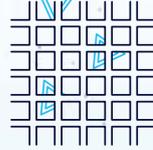
Adsorbe le chlore, les colorants et les substances odorantes



3

ÉCHANGEUR D'IONS

Adoucit l'eau – protège les tuyaux et les appareils de l'entartrage



4

FILTRE FIN

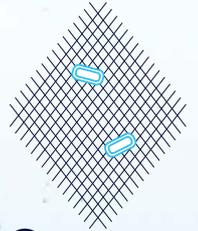
Élimine les micro-particules jusqu'à 1 µm



5

ÉLECTROLYSE

Désinfection efficace de l'eau par électrolyse



6

ULTRAFILTRE

Élimine les particules ultrafines, les particules en suspension colloïdale et les contaminations microbiologiques



Des micro-organismes mis à dure épreuve : Hygowater® de Dürr Dental élimine, en six étapes seulement, les micro-organismes de l'eau de traitement des unités dentaires et protège durablement du biofilm dans les tuyaux. L'eau est filtrée et désinfectée par électrolyse. La qualité de l'eau potable est garantie durablement sans faire appel à des produits chimiques.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.duerrdental.com ou nous contacter au 01.55.69.11.61

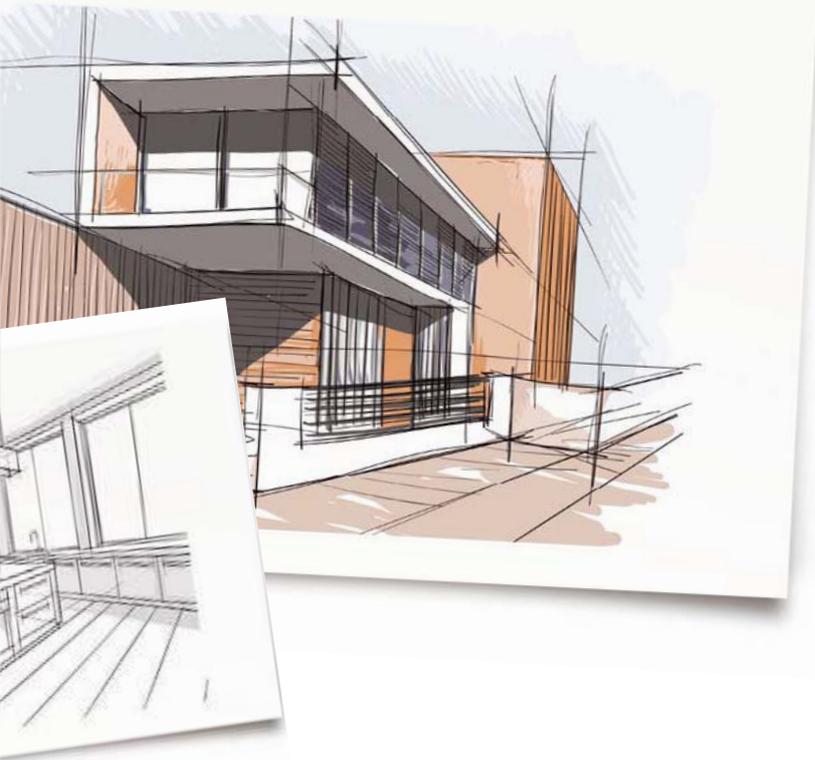
Dispositif Médical de classe I
Nous vous invitons à lire attentivement les instructions figurant sur les notices. Produits non remboursés par les organismes de santé.

[En couverture]



Gros plan sur l'aménagement du cabinet





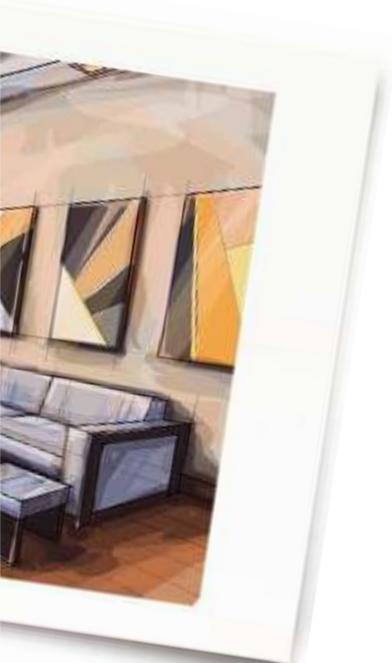
Se distinguer à travers la décoration de son cabinet dentaire peut permettre de fidéliser sa patientèle. Les conseils de professionnels spécialisés dans l'aménagement d'espaces du secteur dentaire peuvent vous apporter gain de temps et retour sur investissement.

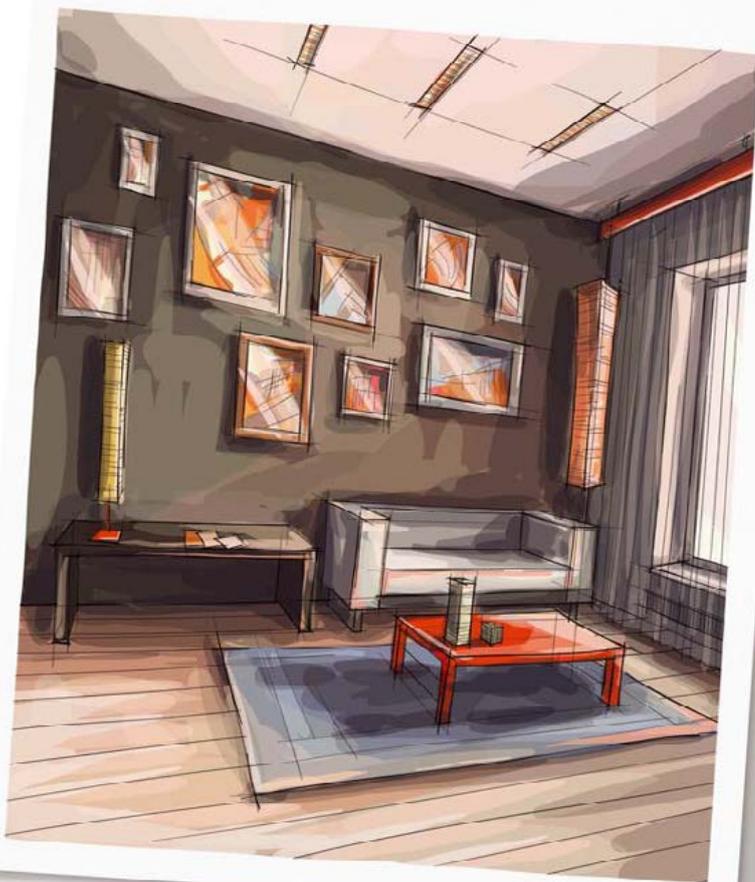
PAR AUDREY BUSSIÈRE, AVEC ÉLÉONORE VARINI

Claudia Mahé est très intriguée. Son mari, Ronan, ne tarit pas d'éloges sur sa dentiste, ou plus exactement sur le cabinet de sa dentiste, le Dr Marie D. « *Il va falloir que je prenne rendez-vous moi aussi* », s'amuse Claudia. Situé à la périphérie de Grenoble, au pied des montagnes, c'est un pavillon qui a été transformé en cabinet. « *Ils ont réussi à faire quelque chose de très lumineux, propre et à la fois confortable*, décrit Ronan Mahé. *On sent que les matériaux sont de qualité. La secrétaire nous donne des surchausses avant de monter en salle de soins... Tout cela participe à une impression générale de professionnalisme.* ».

Mais le clou, c'est l'écran au plafond placé juste au-dessus du fauteuil, sur lequel passent des vidéos. Ici pas d'informations sur l'hygiène bucco-dentaire ! Non, on y visionne plutôt des documentaires animaliers ou de vieux dessins-animés Disney.

« *Je me souviens très bien d'un reportage sur une baleine qui sautait dans l'eau*, sourit Ronan Mahé. *J'avoue que cela permet de détourner drôlement l'attention, surtout quand on nous fait des choses pas très agréables en bouche. Et puis, comme on ne peut pas parler... Je pense que cela doit être particulièrement apprécié des jeunes publics.* »





« Je n'ai pas mis trop de chaises dans la salle d'attente, sinon cela signifie que je suis en retard ! »

Dr Finet

Rassurer les patients

Quand on pousse la porte du cabinet du Dr Marion Finet, à Fontaine-lès-Dijon (Côte-d'Or), on est accueilli par... la petite souris. Réminiscence de l'enfance et des dents de lait, le petit détail donne le ton : on sera sûrement entre de bonnes mains. C'est le message que semble nous souffler la lampe, composée d'une ampoule aux filaments apparents, tenue entre les pattes d'une souris. Le cabinet n'est pas grand, ramassé sur près de 90 m², mais la praticienne a su en faire un lieu à la fois accueillant et fonctionnel. La tonalité des murs, c'est le bleu, au sol du gris, et les meubles sont en bois clair type scandinave. Sur le mur blanc du couloir, une série de photographies affiche des paysages campagnards du Cantal, « assez neutres, apaisants et grâce auxquels les patients peuvent s'évader », explique le Dr Finet, qui a sollicité l'un de ses patients artistes.

La salle d'attente, qui fait une petite douzaine de mètres carrés, a une grande baie vitrée qui donne sur un balcon. Pas plus de six jolies chaises sont installées. « Je n'en voulais pas trop, sinon cela signifie que je suis en retard. ».

Pour coordonner la rénovation de son cabinet, le Dr Finet a fait appel à Ophélie Dupuis, du groupe ITC Pineau, →

ON RECYCLE LE MOBILIER ?

Que faire des meubles non-professionnels qui restent, malgré un changement de look du cabinet ? On pense surtout à cet énorme comptoir d'accueil, qui déborde de partout, ou ces guéridons d'un autre temps... C'est simple, comme ces quatre options :

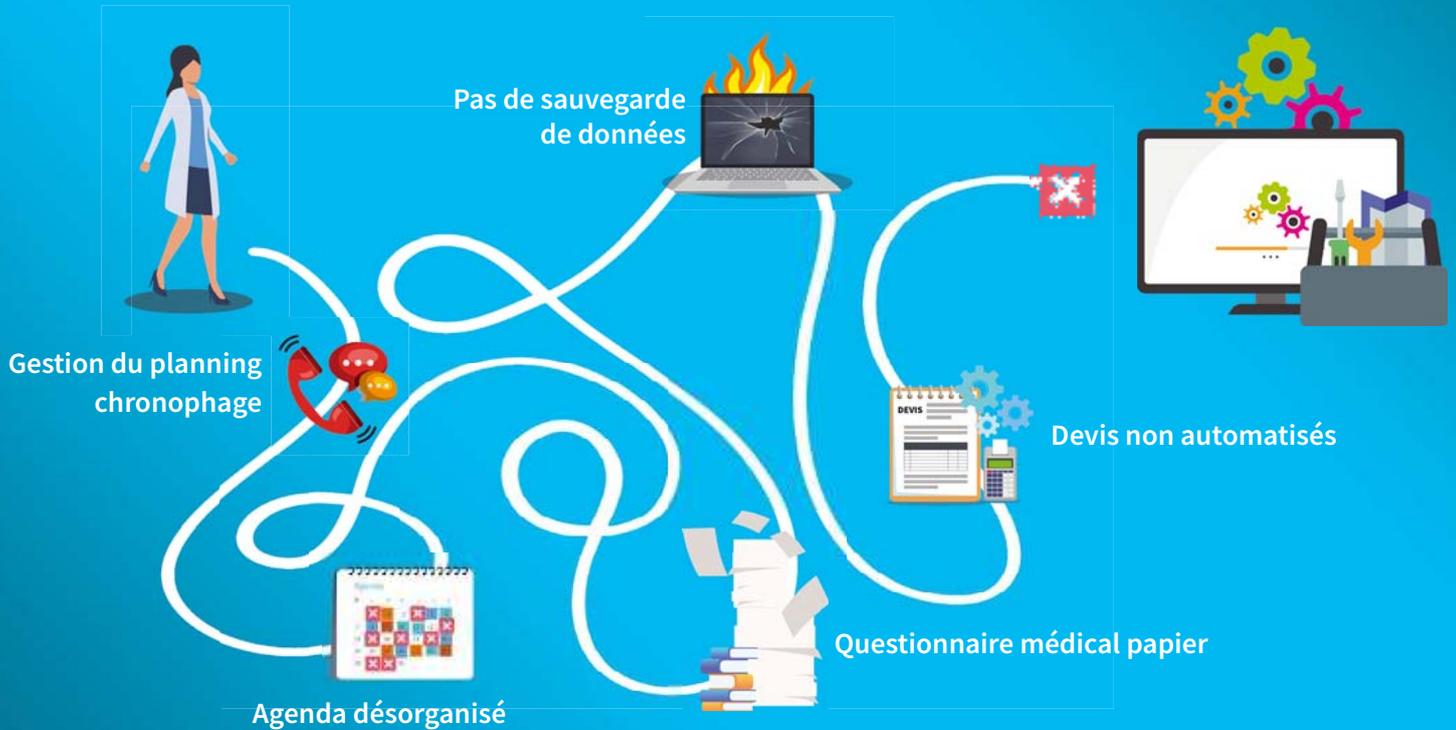
1. On le change de pièce (oui, mais...).
2. On l'intègre au nouveau décor (comment ? Attendez un peu...).
3. On s'en sépare (bonne idée !).

Mais voilà que s'invite la quatrième option surprise, qui répond à la numéro 2 (et célèbre au passage le concept de décroissance) : le faire transformer par un artisan qui pourra réduire ses dimensions ou les augmenter, lui donner une nouvelle jeunesse.

4. Faire du beau avec du vieux

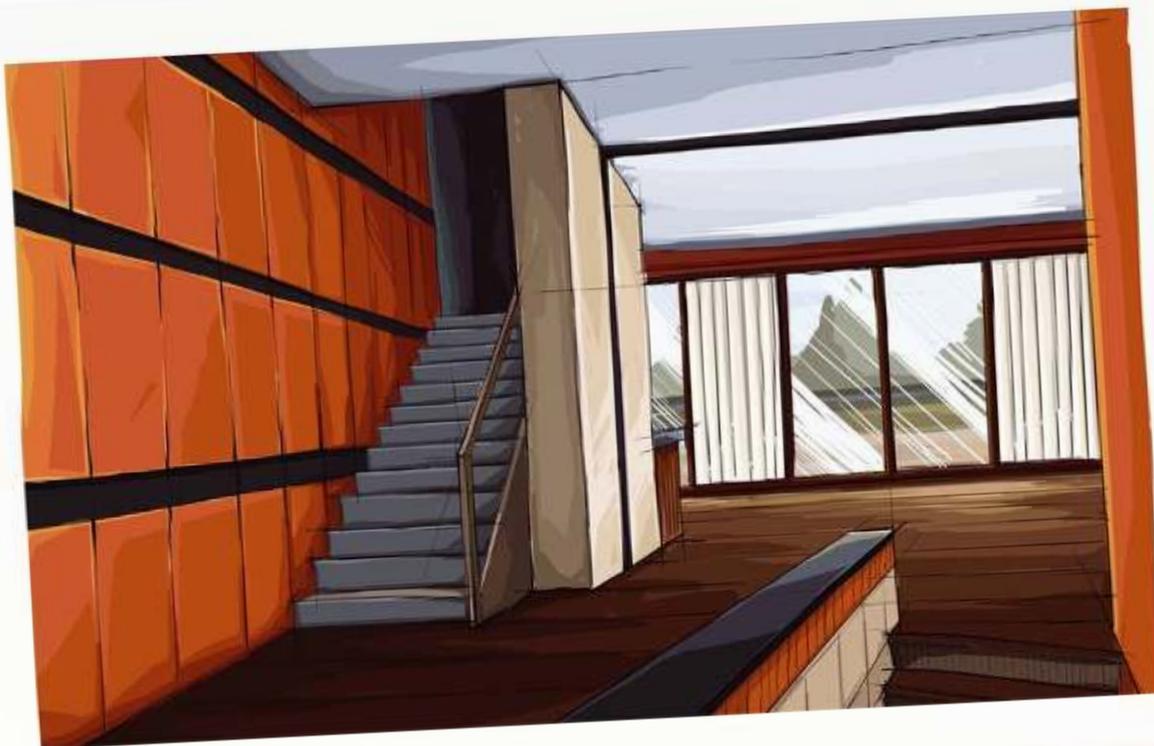
Pour les fauteuils et sièges de la salle d'attente, il suffit parfois de changer simplement la tapisserie, voire la mousse si elle est un peu affaissée. « Il existe un tel choix de coloris, de grain (imitation autruche, croco...) dans le simili cuir, qui est par ailleurs très résistant, qu'il n'y a aucun souci à donner un style neuf à un vieux fauteuil », indique Cristelle Gourdon, de l'agence Miint - design d'espace & décoration.

POUR LA GESTION DE VOTRE CABINET, QUEL CHEMIN VOUS SOUHAITEZ PRENDRE ?



Chirurgiens-dentistes & Assistant(e)s dentaires,
nous vous accompagnons pour une gestion fluide de votre activité de A à Z





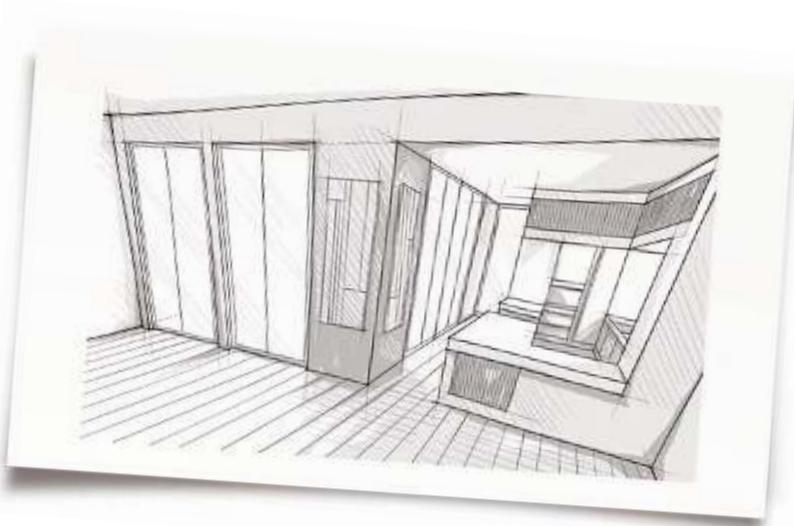
« Offrir un beau cabinet, confortable et agréable, sans tomber dans le bling bling. » C. Gourdon, Miint

fournisseur d'équipements dentaires. « Cette professionnelle m'a surtout beaucoup aidée sur le choix du fauteuil. Je n'avais ni la place ni l'envie de bras articulés. Il est donc tout sobre, avec l'accès pour les personnes handicapées. ».

Un cabinet clef en mains ?

Pour Alexandra Keeperfer, fondatrice de l'agence AK Design, qui conçoit des cabinets dentaires depuis dix ans, chaque projet est différent, « tout dépend de la personnalité du praticien, de la façon dont il veut accueillir ses patients, et de ce qu'il veut offrir à ses collaborateurs ». Faire appel à un professionnel, c'est le laisser gérer les normes d'hygiène et de sécurité, et dans des délais qui sont généralement serrés. « C'est nous qui tapons sur les doigts des artisans quand les travaux prennent du retard », précise Ophélie Dupuis.

« En étant leur interlocuteur unique, nous leur dégageons énormément de temps, renchérit Cristelle Gourdon, créatrice de l'agence Miint, design d'espace & décoration. C'est aussi un soulagement pour eux de se voir livrer un projet clef en mains. Cela m'arrive de travailler pendant les vacances du dentiste. ». Ce sont souvent des heures de recherche qu'elle passe dans les catalogues de papiers peints et autres matériaux. Lorsqu'un praticien, adepte du style industriel, lui a un jour confié la décoration de son cabinet, elle a eu l'idée de faire faire sur-mesure un papier reproduisant une photographie de briques. Impossible en effet d'en mettre des vraies, question d'hygiène... « On peut les aider aussi à trouver le juste équilibre : offrir aux patients un beau cabinet, confortable et agréable, sans tomber dans le bling bling. » →



« Pour la déco, tout dépend de la personnalité du praticien, de ce qu'il veut offrir à ses patients et son équipe. »

A. Keepfer, AK Design

L'architecture d'un cabinet primé

Le Dr Philippe Tourrolier a souri quand il a lu dans la presse que son cabinet, situé dans le quartier de l'Estaque à Marseille, avait reçu, en octobre dernier, le Trophée béton Pro 2019. Ce concours distingue les réalisations remarquables en béton et récompense dix architectes. Mais il n'a pas été si étonné que cela : depuis son installation dans ces murs plus qu'originaux en juillet 2019, il ne cesse de recevoir des compliments de sa patientèle. Celle-ci a même augmenté : *« Certains nouveaux patients sont venus car ils étaient intrigués par l'architecture du bâtiment et voulaient savoir si l'intérieur valait l'extérieur. »*. Et c'est le cas !

L'histoire du cabinet du Dr Tourrolier n'est pas banale. L'omnipraticien a exercé pendant dix ans dans un local plus petit, de type appartement, dans le 16^e arrondissement de Marseille. Alors qu'il souhaitait s'agrandir, il repère un terrain à vendre à proximité de chez lui. L'architecte Pascal Marret avait prévu d'y faire construire son cabinet, étroit et vertical, jeu sculptural de pleins et de vides en béton brut. Les plans étaient prêts, les autorisations signées... Et puis, pour des raisons personnelles, le projet est abandonné. Philippe Tourrolier est séduit et récupère l'ensemble du projet. L'architecte (cabinet Marret et Fernandez) garde l'enveloppe externe, mais réadapte l'intérieur pour convenir à un établissement recevant du public et à l'ergonomie souhaitée par le praticien. Il suivra l'ensemble des travaux. Au final, ces 125 m² (plus un espace de stockage) correspondent tout à fait au besoin du Dr Tourrolier, de sa collaboratrice et des deux assistantes.



© Lisa Ricciotti

Pour l'intérieur, notre chirurgien-dentiste hésite à faire appel à un décorateur et se ravise devant les réactions positives des patients face au béton brut. *« J'ai laissé les murs épurés. Et comme nous avons la chance que ce soit très lumineux grâce aux grandes ouvertures, j'ai ajouté quelques rideaux... ce sont les rayons du soleil qui habillent les murs. »*

« Faire appel à un architecte d'intérieur permet de créer une identité visuelle et ainsi se différencier. »

V. Tirehote, praxikom

Pour faire de belles choses, il faut un bel endroit

Le Dr Michaël Lumbroso avait une idée très claire de ce qu'il voulait transmettre à ses patients à travers la décoration de son cabinet. Lui aussi l'a installé dans une maison, située au fond d'une cour, à Versailles (Yvelines). Une décoratrice l'a épaulé, dans le choix des matériaux conformes aux normes de sécurité, notamment incendie : « Nous avons trouvé un papier peint en vinyle imitation peau de vache. Au sol, nous avons posé des rouleaux de PVC imitation bois. Les canapés de la salle d'attente sont revêtus de tissus qui ressemblent au velours. ». Son projet est très pensé : « ce qui a prévalu, c'est de casser les codes du cabinet dentaire, donc j'ai banni le blanc, sauf en stérilisation ». Et très conceptualisé : « Le patient doit sentir que son bien-être est au cœur de notre préoccupation. Il sera ainsi plus réceptif à ce qu'on lui propose ». La décoration, dit-il, est venue assez spontanément car « les espaces sont bien délimités. Et puis je connais les grands principes de la charte visuelle. J'ai été formé à l'ergonomie donc je suis très sensible à l'éclairage. La décoratrice est intervenue sur de petits points ponctuels, mais n'était pas au cœur du projet. C'est aussi une question de coût ». La décoratrice d'intérieur Cristelle Gourdon apporte son point de vue : « Nos clients n'ont souvent pas une idée très juste du coût des matériaux et des travaux en général. ».

Pour Vincent Tirehote, chargé de projet à



l'agence de communication pour chirurgiens-dentistes, praxiskom, faire appel à un professionnel pour concevoir la décoration de son cabinet, c'est s'assurer que le message passera correctement auprès de son public cible, que l'ambiance qu'il veut transmettre sera bien véhiculée. Par ailleurs, afficher une identité visuelle est important pour se différencier, améliorer sa réputation, générer des recommandations, lesquelles amèneront de nouveaux patients et donc un retour sur investissement. « L'important, c'est la différenciation. Dans certaines villes, le nombre de confrères est important et il faut savoir se démarquer. Dans d'autres pays européens, comme l'Allemagne ou l'Autriche, les praticiens en sont beaucoup plus conscients. Les mentalités commencent à changer en France. Beaucoup de chirurgiens-dentistes se rendent compte de la valeur ajoutée. ».



LA PROTHÈSE AMOVIBLE EN QUELQUES CLICS ET EN 2 RENDEZ-VOUS PATIENT



AFNOR Cert. 73017

- + de confort
- + de naturel
- + de traçabilité

DENTISTE



1^{er}
rendez-vous patient

PROTHÉSISTE



Conception
d'une prothèse
100% sur-mesure

CENTRE DE PRODUCTION
CIRCLE



Fabrication
française

PROTHÉSISTE



Réception
et caractérisation
de la prothèse
par le laboratoire

DENTISTE



2nd
rendez-vous patient

Découvrez Circle™ au **Dental Forum**
12 au 14 mars 2020 - Parc Floral de Paris

www.circle4smile.com



BIOTECH DENTAL



Dans les cabinets des grandes villes

Aménager une petite salle d'attente

Votre salle d'attente est mini et vous vous demandez comment caser sièges, porte-journaux et d'éventuels éléments de décoration sans que vos patients s'y sentent entassés ?

1. Utiliser les murs comme emprise afin de libérer de l'espace au sol.

Fondre le mobilier, des caissons ou des bancs par exemple, dans la même couleur que les murs, permet d'alléger visuellement. Grâce à ce trompe-l'œil, on éliminera la rupture de l'espace provoquée par des pieds de chaises. On peut alors ajouter une touche de couleur sur des coussins.

2. Au lieu de plaquer les assises au mur, les placer au centre, en dos-à-dos, ce qui facilite la circulation. Avec, entre elles, un petit meuble, une console linéaire, où l'on peut disposer un porte-revues, remplaçant par la même occasion la table basse.

3. Mettre des écrans. Le Dr Marion Finet, installée en banlieue dijonnaise, a placé une petite télé diffusant des spots de prévention bucco-dentaire dans sa salle d'attente. « Cela peut créer le dialogue, estime-t-elle, briser la glace, voire ouvrir des portes. Certaines personnes peuvent oser me poser des questions sur des types de chirurgie. »

Le Dr Michaël Lumbroso, à Versailles, lui, a installé un peu partout dans le cabinet sept écrans dynamiques qui projettent des photos faites par lui, de paysages, de portraits à l'étranger. Quant à Cristelle Gourdon, designeuse d'espace, elle préconise « de laisser des tablettes à disposition des patients (avec câble antivol !) ».

L'éclairage :

l'invitation à revenir

Élément fondamental de l'ambiance d'un lieu, la lumière doit être pensée en amont.

« Marbre, papier peint effet bois brûlé... Vous avez beau avoir le plus beau matériel du monde, si l'éclairage n'est pas bon, ça casse tout. ». Pour Alexandra Keepfer, qui dirige l'agence AK Design à Metz (Moselle), la lumière n'est vraiment pas à prendre à la légère. D'ailleurs, c'est sa spécialité. Pendant dix ans, elle a aménagé des cabinets dentaires, se concentrant sur l'éclairage. « Dans son cabinet comme chez soi, on a tendance à se contenter de l'éclairage dont on dispose. Pourtant, si on le travaille en amont, on se rend compte qu'il y a vraiment de belles choses à faire. ».

La problématique numéro un dans un cabinet dentaire est l'IRC (Indice de rendu de couleur). « Comme les impressionnistes, on cherche le bain de lumière naturelle. On essaie de capter cela avec des éclairages qui respectent le spectre presque parfait de lumière. ».

Mais en dehors de la salle de soins, on peut se permettre un éclairage plus chaud, plus esthétique, qui révélera un sol en chêne blanchi par exemple. Là, il faut chercher la température de couleur adéquate pour sublimer un élément de décoration.

« Les cabinets dentaires peuvent parfois être des espaces anxigènes, une lumière douce et chaude peut apaiser les peurs. ». La tendance est, de fait, au bien-être, pour l'équipe comme pour les patients. Et la température de la lumière y contribue grandement. « Dès l'espace de réception, on peut imaginer une belle suspension, élément décoratif qui prendra soin également de la rétine très sollicitée des assistantes », pointe la professionnelle. →

Boutique en ligne de Dentaureum.

Plus rapide. Plus ergonomique. Plus simple.



Vos avantages en un seul coup d'œil

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

Pour toute commande inférieure à 10 kgs.

D
DENTAUREUM
FRANCE

Choisir son fauteuil

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

Le scialytique peut être accroché au plafond, les instruments sont moins à la vue du patient et, de plus en plus, le crachoir est supprimé. Enfin, les critères ergonomiques sont devenus essentiels dans le choix d'un fauteuil pour prévenir les douleurs chroniques telles que les tendinites, les lombalgies. En ce sens, une attention toute particulière doit être portée aux choix des accessoires (écran, aspirations, ...) et au mode de distribution des instruments.

Pour le confort du patient, vous veillerez à ce que le matériau soit suffisamment épais, que l'accès au fauteuil soit facile (pas d'effet de déshabillage), et qu'il soit équipé d'un appui-tête avec au minimum deux réglages (inclinaison + longueur au niveau du tronc) pour s'adapter à la morphologie de chaque patient, et d'accoudoirs pour éviter les bras posés sur l'abdomen gênant au niveau respiratoire. Vous ferez un compromis entre le confort du patient et le vôtre. Vous choisirez un dossier ni trop large ni trop épais car, pour travailler dans de bonnes conditions, vous devez être au plus près du patient et pouvoir glisser aisément vos jambes sous le fauteuil.

« Si l'éclairage est bien pensé, il donne envie de revenir. »

A. Keepfer, AK Design

L'éclairage, outil de circulation

« Mon parti pris, c'est de me mettre à la place du patient. Dans ces couloirs qui parfois n'en finissent pas, on va l'aider à s'y retrouver, on va lui montrer le chemin », explique l'architecte d'intérieur. La lumière est conçue comme cheminement, avec signalisation des espaces. « On va emmener ce patient là où il doit aller. Et, en bout de couloir, un éclairage pointera sur une belle toile au mur ou un beau papier peint. Ma mission, c'est la mise en lumière, au sens propre comme au figuré », détaille-t-elle. Et, encore plus qu'un chemin, il s'agit de « créer une histoire », poursuit la professionnelle. « On retrouve cette démarche dans les hôtels et les restaurants. L'éclairage crée une invitation. Si l'éclairage est bien pensé, il donne envie de revenir ».

L'autre grande tendance en matière d'éclairage, c'est la domotique et ses systèmes de gestion autonome de lumière. « Au lieu du simple bouton on/off, ils offrent la possibilité de programmer l'éclairage en amont en jouant sur les heures nuancées du lever du jour et de la tombée de la nuit. ».

Dernier argument déployé en faveur d'un éclairage anticipé : les économies d'énergie. « Le retour sur investissement est systématique. Parfois, au lieu de prévoir vingt spots, on en installera cinq, mais bien dirigés, et on y gagnera tant en coût qu'en confort. Le dentiste doit considérer la lumière comme un poste budgétaire à part entière. Je réalise une vraie étude des besoins en éclairage, au même titre que sur le matériel dentaire ou la posturologie des assistantes. ».

À chaque salle son éclairage

Il convient de bien choisir la température de lumière.

- 2 700 K : C'est le jaune, type bougie, qu'on a généralement à la maison.

- 3 000 K : Ce blanc neutre, un tout petit peu plus dynamique que le précédent, n'est ni trop chaud, ni trop froid, et parfait pour révéler un bois notamment sur les sols d'un couloir, d'une partie commune.

De 4 000 à 6 000 K : Cette fois, la température est beaucoup plus froide, mais la source de lumière révélera les teintes sombres comme le gris anthracite, le noir. C'est celle qui convient pour les salles de soins. L'IRC recommandé au-dessus du fauteuil doit être supérieur à 90 (le meilleur rendu des couleurs est égal à 100), pour traiter au mieux le travail en bouche surtout quand il est question d'implantologie.

Pour préserver la rétine (et par conséquent, le confort du patient), Alexandra Keepfer recommande l'usage d'un éclairage spécifique qui fournit une lumière directe au praticien sans pour autant éblouir le patient allongé, grâce à la diffraction de la lumière, dispatchée sur les côtés sans déperdition du bain de lumière indispensable au dentiste.

Le triple effet de la lumière

Si le premier rôle attendu de la lumière est l'éclairage (si possible sans éblouissement), la notion de HCL (Human Centric Lighting) lui attribue deux autres effets positifs :

- L'un est d'ordre biologique, la lumière soutient en effet le rythme circadien de l'homme (en le stimulant ou au contraire le détendant).

- L'autre est émotionnel, elle permet par exemple de souligner une architecture et de créer des ambiances. ●



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

02 41 46 93 78 - contact@ealigner.com



PROBLÉMATIQUE

Quel regard porter sur les structures qui regroupent une dizaine de praticiens ? Sont-elles toutes semblables et quel est leur avenir ? On connaît l'impératif d'accessibilité pour le cabinet, doit-il désormais en plus être entouré d'autres entreprises de services ? Jusqu'où satisfaire les demandes de patients qui souhaitent optimiser leur temps, notamment pour leurs rendez-vous médicaux ? Éléments de réponse avec le Dr Jérémie Djian.

J'EXERCE DANS UN CENTRE COMMERCIAL

LE DR JÉRÉMY DJIAN EXERCE AU SEIN DU CABINET DENTAIRE CRÉTEIL SOLEIL (VAL-DE-MARNE) SITUÉ EN PLEIN CŒUR DE L'UN DES PLUS GRANDS CENTRES COMMERCIAUX D'EUROPE.

Par Rémy Pascal - Photos Marc Laguillaumie

Qui peut se vanter d'exercer dans un centre commercial qui draine plusieurs milliers de personnes chaque jour ? C'est l'un des privilèges du Dr Djian et de ses associés. Il a rejoint l'équipe de Créteil Soleil en 2009. *« Je dois avouer que j'avais des a priori négatifs sur ce genre de structure, mais des confrères m'ont garanti qu'il s'agissait d'un bon cabinet. Je n'avais rien à perdre, j'ai foncé. »* Un pari risqué ? Pas pour notre chirurgien-dentiste qui perçoit les dangers ailleurs. Né en 1980, il appartient à cette génération de professionnels qui ne peut plus reproduire aveuglément les stratégies de carrière de ses prédécesseurs. Le métier change et les mutations s'accélèrent, alors Jérémie Djian anticipe les nouveaux modèles : *« Le vrai danger serait d'acheter en solo un cabinet situé en centre-ville et de penser que ma patientèle se renouvellera sans effort simplement par le fruit du bouche-à-oreille. Cette époque est révolue ».*

UNE EXIGENCE DE QUALITÉ

Le Dr Djian et ses associés offrent des soins d'omnipratique, d'implantologie, d'esthétique, de pédodontie et d'orthodontie. Au-delà de leur statut et de leur localisation, Jérémie reste persuadé que la qualité des soins constitue un critère déterminant pour la survie des cabinets dentaires. En 2007, il exerçait dans le quartier de La Défense où sa patientèle disposait d'excellentes mutuelles et d'un bon pouvoir d'achat. En déménageant à Créteil - la ville où il a grandi -, dans un environnement moins aisé, il n'a pas abaissé le niveau de qualité de ses prises en charge. Son savoir-faire reste le même, ses fournisseurs également. *« Je ne travaille qu'avec des entreprises reconnues, mon prothésiste m'accompagne depuis plus de douze ans. Pour les implants, je fais appel à des groupes français. »* Le Dr Djian se souvient également du rapport stressé que ses patients de La Défense entretenaient avec leur montre. Ils imposaient d'être pris à l'heure →



Le cabinet dentaire est situé dans le cœur de la zone commerciale, on y accède via un couloir dédié qui permet de s'échapper du flux de clients.



Une zone d'activités hors normes

Créteil Soleil est un centre commercial situé dans le Val-de-Marne. Ouvert en 1974, il est doté d'une superficie de 124 000 m². Bien desservi par les transports en commun, notamment le métro, il attire 18 millions de visiteurs, ce qui en fait le sixième centre le plus fréquenté de France. Il génère un chiffre d'affaires approchant les 600 millions d'euros à l'origine de 3 000 emplois.

Depuis les années 2000, la zone commerciale accueille un centre médical. Plusieurs spécialistes s'y installent. Parmi eux, des radiologues, des cardiologues, des pédiatres, des dermatologues, un laboratoire d'analyses, des gynécologues et un cabinet dentaire. Ce dernier est équipé de douze fauteuils dentaires ainsi que d'une salle de chirurgie et réunit aujourd'hui plus d'une dizaine de praticiens. Ses horaires d'ouverture se sont adaptés aux périodes de fréquentation de la zone commerciale et offrent une amplitude de 11 heures consécutives, de 9 heures à 20 heures sans interruption du lundi au vendredi et le samedi jusqu'à midi.

et encore plus d'être rapidement libérés pour enchaîner leurs rendez-vous suivants. Jérémy honorait ces exigences et garde en héritage cette rigueur. « Je me fais aujourd'hui un point d'honneur à ne pas être en retard, déclare-t-il. Au-delà des impératifs de chacun, c'est aussi une forme de respect que l'on accorde aux patients, qu'ils soient saturés de rendez-vous ou que leurs journées soient libres. »

Bien desservi par le métro, le centre commercial attire 18 millions de visiteurs par an.

UNE LOCALISATION STRATÉGIQUE

Le schéma est simple. Depuis la sortie de métro, tous les habitants d'un quartier de Créteil passent devant le centre commercial de notre praticien. Au fil des années, son pôle médical est entré dans leurs habitudes, dans leur périmètre de vie. La majorité des patients résident à proximité. « Nous avons des personnes qui viennent de loin en profitant de l'accessibilité du site, nous soignons aussi les commerçants, mais la plupart de nos patients habitent à Créteil et ses alentours. Comme un cabinet de ville, nous prenons en charge des familles entières que nous voyons grandir. » Pour l'anecdote, et en illustration de cette vie locale, Jérémy a récemment soigné l'institutrice qui lui a appris à lire en CP.

Implanté depuis plus de vingt ans, le cabinet dentaire entretient de bonnes relations avec les gestionnaires de la zone commerciale. « Notre équilibre financier est assuré, nous sommes des locataires stables. Par ailleurs, notre établissement draine un flux continu de clients potentiels dans la galerie marchande. »

Si la facilité d'accès du cabinet est un argument pour les patients, elle l'est aussi pour les praticiens. Domicilié dans le Val-de-Marne, Jérémy se rend à son lieu de travail en moins de 10 minutes. Un confort dont il profite tous les jours.



Hypersensibilité dentinaire ? Un soulagement instantané^{*,1} et durable² qui commence avec votre recommandation

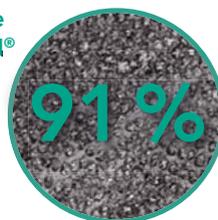


elmex[®] SENSITIVE PROFESSIONAL[™] avec sa technologie PRO-ARGIN[®] unique

- Bloque instantanément l'influx douloureux*:
60,5% de réduction de l'hypersensibilité dès la première utilisation^{1, **}
- Soulage la douleur durablement :
80,5% de réduction de l'hypersensibilité après 8 semaines^{2, **}

- Obturation supérieure des canalicules dentinaires :
91% d'occlusion contre **67%** avec une technologie fluorure stanneux / fluorure de sodium^{3, #}

Technologie
PRO-ARGIN[®]



Contact Commercial :
02 37 51 67 59

Pour plus d'informations, consultez le site www.colgateprofessional.fr

* Pour un soulagement instantané de la douleur, appliquez directement sur les zones sensibles avec le bout du doigt et massez délicatement pendant 60 secondes.

** Comparé à la valeur initiale

Étude *in vitro*, après 5 applications par rapport à la technologie fluorure stanneux / fluorure de sodium ($p < 0,05$)
Références : 1. Nathoo S, et al. J Clin Dent. 2009 ; 20 (Spec Iss) : 123-130. 2. Docimo R, et al. J Clin Dent. 2009 ; 20 (Spec Iss) : 17-22. 3. Hines D, et al. Poster accepté, Juillet 2018 IADR. Colgate-Palmolive Company 2018.

Le dentifrice elmex[®] SENSITIVE PROFESSIONAL[™] est un dispositif médical de classe IIa pour soulager l'hypersensibilité dentinaire. Lire attentivement les instructions figurant sur l'emballage. CE 0483. Colgate-Palmolive manufacturing Poland, Sp. z o.o., Aleja Colgate 2, Swidnica 58-100, Poland. Mise à jour septembre 2018

elmex

Sourire mode d'emploi



64 pages, Lot de 10 magazines, 45 euros

Le magazine didactique pour la patientèle

- ☞ Sourire réunit sous la forme d'une revue agréable à feuilleter, claire et très didactique, les pathologies et soins les plus courants.
- ☞ À proposer en lecture dans la salle d'attente ou à joindre à un plan de traitement.
- ☞ C'est une aide appréciée à la communication et à l'acceptation des devis.
- ☞ Thèmes traités : la carie, la maladie parodontale, l'édentation, le port d'un appareil amovible, les soins locaux, le kyste, les bons gestes après une chirurgie, l'orthodontie, les problèmes esthétiques, les taches, les colorations et les teintées...

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



TROIS QUESTIONS À NATHAN DJIAN

Ingénieur financier
et fiscal à Prosanté

« Les praticiens libéraux doivent se réinventer »

QUELLES SONT VOS MISSIONS ?

Grâce à notre équipe composée d'experts en droit, fiscalité, comptabilité, finances, nous pouvons les accompagner les professionnels de santé à chaque étape de leur carrière. Notre approche est globale et nos services sur-mesure. L'expérience nous a montré, par exemple, que l'on n'associe pas de la même manière deux orthodontistes et deux chirurgiens-dentistes.

PERCEVEZ-VOUS DES ÉVOLUTIONS NOTABLES DANS L'UNIVERS DE LA DENTISTERIE ?

D'abord, les rapports avec les patients ont évolué, les praticiens ne sont plus les notables respectés du XX^e siècle. Ensuite, l'arrivée de praticiens diplômés à l'étranger avec des niveaux de formation hétérogènes et l'expansion des centres dentaires. Enfin, les jeunes générations ne choisissent plus forcément ce métier pour son caractère libéral et s'intéressent de plus en plus au salariat. Bref, tout a changé en vingt ans.

QUEL AVENIR SE DESSINE POUR LA PROFESSION ?

L'objectif reste d'offrir un service de qualité, mais l'approche « rentabilité » du cabinet - certes nécessaire à la survie des structures libérales - laisse craindre le risque d'une dentisterie « business ». Le bon équilibre est difficile à trouver pour permettre une pérennité de l'exercice libéral et le maintien d'une qualité de l'offre de soins. Les libéraux doivent se réinventer et réfléchir à la piste d'une activité de groupe quelle qu'en soit la forme, capable de mutualiser les coûts et la gestion, d'offrir facilement l'accès aux différentes spécialités dentaires et de permettre des prises en charges de qualité. Le cabinet dentaire Créteil Soleil en est un parfait exemple.

COMPRENDRE SA PATIENTÈLE

Environ 35 % de la patientèle du Dr Djian bénéficie de la couverture maladie universelle (CMU). Contrairement à La Défense où ils étaient exigeants et sursoignés, les patients de Créteil effectuent seulement les soins nécessaires et suivent en confiance les préconisations du dentiste. *« C'est une différence notable, j'ai très vite tissé des liens de proximité avec les personnes que je reçois. Elles n'ont pas peur de raconter leur histoire, ce qui m'offre une vision globale de la situation. Je connais par conséquent l'impact d'un nouveau sourire dans un univers professionnel ou intime. »*

Dans ce même esprit, le cabinet propose des facilités de paiement qui peuvent s'étaler sur plusieurs mois sans faire peser une quelconque forme de culpabilité ou de dévalorisation. *« Loin du caractère anonyme et consumériste que l'on pourrait associer à la venue de patients via une plateforme de rendez-vous en ligne dans une zone commerciale, je suis étonné de l'inverse. Je n'ai jamais rapporté autant de boîtes de chocolats à la maison ! »*, sourit-il.

**Environ 35%
de la patientèle
du Dr Djian bénéficie
de la couverture
maladie universelle
(CMU).**

En raison des soins qu'il propose et de la proportion de titulaires de la CMU, notre praticien ne modifiera pas sa pratique avec l'application de la loi 100 % santé. Il sait qu'elle va frapper de plein fouet les praticiens « solo » qui peinent à contenir leurs tarifs pour subvenir à leurs charges, mais aussi qu'elle « poussera au déconventionnement ceux qui se positionnent sur le terrain de l'excellence. Elle ouvre donc la voie à une dentisterie à deux vitesses ».



Le cabinet Créteil Soleil réunit des associés en SCM. Elle met en commun la salle d'attente, les logiciels, une partie du matériel et le bloc de chirurgie.



Le Dr Djian et ses associés offrent des soins d'omnipraticque, d'implantologie, d'esthétique, de pédodontie et d'orthodontie. →



Pour le confort de ses patients, le Dr Djian se fait épauler par des assistantes polyvalentes.

En déménageant son activité à Créteil, le Dr Djian n'a pas abaissé le niveau de qualité de ses prises en charge.

Écouter son rythme biologique

Nous suivons un rythme circadien similaire sur une période de 24 heures, notre horloge biologique dicte nos périodes de sommeil et d'éveil. Mais être éveillé ne signifie pas nécessairement être productif. Certaines activités seront plus efficaces en fonction de la période de la journée. Le Dr Djian l'a bien compris et a adapté ses journées. Il a défini des plages horaires pour effectuer certains types d'actes. Les premières heures de la journée sont consacrées aux chirurgies ou aux rendez-vous qui imposent plus d'une heure d'intervention. De 13 heures à 14 heures, Jérémie reçoit des premières consultations. Après une pause de 30 minutes pour déjeuner, il reprend à 14 h 30 pour une heure de rendez-vous qui n'imposent pas de technicité particulière. Enfin, les dernières heures de l'après-midi, il enchaîne les rendez-vous à un rythme soutenu pour une phase de production intense.

AU-DELÀ DES STATUTS

Le Val-de-Marne constate la multiplication des centres dentaires. De nouveaux concurrents apparaissent donc. Par chance pour le Dr Djian, le cabinet médical et dentaire de Créteil Soleil, avec ses vingt ans d'existence, détient une longueur d'avance.

« Notre réputation n'est plus à faire, mais elle est à maintenir. Le regroupement de praticiens devient un atout indiscutable pour continuer à offrir des soins de qualité. La mutualisation des coûts, la bonne gestion du personnel et l'offre de soins globale constituent une force. »

Pour le Dr Djian, le fondement juridique des cabinets est secondaire, car on peut craindre la montée en qualité des centres dentaires associatifs. Mais pour lui, les gestionnaires doivent rester des professionnels de santé, →



NOUVELLE EDITION XO FLEX 2020

Avec le nouveau support d'aspiration 'XO Ambidex', un repose-nuque redessiné ainsi que d'autres améliorations.

Rendez-vous sur xo-care.com pour découvrir plus.

EXTRAORDINARY DENTISTRY



LE PARCOURS

« Je ne connaissais pas le métier, je n'avais été que rarement dans des cabinets dentaires avant de m'inscrire à la faculté. » En revanche, Jérémy Djian connaissait son objectif de travailler avec « ses mains et sa tête, dans un lieu où les relations humaines priment et dans un univers médical qui accorde de l'importance à la psychologie ». Notre praticien s'inscrit à la faculté de Garancière d'où il sort diplômé en odontologie en 2006. « À cette époque, je ne savais pas encore quel exercice je souhaitais, j'avais du mal à me projeter », précise le Dr Djian, qui effectue une première collaboration à Charenton-le-Pont (Val-de-Marne) puis rejoint comme

collaborateur le cabinet dentaire Les 4 Temps situé dans le centre commercial Westfield Les 4 Temps à La Défense. Deux ans plus tard, en 2009, on lui fait des propositions dans le XVI^e arrondissement de Paris. Après réflexion, il se tourne vers le cabinet de Créteil Soleil (l'un des premiers à naître dans une zone commerciale) et devient le collaborateur de l'un de ses fondateurs. Lorsque ce dernier quitte ses fonctions, Jérémy Djian récupère sa patientèle. « Déjà, en 2009, j'étais persuadé du bel avenir des cabinets dentaires de groupe rassemblant plusieurs praticiens, c'est le sens de l'histoire. »

En chiffres



4,5 jours
de travail par semaine

9 heures
par jour

7 semaines
de congé par an



Entre 15 et 25
patients
reçus chaque jour

35 %
de patients CMU



10 années
passées à Créteil Soleil



600 €
la couronne céramo-métallique

850 €
la couronne céramo-céramique

1 600 €
l'implant + la couronne

des gardiens du temple. Le cabinet Créteil Soleil réunit des associés en SCM (Société civile de moyens). Elle met en commun la salle d'attente, les logiciels, une partie du matériel et le bloc de chirurgie.

Chaque associé a créé sa société d'exercice libérale. La SELARL de Jérémy Djian compte des omnipraticiens et une pédodontiste. Si la gestion des entreprises de soins dentaires doit rester entre les mains de praticiens, elle doit également être solide en sollicitant l'aide de professionnels avisés. La SCM emploie des secrétaires de direction et un expert-comptable.

Jérémy bénéficie également des conseils de son frère Nathan, un ingénieur financier chez Prosanté qui accompagne les professionnels de santé dans leurs mutations (voir encadré en page 44).

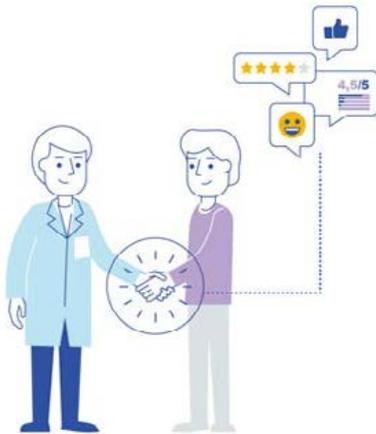
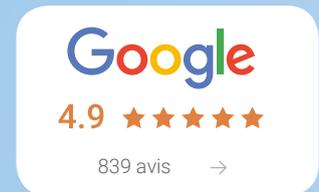
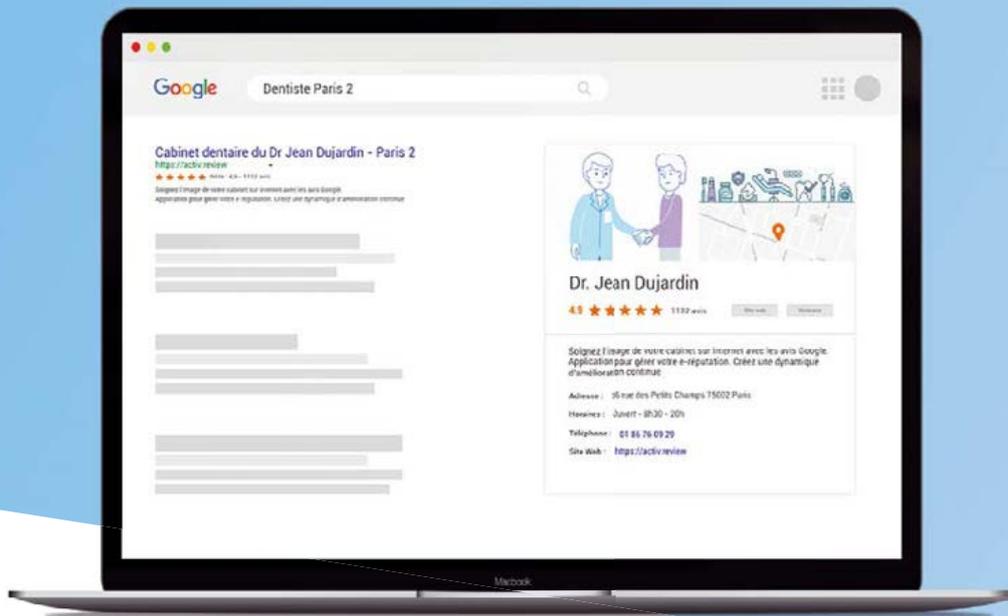
NOUVELLES EXIGENCES

Allongés sur le fauteuil, les patients observent le jardin situé de l'autre côté de la baie vitrée. Jérémy profite de la lumière naturelle pour travailler. « Tout est propre et calme, l'ambiance de la salle de soins contraste avec celle de la zone commerciale. Nous avons réussi à créer un cocon hors du temps. »

Régulièrement, les patients viennent les bras chargés de paquets à leur rendez-vous. Et sont souvent pressés de poursuivre leurs →



Une application pour gérer vos avis sur internet



Sollicitez vos patients pour mieux connaître leurs attentes



Soignez l'image et la visibilité de votre cabinet sur internet



Créez une dynamique d'amélioration avec un suivi en temps réel

Prenez soin de vos patients, nous prenons soin de votre image.

Rendez-vous sur
www.activ.review
et profitez de notre offre de lancement

Une solution développée en France avec ❤️ par





La salle de soins du Dr Djian bénéficie d'une large baie vitrée qui ouvre sur un jardin. Un contraste étonnant avec les allées du centre commercial.

DU CÔTÉ DE CRÉTEIL

Démographie

Créteil est une ville située dans le Val-de-Marne. Au dernier recensement, elle comptait 90 739 habitants, ce qui en faisait la huitième commune de la région Île-de-France.

Pouvoir d'achat modéré

En 2010, le revenu fiscal médian par ménage était de 29 966 €.

Statistiques

Le département du Val-de-Marne compte 922 chirurgiens-dentistes, soit une densité de 69 praticiens pour 100 000 habitants (66 en moyenne nationale). 231 sont salariés (soit 25 % contre 13 % en moyenne nationale). L'âge moyen est de 47,1 ans (47 ans en moyenne nationale) et la part des plus de 65 ans représente 8,8 % (7,7 % en moyenne nationale).

courses. Conséquence : les rendez-vous chez le chirurgien-dentiste doivent s'imbriquer au mieux dans des journées déjà chargées. *« Pour cela, Doctolib est un bon outil. Chacun peut facilement choisir son créneau horaire et les désistements trouvent rapidement des remplaçants. »* Pour autant, les patients restent suivis par leur praticien traitant.

« Notre réputation n'est plus à faire, mais elle est à maintenir »

Le Dr Djian estime qu'une relation de confiance ne peut s'instaurer que si les deux parties apprennent à se connaître et se respectent. *« Il faut entendre et répondre aux nouvelles exigences sans pour autant réduire à néant le lien entre "soigné" et "soignant". Nous ne vendons pas des produits, nous offrons de la santé »*, insiste-t-il. Une conception que ses patients doivent approuver, les boîtes de chocolats en attestent. ●



revisite le monde de la stérilisation



B Classic

B Futura

Supreme

Supreme :

le premier autoclave à circuit fermé.
Grâce au système sophistiqué de filtration et de récupération interne, il permet d'effectuer plus de 50 cycles avec seulement 5 litres d'eau du robinet.

B Futura :

conçu pour simplifier le fonctionnement, réduire les coûts et garantir l'efficacité. Grâce au filtre de déminéralisation intégré, l'utilisateur peut utiliser une simple eau de robinet.

B Classic :

minimaliste et complet. Fiabilité absolue associée à des performances élevées.

Connectivité avancée pour les modèles Supreme et B Futura :

assistance à distance avec le service Easycheck, contrôle et sauvegarde des paramètres d'utilisation avec Di.V.A. (Digital virtual Assistant)





QUALITÉ DE VIE DU CHIRURGIEN-DENTISTE

Patient partenaire, patient expert

Le patient-partenaire veut être ainsi associé au projet de soins, ce qui suppose un lien réel, solide entre le malade et ses soignants (eux-mêmes en interdisciplinarité). Ce changement ne peut prendre sa source que dans une confiance et un respect mutuels.

L'écoute active de Carl Rogers ⁽¹⁾ est un formidable outil pour l'entretien avec nos patients. Quand on leur dit « *je vous écoute* », il faut écouter réellement ce qui est dit et en prendre le temps. Là commence la reconnaissance de l'expertise du patient. Ce patient autrefois passif devient désormais patient-expert pouvant valablement nous renseigner sur le vécu intime avec la maladie.

Je pense que l'engagement des chirurgiens-dentistes pour une médecine plus humaine est toujours bien vivant. Gardons-nous malgré tout de la déshumanisation rampante des rapports soignant-soigné. Revendiquons le « temps d'écoute » comme temps médical et abordons sereinement le concept ambitieux du « patient partenaire, patient expert ». La qualité-sécurité des soins s'en trouvera grandement améliorée et la transcendance de notre mission sans doute redécouverte... ●

(1) Rogers (C.R.), 2013, L'approche centrée sur la personne. Ed. Ambre. 544 p, 38 €

Il n'y a pas encore si longtemps, les patients étaient maintenus dans une posture de passivité, n'osant pas interrompre et encore moins interroger le soignant pontife.

Depuis le « sous les pavés la plage » de mai 1968, s'est mise en route une profonde mutation sociétale dont la déclinaison dans le système médical aboutit à une organisation plus respectueuse de l'humanité et du savoir du malade. L'épidémie du SIDA a accéléré le processus par la création de collectifs de patients devenus usagers.

La révolution numérique est venue s'ajouter en modifiant profondément le support du langage et la transmission des messages. Les sites médicaux en libre-service et leurs autodiagnostic hasardeux nous ont enseigné depuis que la quête de l'expertise ne se fait jamais par la vulgarisation. Tout étant devenu « urgent », un simple « interrogatoire » (quand il est bien pratiqué par le soignant lui-même...) se substitue trop souvent au temps de l'entretien avec le patient, suivi de la reformulation de ses dires, de l'analyse critique des signes énoncés, de la confrontation aux données de l'inspection, de l'auscultation et de la palpation. Car il est d'abord nécessaire de disposer d'un temps suffisant pour écouter le sujet et/ou son aidant éventuel. Il y a tant à apprendre d'un « tout » physique, psychologique et métaphysique, avant de traiter la seule pathologie. Mais l'accélération imposée par le numérique nous permettrait au mieux d'entendre nos patients, mais pas de les écouter... Heureusement, un modèle innovant de la relation soignant-soigné émerge dans toutes les spécialités médicales et paramédicales. Ce modèle voit le patient s'impliquer au même titre que le soignant dans le processus de décision et d'accompagnement aux soins.

***Tout ce qui est fait pour moi,
sans moi, est fait
contre moi.
Nelson Mandela***

mon guide

53

**REPLACEMENT :
5 BONNES PRATIQUES
POUR PARTIR SEREIN**

58

**LUTTEZ CONTRE LES INFECTIONS
ASSOCIÉES AUX SOINS (IAS)
AU CABINET**

62

**NOM DU CABINET :
LES 5 RÈGLES D'OR**

66

**DISPOSITIFS MÉDICAUX :
LE POINT SUR LE RÉGLEMENT
EUROPÉEN 2017/745**

MANAGEMENT

ORGANISATION

COMMUNICATION

DROIT

AVEC MADE IN LABS[®], COMMENCEZ L'ANNÉE AVEC SÉRÉNITÉ

Nouvelle année,
Nouvelle convention,
Nouveaux tarifs !

Made In Labs[®] baisse les tarifs de ses prothèses monolithiques zircone*

Full Zircone : 65€ • Zircone Multilayer : 85€



MADE IN LABS[®]
INNOVATION & PERFORMANCE

0 800 11 30 11 Service & appel gratuits

WWW.MADEINLABS.COM

Remplacement : 5 bonnes pratiques pour partir serein



© istockphoto / hakula

CONFIER SON CABINET À UN REMPLAÇANT EST UN ACTE IMPORTANT QUI ENGAGE VOTRE IMAGE DE PROFESSIONNEL DE SANTÉ. DE L'OPPORTUNITÉ DE FERMER, AUX BONNES PRATIQUES POUR SE PRÉPARER ET TROUVER LA PERLE RARE, VOICI CINQ PRÉCONISATIONS POUR PARTIR L'ESPRIT TRANQUILLE.

PAR FRANÇOIS GLEIZE

1- MIEUX VAUT FERMER SI VOUS ÊTES MAL PRÉPARÉS

Un bon capitaine ne quitte pas son navire sans nommer un capitaine remplaçant ! « *Que ce soit pendant leurs vacances ou arrêts maladie, les chirurgiens-dentistes que j'accompagne se sentent souvent redevables envers leurs patients* », indique Sophie Belloir, consultante de Binhas Global Dental School (ex-Groupe Edmond Binhas). Fermer les portes du cabinet pendant plusieurs semaines revient pour beaucoup de praticiens à les abandonner en cale sèche. À l'inverse, accueillir un remplaçant affirmera votre esprit de service et donnera des gages

de votre professionnalisme... à tout le moins « *sur le papier* », glisse Sophie Belloir. Au moindre problème avec la personne recrutée, particulièrement dans son comportement avec les patients, « *l'opération peut se retourner contre vous car le choix du confrère remplaçant engage vos propres compétences, prévient la consultante, et peut ternir considérablement l'image du cabinet. Il arrive aussi que le praticien se désiste au dernier moment, avec l'agenda plein... Ou alors, que certains des soins pratiqués soient à reprendre à son retour, sans pouvoir les facturer une deuxième fois au patient !* » En somme, au moindre doute, mieux vaut fermer. Vous trouverez la perle rare la prochaine fois.

Le remplaçant n'a pas à être aussi efficace ou rentable que vous.

2- SOYEZ MULTISUPPORTS ET ANTICIPEZ !

Comment trouver un bon remplaçant ? Cherchez, dans la mesure du possible, à mettre à profit votre réseau professionnel, vous serez plus en confiance. « *La problématique est sensiblement la même que pour recruter un collaborateur, c'est souvent un parcours du combattant* », explique la formatrice de BGDS. Consultez régulièrement les annonces publiées sur le site web de l'ONCD et sur les réseaux sociaux. Il y a bien des offres sur Facebook, mais, pour le Dr Adrien Dogneton, chirurgien-dentiste dans le Var, « *c'est trop versatile, ça disparaît vite du fil d'actualité* ». N'oubliez pas non plus d'échanger avec les fournisseurs, les installateurs... Si la stratégie gagnante est bien de « *tabler sur plusieurs supports* », le plus important est de s'y prendre suffisamment tôt. « *Il faut être en recherche toute l'année, presque continuellement* », estime Sophie Belloir. Rapprochez-vous des facultés dentaires. Elles regorgent de potentiels candidats tout juste thésés ou encore étudiants. Il suffit d'y afficher une petite annonce. Si vous avez gardé le contact avec vos professeurs, c'est idéal. « *J'ai trouvé mes premiers remplaçants grâce à d'anciens profs de fac qui m'ont donné les numéros de jeunes en cinquième année. Comme ils n'ont pas cours l'été, ils sont très disponibles* », se souvient le Dr Dogneton.

Quid de la déontologie ?

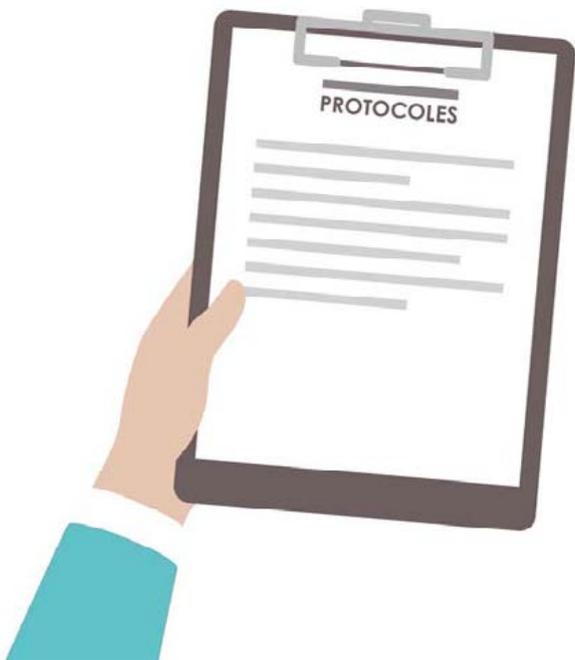
L'obligation déontologique de « s'assurer de la continuité des soins », codifiée à l'article R4127-232 du Code de la santé publique, ne fera pas de vous un affreux contrevenant à l'esprit du texte si vous partez en vacances sans embaucher de remplaçant. Le second terme de la phrase, souvent occulté, dispose que le chirurgien-dentiste doit s'efforcer « de fournir à cet effet tous renseignements utiles ». Par exemple renvoyer vers un confrère toujours sur le pont pendant votre congé.



Demandez également aux remplaçants sérieux que vous connaissez déjà de vous présenter des candidats, camarades de promo, par exemple, pour les étudiants. Recontactez d'anciens stagiaires prometteurs que vous avez déjà accueillis. Les sites web / applications valent aussi le coup d'œil. Pensez Abcdents, AppLib, Medels, ou Dentiste-Remplacant, fondé par un chirurgien-dentiste en 2001.

3- VOYEZ AU-DELÀ DES COMPÉTENCES CLINIQUES

Comment doit se dérouler l'entretien du candidat ? Celui-ci sera le plus souvent jeune. La vacation représentera, pour lui, l'occasion de parfaire son expérience clinique en cabinet libéral. Mais n'oubliez pas que sa présence est avant tout un service que vous souhaitez offrir à vos patients. Elle doit permettre de maintenir un niveau de soins satisfaisant et de gérer les urgences. Mais le remplaçant n'a pas à être aussi efficace ou rentable que vous. D'autant plus si votre assistante est aussi en vacances à ce moment. Pour Sophie Belloir, hormis en cas d'insuffisance technique ou scientifique manifeste, un bon remplaçant doit avant tout savoir communiquer avec la patientèle et respecter votre organisation : « *Posez des questions ouvertes. Ne vous intéressez pas qu'au clinique. Le parfait remplaçant doit au moins connaître les bases du*



© istockphoto / hakule

fonctionnement d'une petite entreprise (encaissements, etc.) mais doit aussi et surtout savoir comment communiquer avec les patients. » L'idéal pour vous en assurer est de lui proposer une courte période d'essai informelle - de quelques jours à une semaine - pendant laquelle vous pourrez encore l'aiguiller vers les bonnes pratiques. Dernière recommandation pour partir serein, embauchez quelqu'un qui vous plaît humainement ! Contrairement au collaborateur, le remplaçant sait qu'il ne va pas rester longtemps dans les lieux, son niveau d'engagement est très faible. Pour éviter les Gengis Khan et leur politique de la terre brûlée, le courant doit passer entre vous. Le but du remplacement est de partir en toute confiance pour revenir encore plus opérationnel. Le moindre doute doit conduire à vous abstenir. La solution parfaite serait de pouvoir bénéficier des services d'un remplaçant habituel, mais c'est très rare, car ces praticiens vacataires ont aussi vocation à s'installer.

Le but du remplacement est de partir en toute confiance pour revenir encore plus opérationnel. →

Les idées du

DR EDMOND BINHAS



La relation avec vos patients : le moteur de votre réussite

À FAIRE

Comprendre ses patients

En faisant de vos patients des partenaires, vous créez un climat de confiance. Pour cela, vous devez chercher à connaître leurs préoccupations, à en savoir plus sur eux. N'hésitez pas à leur poser des questions. Ils ne vous communiqueront pas spontanément leurs inquiétudes.

Traiter vos patients comme des individus

Il est essentiel de vous adresser à vos nouveaux patients comme s'ils étaient uniques. Ne formatez pas votre discours. Racontez-leur que l'expérience qu'ils vont vivre dans votre cabinet est singulière. Cependant, assurez-vous que la qualité de vos prestations soit à la hauteur de ce que vous promettez.

Soyez positif

Dites oui à vos patients ! Dans la mesure du possible, répondez-leur toujours positivement. Préférez proposer systématiquement des alternatives plutôt que de dire que ce n'est pas possible. L'effet sur vos patients sera bénéfique. Ils ne retiendront que le fait que vous cherchez à satisfaire leur demande.

À NE PAS FAIRE

Rester vague

Rien n'est plus angoissant que de ne pas savoir. Imaginez donc l'état de votre patient, assis sur votre fauteuil, se demandant ce qui va bien pouvoir lui arriver. Parlez-lui et annoncez-lui comment vous allez procéder. Le simple fait de préparer votre patient en étant précis dans vos propos aura un effet bénéfique et apaisant pour lui. Le but n'est pas non plus de noyer le patient sous la somme d'informations mais de faire les choses progressivement.

Se braquer

Il est possible que malgré toute l'attention que vous et votre équipe portez à vos patients vous ne fassiez pas l'unanimité. Ne le prenez pas personnellement. Ne répondez pas à l'insatisfaction par de l'agressivité. Vous ne ferez qu'envenimer le problème. Essayez de toujours rester factuel. Prenez des notes, insistez sur le fait que vous comprenez le mécontentement et que vous allez solutionner le problème. Le patient sera ravi de se sentir écouté et reverra certainement son jugement sur votre cabinet.

Négliger l'environnement

Ne croyez pas que l'atmosphère de votre cabinet n'a pas d'impact sur le comportement de vos patients. Si vous mettez cet aspect au second plan, vous risquez de ne pas totalement satisfaire votre patientèle. En effet, l'accessibilité, la décoration, l'organisation des pièces doivent être prises en compte dans la qualité de service proposée. Cela fera la différence et mettra vos patients dans des conditions favorables pour recevoir des soins. Conclusion : Faites de vos patients des partenaires de votre réussite en pensant continuellement à ce qu'ils pourront ressentir en recevant des soins dans votre cabinet.



« J'ai eu du mal à trouver un remplaçant, même sur la Côte d'Azur ! »

Adrien Dogneton

CHIRURGIEN-DENTISTE

À SIX-FOURS-LES-PLAGES (VAR)

« J'ai déjà publié des annonces sur un site payant pour rechercher un remplaçant. Sans succès, aucune proposition sérieuse ne m'a été faite. Je n'exerce pourtant pas en désert médical, qui plus est dans le Var, sur la Côte d'Azur en plein été! Où que l'on soit, en été ou à Noël, les prothésistes, les réparateurs de fauteuil, sont en congés, donc tous les dentistes le sont aussi. Or, il est important d'assurer la continuité des soins pour mes patients, qui apprécient de trouver quelqu'un au cabinet en cas d'urgence... J'ai créé avec d'autres professionnels de santé une application gratuite (www.applib.fr) qui fonctionne par matching comme une appli de rencontre, avec notifications, géolocalisation etc. Le praticien du cabinet d'accueil renseigne ses dates, les candidats indiquent quant à eux les zones dans lesquelles ils souhaitent remplacer... Je connais des confrères, des amis surfeurs, qui joignent l'utile à l'agréable en se déclarant disponibles pour remplacement près de spots de surf bien connus, dans les Landes, aux Antilles... Cela ne me gêne pas de laisser mon cabinet à quelqu'un que je ne connais pas. Je préfère néanmoins laisser une de mes deux assistantes aux côtés du remplaçant pour s'assurer que tout se passe bien. Il doit venir au plus tard une journée avant mon départ pour avoir un aperçu du fonctionnement du cabinet, et - si cela n'a pas encore été fait par mail - signer le contrat, qui doit ensuite être envoyé à l'ONCD. Mon dernier remplaçant est venu cet été, une semaine avant mon départ, pour récupérer les clés. Je le connaissais déjà car il m'avait déjà remplacé pendant mes vacances précédentes, en février, mais il est désormais collaborateur à Marseille. »

4- ÉTABLISSEZ DES PROTOCOLES ÉCRITS

Préparez soigneusement la transition. Transmission des dossiers, signalement des situations sensibles... - il faut faciliter la prise de fonction de votre confrère en établissant par écrit « un certain nombre de protocoles sur lesquels il va pouvoir s'appuyer pour bien travailler », recommande la spécialiste en organisation des cabinets dentaires. Une nouvelle fois, n'oubliez pas « tout ce qui va être administratif, utilisation du logiciel, politique d'encaissement et communication avec les patients dès la prise de rendez-vous », souligne-t-elle. Il faut aussi aménager le degré d'intensité de son agenda bien en amont, cela dépendra naturellement de son niveau, « si c'est un jeune sans trop d'expérience, on ne va pas lui confier des traitements trop lourds. C'est différent s'il exerce déjà depuis dix ans. Mais ce genre de choses ne se décide pas quinze jours avant ». Ne débutez pas des plans de traitement quinze jours avant de partir. Le remplaçant, lui, devrait également éviter d'initier des traitements dont il ne pourra pas assurer le suivi.

« Bannissez le terme "remplaçant" de votre vocabulaire ! »

Sophie Belloir

5- COMMUNIQUEZ !

Organisez rigoureusement l'information de votre patientèle sur tous les canaux, et ce au plus tard à l'occasion de la prise de rendez-vous. Il est inconcevable que vos patients ne soient avertis qu'une fois installés dans la salle d'attente... Informez-les par voie d'affichage au cabinet dès le remplaçant recruté, communiquez sur votre site internet si vous en avez un, ainsi que sur les applications de prise de rendez-vous. Toute l'équipe doit être au diapason, briefée pour répondre aux inquiétudes des patients. Vous-même et votre personnel devez bannir de votre vocabulaire le terme de « remplaçant ». Il serait vu comme « un sous-dentiste », met en garde Sophie Belloir. Elle conseille d'utiliser des éléments de langage afin de ne pas susciter une anxiété qui risquerait d'avoir des conséquences sur le plan clinique. Voici quelques pistes : « J'ai recruté le confrère qui va assurer la suite des soins pendant mes congés. Il a été formé comme moi. Il travaille sous mon contrôle. » ●

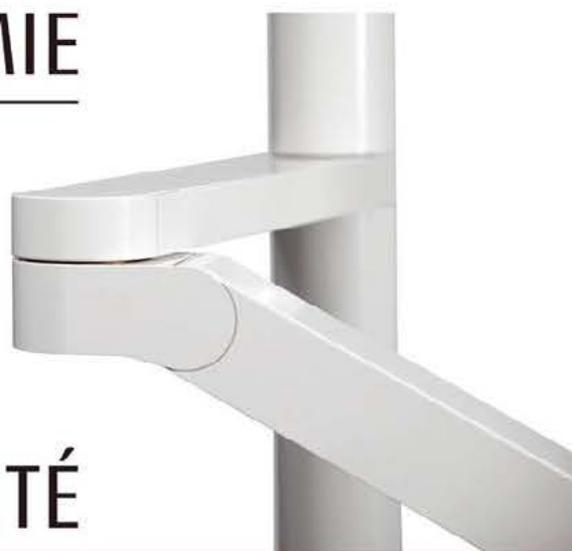
heka*dental*[®]



ERGONOMIE



QUALITÉ



DESIGN

UnicLine S

L'ÉQUIPEMENT DENTAIRE LE PLUS VENDU EN SCANDINAVIE

La France est représentée par une vingtaine de concessionnaires
Pour plus d'informations, consultez www.heka-dental.fr

Heka Dental A/S
Baldershøj 38
DK-2635 Ishøj
+45 4332 0990



Lutter contre les infections associées aux soins (IAS) au cabinet

LUTTER CONTRE LES IAS EST ESSENTIEL EN DENTISTERIE. RETOUR SUR DES STRATÉGIES DE PRÉVENTION ADAPTÉES À VOTRE EXERCICE LIBÉRAL.

IRÈNE LACAMP

Le ministère de la Santé définit une IAS comme une infection survenant au cours ou au décours de la prise en charge d'un patient qui n'était ni présente, ni en incubation au début de cette prise en charge.

Vous avez l'obligation d'en protéger vos patients et votre équipe : d'après le Code de la santé publique, le chirurgien-dentiste doit « prendre et faire prendre par ses adjoints ou assistants dentaires (AD) toutes dispositions propres à éviter la transmission de quelque pathologie que ce soit ». Au-delà de la loi, ces dispositions contribuent à la sécurité de tous, à vous rapprocher du principe éthique « primum non nocere » et à gagner la confiance de vos patients : « *N'hésitez pas à montrer la pièce de stérilisation au cabinet ou sur votre site internet* », conseille le Dr Michaël Lumbroso, chirurgien-dentiste à Versailles.

Pour éviter toute contamination, des gestes chirurgicaux précautionneux ou une préparation adéquate du patient comptent. Mais la désinfection et surtout la stérilisation des dispositifs médicaux (DM) sont les principales clés de la prévention des IAS.

Installer le patient et se préparer correctement

Selon les actes, la préparation du patient peut commencer chez lui par une prémédication. Elle se poursuit au cabinet par un bain de bouche antiseptique et parfois, notamment en implantologie, par un habillage approprié, une désinfection du pourtour de la bouche et l'apposition d'un champ fenestré sur le visage. Un interrogatoire permet d'identifier les patients particulièrement à risque de transmettre ou de développer une IAS, explique le Dr Nicolas Orcel de Pont-l'Évêque. Concernant votre préparation, vous et vos assistantes dentaires devez ôter tout bijou ou vernis à ongles, vous laver correctement les mains et revêtir un équipement approprié. « *Aucun élément de cet équipement ne doit quitter le cabinet, en particulier les blouses. Il faut donc prévoir des machines à laver sur place* », prévient le Dr Lumbroso. →



**CHRISTIAN STEMPF,
HYGIENE ADVISER
DANS L'INDUSTRIE
DU SECTEUR MÉDICAL**

« La perception des patients sur l'hygiène a changé »

LES STANDARDS D'HYGIÈNE DANS LES CABINETS DENTAIRES SONT-ILS DE PLUS EN PLUS ÉLEVÉS ?

Pas plus aujourd'hui qu'il y a dix ans ! Pour rappel, la fiche pratique concernant le traitement des dispositifs médicaux réutilisables ainsi que le guide de prévention lié aux soins en chirurgie dentaire et en stomatologie font référence depuis de nombreuses années. Ce qui évolue, c'est la perception des patients sur l'hygiène dans le cabinet dentaire, le niveau de conscience et de professionnalisme des chirurgiens-dentistes et l'exigence de l'état sur l'hygiène qui demande aux ARS de contrôler les cabinets dentaires. La technicité des appareils a également évolué, afin d'automatiser et de sécuriser des tâches préalablement manuelles.

LES PRATICIENS SONT-ILS SUFFISAMMENT FORMÉS ?

Oui, et la chaîne d'hygiène est pour la plupart du temps gérée par les assistantes, qui sont de mieux en mieux formées sur cette problématique, mais reste sous l'entière responsabilité juridique du praticien.

QUEL ÉQUIPEMENT A MINIMA UN CABINET DOIT AVOIR POUR LUTTER CONTRE LES IAS ?

En ce qui concerne la chaîne d'hygiène : Bac de pré-désinfection et produits pré-désinfectants ayant les normes NF EN 13727, NF EN 14561, NF EN 13624, NF EN 14562 et NF EN 14476, une soudeuse et un autoclave classe B avec traçabilité. Fortement recommandé également, un bac à ultrasons pour faciliter l'étape du nettoyage manuel ou automatique dans un laveur-désinfecteur, ainsi qu'un automate de nettoyage pour les PID.

Le dentiste doit par ailleurs vérifier que sa vaccination et celle de ses employés est à jour et afficher les règles de lavage des mains ainsi que la conduite à tenir en cas d'accident d'exposition au sang ou aux liquides biologiques.

Stériliser les DM critiques non jetables et non thermosensibles

Il faut nettoyer et stériliser entre chaque patient tout ce qui a été déconditionné et qui doit passer en bouche, « *porte-instruments dynamiques y compris* », précise le Dr Cyrille Rolland, parodontiste à Doué-la-Fontaine. « *Tout DM susceptible d'être touché par un gant stérile doit également suivre la chaîne de stérilisation* », ajoute le Dr Orcel. Les étapes de cette chaîne sont les suivantes :

Pré-désinfection

Pour faciliter le nettoyage ultérieur d'un DM, une pré-désinfection doit être réalisée dès la fin de son utilisation. Il est alors, si possible, démonté, immergé dans des bacs de trempage en plastique remplis d'une solution détergente-désinfectante exempte d'al-déhydes pendant la durée préconisée par le fabricant puis rincé.

Préférer le matériel à usage unique aux DM réutilisables ?

D'après le Dr Lumbroso, entre les arguments liés à la sécurité avancés par les fournisseurs ou les comparaisons floues entre coûts et impact écologique des DM jetables d'une part et du traitement des DM réutilisables d'autre part, choisir entre jetable et réutilisable est difficile.

En pratique, l'usage unique est souvent préféré dans les petits cabinets et pour les DM peu coûteux. « *Pour ma part, j'utilise comme matériel jetable des embouts d'aspiration, des seringues air-eau et des dispositifs d'injection* », résume le Dr Rolland.



© istockphoto / sorbetto

Il faut stériliser entre chaque patient tout ce qui a été déconditionné et qui doit passer en bouche.

Nettoyage-rinçage-séchage

Le nettoyage peut être réalisé manuellement dans une solution détergente avec une brosse ou un écouvillon souple après pré-nettoyage éventuel par ultrasons.

Un nettoyage automatique est cependant préférable pour gagner en efficacité, réduire le temps de nettoyage, la difficulté de lavage des porte-instruments dynamiques (PID), le nombre de manipulations à réaliser donc le risque de contamination des DM et de blessure de l'opérateur.

« *Le bruit associé à la cavitation ultrasonore m'a également poussé à automatiser le nettoyage* », raconte le Dr Rolland. Deux types de machines sont disponibles : des thermo-laveurs capables de nettoyer puis sécher, et des thermo-désinfecteurs à même de réaliser une désinfection thermique dispensant de la pré-désinfection, si les DM sont traités dans un temps le plus court possible.

Contrôle des instruments et conditionnement

La propreté et le fonctionnement des DM doivent être contrôlés immédiatement après leur nettoyage.

Ils sont ensuite conditionnés soit dans des conteneurs réutilisables, soit dans des emballages à usage unique auto-adhésifs ou thermoscellables.

Stérilisation

La stérilisation proprement dite conduit à une réduction 10-6 par un traitement thermique à la vapeur. En pratique, les DM doivent être chargés dans un autoclave de type B rempli à 70 %. Toute stérilisation s'achève par un contrôle des paramètres du cycle généralement automatique mais souvent complété d'un marquage thermique des sachets, indique le Dr Rolland.

Étiquetage et stockage

Les étiquettes à coller sur les sachets doivent comporter des informations concernant la stérilisation telles que sa date et son heure de réalisation, l'identité de l'opérateur, etc. et conservées, soit dans un cahier de sté, soit derrière les fiches patients dans le système informatique.

Les DM doivent alors être conservés dans un lieu propre, rangés par ordre d'entrée en stock.

Entretenir les DM non critiques, les surfaces et les locaux

Tout DM réutilisable thermosensible, inamovible ou non critique doit être désinfecté par un produit bactéricide, virucide et fongicide le matin, le soir et entre chaque patient. Les éléments de l'unit dentaire comme le système d'aspiration, les conduites d'eau, les cordons souples multicanalaires et les sprays à air doivent être entretenus selon un protocole rigoureux comprenant désinfections et purges régulières. Attention aux crachoirs, non recommandés, et à l'entretien des scialytiques dont les poignées peuvent être soit amovibles (jetables ou stérilisables), soit inamovibles (à désinfecter et protéger par des dispositifs jetables).

Pour désinfecter les surfaces, utilisez des lingettes qui vous serviront également à désinfecter les poignées de portes, les claviers et souris d'ordinateurs, etc.

Trier et éliminer les déchets d'activité de soins

La lutte contre les infections iatrogènes passe par le respect de l'environnement. Vous devez donc trier et éliminer les déchets produits au cabinet selon le Code de la santé publique, qui définit trois types de déchets - DAOM, DASRIA, OPTC - à séparer entre trois types de poubelles. Pour l'élimination, faites appel aux services d'une société de collecte agréée pour les déchets à risques.

Organiser son cabinet autour de la chaîne de stérilisation

« La stérilisation occupe une place centrale dans la lutte contre les IAS comme dans l'organisation du cabinet », affirme le Dr Lumbroso. « Les flux de circulation des dentistes et des AD doit en particulier être rationalisé conformément au principe de la marche en avant », poursuit-il. Par ailleurs, sélectionnez votre matériel soigneusement. Les PID stérilisables, les désinfectants faciles à diluer et nécessitant une durée de trempage ou d'activation par cavitation courte, les DM accompagnés d'informations d'entretien doivent être privilégiés, conseille le Dr Orcel. Le choix d'un thermodésinfecteur, les dimensions des automates et autoclaves ainsi que la quantité totale de matériel doivent être choisis selon l'activité du cabinet, la taille de l'équipe, et de manière à garantir une demi-journée d'autonomie, prévient le Dr Rolland. Enfin, le rôle de chacun doit être prédéfini.

Tracer les données d'hygiène

En matière d'hygiène, il est recommandé de tracer les données concernant notamment l'entretien de l'unit, la maintenance des équipements de stérilisation, les étapes de la chaîne de stérilisation et l'élimination des déchets.

La stérilisation en tant que telle doit aussi être tracée : conservez les paramètres de chaque cycle ainsi que les mesures fournies par l'entreprise de maintenance lors des qualifications et requalifications de l'autoclave. Si vous préférez les supports informatiques, optez pour un système automatique de sauvegarde capable de lier les données de traçabilité entre elles et au dossier des patients. ●

(1) Dans son Guide de prévention des infections liées aux soins en chirurgie dentaire et stomatologie - <https://cutt.ly/8rc79vD>.

cabinet « Biodent », dans l'écoquartier Ginko, à Bordeaux. Lorsqu'il a déménagé dans ce nouveau secteur urbain, il n'a pas hésité longtemps pour baptiser son entreprise ainsi : « *Cela fait trente ans que je me bats pour utiliser des produits sains et bios dans mon travail. Cela passe également par les produits d'hygiène et de désinfection. Je privilégie ceux qui sont respectueux de l'environnement* ». Bref, ce nom a sonné comme une évidence.

2. Se distinguer de ses concurrents (ou pas)

Vous avez trouvé le nom parfait pour votre entreprise et vous vous en réjouissez. Mais attention, peut-être est-il déjà utilisé par un confrère. Deux solutions s'offrent à vous : soit vous l'oubliez, soit vous affinez votre recherche. Si le cabinet qui utilise votre intitulé ne se situe pas dans la même zone géographique, pourquoi ne pas le garder en l'adaptant légèrement ? C'est le choix opéré par tous les praticiens qui utilisent le mot « sourire ». Pour le cabinet « Espace sourire » à Six-Fours-les-Plages, il s'agissait de souligner en seulement deux mots « *les progrès importants de la profession pour accompagner les patients vers une bonne santé bucco-dentaire avec le souci permanent de la meilleure esthétique dentaire* ». À Lille, la structure « Cabinet sourire » qui affiche le slogan « Notre métier, votre sourire » ; à Les Fins la « Selarl Santé Sourire » ou à Rioms, le « Cabinet du Sourire », ont également opté pour ce choix.

La raison est compréhensible, le nom d'une entreprise doit être facilement mémorable par sa cible. Avec une règle d'or : éviter les noms interminables et/ou imprononçables. Vos patients doivent facilement se souvenir de vous pour vous conseiller à leurs amis. Il existe un moyen très simple de s'en assurer : faites un test. Lors d'une première consultation, évoquez le nom de votre cabinet une seule fois. Lors d'un prochain rendez-vous, demandez à votre patient s'il s'en souvient. Vous aurez alors la réponse.

3. Jouer la carte de la personnification

La multiplication des centres dentaires low cost vient créer une confusion. Désormais, les praticiens libéraux qui ont nommé leur structure « centre dentaire » héritent de la mauvaise réputation des entreprises associatives ou mutualistes.

Par ailleurs, on sait l'attachement des patients à leur chirurgien-dentiste et la confiance qui leur est accordée au fil des années. Cela n'a rien d'étonnant, dans un contexte sociétal où tout devient standardisé et anonyme, mettre en avant sa personne peut-être une bonne stratégie. Soulignez votre unicité. Certains grands noms du métier comme « Jérôme Weinman » ont opté pour ce positionnement. Notons d'ailleurs que l'URL de son site internet « www.jeromeweinman.com » ne mentionne même pas sa profession. C'est une bonne idée pour donner une dimension humaine à son activité, au-delà du cadre professionnel. Idem pour le Dr Jean-Denis Monleau, qui aime rappeler à ses patients sa « *disponibilité et son écoute dans une ambiance chaleureuse et professionnelle. Notre écoute et notre vigilance leur sont tout acquises* », précise ce professionnel de Vitrolles, qui a baptisé de son nom son site internet « www.monleau.fr ». C'est court, facilement mémorable et sans piège orthographique majeur.

Attention toutefois : si votre patronyme se compose de plus de quatre syllabes et que, depuis votre enfance, vos interlocuteurs vous prient de l'épeler pour l'écrire... peut-être devriez-vous opter pour un nom plus simple !

4. Être légalement utilisable

Une fois le nom choisi, assurez-vous que vous avez légalement le droit de l'utiliser. La législation stipule qu'il n'est pas possible de créer un nom de société similaire à un nom déjà existant. Assurez-vous également de sa disponibilité sur Internet. La nouvelle charte ordinaire sur la communication du chirurgien-dentiste, entrée en vigueur le 13 février 2019⁽¹⁾, remplace les chartes précédentes relatives à la « publicité et à →

Penser son écosystème

Du nom que vous attribuerez à votre cabinet dentaire découlera votre adresse internet et par conséquent votre courriel. De même, votre logo devra faire écho à votre intitulé. Un conseil : avant de définitivement choisir un nom, anticipez ses déclinaisons.

l'information dans les médias » et aux « sites web professionnels des praticiens ». Le respect de la déontologie y est réaffirmé, mais de nouvelles possibilités, plus conformes aux besoins d'informations du public et aux évolutions technologiques, sont possibles. Son principe général en est la liberté, « mais une liberté s'exprimant dans le cadre de la déontologie, entre autres l'interdiction d'exercer la profession comme un commerce », tempère l'Ordre. Corollaire de cette liberté, le contrôle de la communication des chirurgiens-dentistes se fera *a posteriori* et non plus en amont. « Le praticien engage pleinement sa responsabilité sur l'ensemble des informations qu'il communiquera sur les différents supports », prévient l'institution. Parmi les grandes innovations : l'ouverture plus large de la communication digitale. Les « supports numériques » (Internet, Facebook, etc.) pourront ainsi comporter les « orientations professionnelles » du praticien. L'époque où le format de l'adresse des sites internet de praticiens était imposé est désormais révolue.

La législation stipule qu'il n'est pas possible de créer un nom de société similaire à un nom déjà existant. Assurez-vous également de sa disponibilité sur Internet.



© tribiks / istockphoto

5. Indiquer sa localisation

Toujours en matière de référencement internet et de mémorisation, il est stratégique d'indiquer le nom du quartier dans lequel vous exercez. Les patients retiendront le nom de votre cabinet, notamment s'il mentionne la localisation de leur domicile, leur lieu de travail, l'école de leurs enfants, etc.

C'est par exemple le cas avec le « Cabinet dentaire Zola » à Nantes, situé dans le quartier Zola ; pour le « Cabinet dentaire des Arcades », à Noisy-le-Grand, positionné au sein du centre commercial des Arcades ; ou le « Cabinet dentaire Bayard-Tonkin », implanté dans le quartier du même nom.

D'autres praticiens ont accordé à leur entreprise un nom qui semble indiquer une localisation précise et connue de tous. Or il n'en est rien. En réalité, le lieu mentionné n'apporte aucune information sur sa localisation. Toutefois, cela confère à l'entreprise une image de marque. Le caractère médical n'est pas mis en avant, au contraire. L'intitulé de la structure se veut rassurant, il invite à se rendre dans un espace clos. C'est le cas du « Pavillon Blanc » du Dr Jean-Christophe Paris à Aix-en-Provence, de « La Villa » située dans la même ville ou de « La Maison Blanche », à Marseille.

(1) http://www.ordre-chirurgiens-dentistes.fr/uploads/media/charte_publicite___communication_20062019.pdf



CONTRÔLE TOTAL,
UTILISATION INTUITIVE.



NICE TOUCH

UN CONCENTRÉ DE TECHNOLOGIE POUR
DES PERFORMANCES DE HAUT NIVEAU.



100%
made in Italy





Dispositifs médicaux : le point sur le règlement européen 2017/745

LE RÈGLEMENT EUROPÉEN SUR LES DISPOSITIFS MÉDICAUX ENTRERA EN APPLICATION LE 26 MAI 2020. POURTANT, CERTAINS PRODUITS CONFORMES À L'ANCIEN RÉGIME RESTERONT SUR LE MARCHÉ JUSQU'EN MAI 2025... COMMENT S'Y RETROUVER ? SUIVEZ LE GUIDE !

PAR FRANÇOIS GLEIZE

« **N**ul n'est censé ignorer la loi », même si elle est (très) compliquée, qui plus est européenne ! À la fin du mois de mai, le règlement européen sur les dispositifs médicaux (RDM) prendra effet. Il remplacera la directive 93/42/CEE, qui régissait jusqu'alors la conformité CE des produits. Contrairement à celle-ci, et à ses directives modificatives, qui nécessitaient des actes de transposition internes (lois, décrets, arrêtés...), le règlement sera immédiatement applicable dans tous les pays de l'Union au matin du 26 mai.

Une histoire de dates

Le calendrier de la nouvelle réglementation des dispositifs médicaux (DM) est d'une complexité byzantine. Le règlement 2017/745 est entré en vigueur le 26 mai 2017. S'ensuit une période de transition pendant laquelle directive et règlement

ont cohabité, certains fabricants ayant choisi de s'y conformer avant son entrée en application effective, le 26 mai 2020. Demain, donc. Date à partir de laquelle il deviendra impératif. La directive de 1993 sera abrogée. Oui, mais... S'ouvrira alors une « période de grâce » pendant laquelle certains dispositifs pourront continuer à être mis sur le marché au titre de la directive... jusqu'au 27 mai 2024.

Les dispositifs de classe I, les moins à risque, devront quant à eux être obligatoirement conformes au règlement dès le 26 mai 2020 (hormis les DM stériles ou dotés d'une fonction de mesure, les instruments chirurgicaux réutilisables, les logiciels). Les produits conformes à l'ancienne réglementation pourront rester dans le circuit de distribution jusqu'au 27 mai 2025. Le professionnel de santé, utilisateur final, devrait pouvoir continuer à les utiliser après cette date dans la limite des dates de péremption... →

MELAG[®]
France
Expert en Hygiène

CE QUI NOUS ANIME...

L'ÉVOLUTION



**Équipement fabriqués
suivant normes et directives :**

2006/42/CE (Directive Européenne)
EN 285 (Grands Stérilisateurs)
EN 13 060 (Petits Stérilisateurs)
EN 11607 - 2 (Thermosoudeuses)
DIN EN ISO 15883 (Appareils de Nettoyage & Désinfection)
93/42/CEE Classe IIa (Directive Européenne Produits Médicaux)



CONTACT : 01 30 76 03 00 | info@melagfrance.fr

www.melagfrance.fr

Certifié conforme ?

Les dispositifs médicaux sont définis aux articles L5211-1 et R5211-1 du Code de la santé publique. Ils remplissent des fonctions de diagnostic, de prévention, de traitement, mais aussi de nettoyage et de stérilisation. En somme, pour l'art dentaire, il s'agit de « tous les dispositifs destinés à interagir avec le patient. Des plus simples comme un miroir, aux plus complexes, comme un générateur de rayons X. Les logiciels nécessaires à leur bon fonctionnement sont aussi concernés », résume le Dr Philippe Rocher, président de la commission des dispositifs médicaux de l'Association dentaire française (ADF). Le marquage CE est l'indispensable préalable à leur commercialisation dans les États membres de l'Union Européenne. Il relève de la responsabilité du fabricant, mais nécessite, pour les dispositifs à risque, un certificat de conformité délivré par un « organisme notifié ». Sur la cinquantaine d'organismes notifiés au titre de la directive de 1993, seulement neuf étaient habilités par le règlement à délivrer le précieux sésame au soir du 31 décembre 2019. Un goulet d'étranglement est à prévoir ! Vous pouvez vous attendre à de prochaines difficultés d'approvisionnement sur certains produits en tension.

La carte d'implant devient obligatoire

Pour tous les dispositifs sous règlement, les chirurgiens-dentistes européens devront impérativement remettre une carte d'implant aux patients nouvellement implantés. Établie par le fabricant, elle contiendra toutes les informations relatives au dispositif médical utilisé (fabricant, numéros d'identification, etc.). Le praticien devra donc s'attacher à conserver précautionneusement la traçabilité de tous ses produits. La carte d'implant ne concernera pas les dispositifs suivants : produits d'obturation dentaire, appareils orthodontiques, et couronnes dentaires (article 18 du règlement (UE) 2017/745). Attention, cette liste peut être modifiée ultérieurement par la Commission européenne.

« On peut déjà constater des ruptures de stock chez certains fabricants qui ont décidé de réduire l'éventail de leurs produits. »

Laurence Azoulay

Risques de rupture de stock

Côté fabricant, les exigences de sécurité et de contrôle ont été significativement renforcées, les investigations cliniques avant commercialisation plus détaillées, entraînant des coûts supplémentaires pour les entreprises. « Nous sommes passés d'une directive de 63 pages à un règlement de 175 pages, explique Laurence Azoulay, consultante du cabinet de conseil Novalma, on peut déjà constater des ruptures de stock chez certains fabricants qui ont décidé de réduire l'éventail de leurs produits. » Selon le Panorama 2019 de la filière industrielle des dispositifs médicaux en France du Snitem⁽¹⁾, 70 % des d'entreprises annonçaient en 2019 rationaliser leurs gammes ou arrêter certains produits en raison de la nouvelle réglementation. Les DM de petite série seront les plus touchés, les consommables devraient être préservés. « Tout praticien peut d'ores et déjà questionner son distributeur pour s'assurer que les produits qu'il utilise dans ses protocoles resteront bien disponibles », avise Laurence Azoulay.

S'appuyer sur un distributeur fiable

En tant que professionnel de santé, vous êtes habitué à contrôler le marquage CE de vos dispositifs, les dates de péremption, l'intégrité des emballages, la présence d'un étiquetage et d'une notice en français, etc. Il faudra néanmoins redoubler d'attention à partir du 26 mai 2020. « Il risque d'y avoir pour une même référence des produits conformes à la directive, et d'autres au règlement, estime Muriel Gonidec, consultante associée de DM Experts, le praticien pourrait avoir du mal à les différencier. Il faudra être vigilant. » Pas de quoi paniquer cependant, « les distributeurs sont censés avoir préparé la bascule. Je considère que le règlement a renforcé leur rôle. Les chirurgiens-dentistes doivent travailler de concert avec eux. ». Laurence Azoulay ajoute que « la meilleure garantie restera de ne travailler qu'avec des professionnels de confiance ayant pignon sur rue ». À noter : acheter hors zone UE vous place juridiquement en situation d'importateur, et vous soumet comme tel à des vérifications beaucoup plus poussées. →



**BINHAS GLOBAL
DENTAL SCHOOL**

SEUL ORGANISME DE FORMATION MULTI-SPÉCIALITÉS



Omnipratique



Orthodontie



Paro/Implanto



Esthétique



Pédodontie



Endodontie



Des cycles de formation

En Présentiel

En E-learning



Du consulting

Des missions de conseil

Un accompagnement sur mesure



Des modules indépendants

Non-cliniques

Cliniques

Mieux-être



Et bien plus encore...

Découvrez nos nouvelles formations sur

www.binhas.fr



contact@binhas.com



04.42.108.108

Il est important de dissocier la mise en place d'Eudamed en 2022 de celle de l'IUD, qui est obligatoire pour tous les dispositifs certifiés conformes selon le règlement.

Eudamed et IUD, transparence et traçabilité

Dès mai 2022, les professionnels de santé pourront compter sur un allié de poids : Eudamed (European Databank for Medical Devices), la future grande base de données européenne des dispositifs médicaux, en partie accessible au public. Elle répertoriera l'intégralité des informations que les fabricants, mandataires et importateurs seront tenus d'enregistrer. « Assurément un atout pour les praticiens, qui pourront plus facilement vérifier la conformité des produits », indique la consultante de Novalma.

Eudamed permettra également une meilleure notification des incidents et des mesures correctives qui seront prises après commercialisation par les fabricants.

Le deuxième élément du nouvel écosystème européen des DM, clef d'entrée dans Eudamed, est le numéro d'identification unique des dispositifs (IUD). Son rôle est de codifier toutes les informations (dates de péremption, numéros de série, version de logiciel, etc.). « Il est important de dissocier la mise en place d'Eudamed en 2022 de celle de l'IUD, qui est immédiatement obligatoire pour tous les dispositifs certifiés conformes selon le règlement dès le 26 mai prochain, souligne Laurence Azoulay. Il apparaîtra progressivement sur les produits. »

Le devoir de vigilance renforcé

Dans un souci de renforcement de la transparence et de la traçabilité, l'article 87 du règlement (UE) 2017/745 enjoint les États à « encourager les professionnels de la santé, les utilisateurs et les patients à communiquer aux autorités compétentes les incidents graves » ; les informations devant être recueillies et centralisées au niveau national.

En France, le portail « Signaler un incident résultant de l'utilisation d'un dispositif médical » du ministère de la Santé est déjà opérationnel. Le but, et la raison d'être de la nouvelle réglementation, est ainsi d'accroître la sécurité du public, mais aussi des professionnels de santé eux-mêmes, qui sont les utilisateurs des dispositifs médicaux au quotidien.

Quels changements pour la classification ?

Rappel : les dispositifs médicaux sont regroupés en quatre classes en fonction de leur dangerosité potentielle pour la santé. Classe I, risque faible ; classe IIa, risque modéré ; classe IIb, risque important ; classe III, risque très élevé. À chaque catégorie sont associées des procédures d'évaluation et de contrôle spécifiques. Le RDM alourdit le cahier des charges imposé aux fabricants. Plus de produits seront soumis au contrôle des organismes notifiés. Certains DM changeront de classe à partir du 26 mai.

Question : Comment faire si un dispositif change de classe au titre du règlement ? Dois-je le retirer de mon stock ?

Non, répond Muriel Gonidec. « Les produits achetés conformément à la réglementation en vigueur à la date d'acquisition pourront continuer à être utilisés par les professionnels de santé. »

De nombreux points en attente d'interprétation

Beaucoup de points ne sont pas encore statués. Muriel Gonidec constate un « manque d'information » concernant « des sujets sensibles qui ne sont toujours pas complètement tranchés, comme celui de l'utilisation des substances dangereuses, susceptible d'entraîner l'arrêt de la commercialisation de certains produits à l'avenir. » Le cas du sur-mesure est également une question épineuse qui n'a pas encore reçu de réponse claire de la part des autorités. Difficile de savoir à quoi s'attendre. Tout dépendra des interprétations que retiendront les autorités. En attendant, l'ADF et le Comident, association des professionnels de la fabrication et de la distribution dentaire, travaillent main dans la main pour dégager l'horizon des parties prenantes. Et ce n'est pas une mince affaire... « Bien que nous soyons très proches de la date d'entrée en application du règlement, nous n'avons pas, loin de là, de réponses précises à nos interrogations », conclut (provisoirement), Philippe Rocher, le président de la commission des dispositifs médicaux de l'ADF. Affaire à suivre. ●

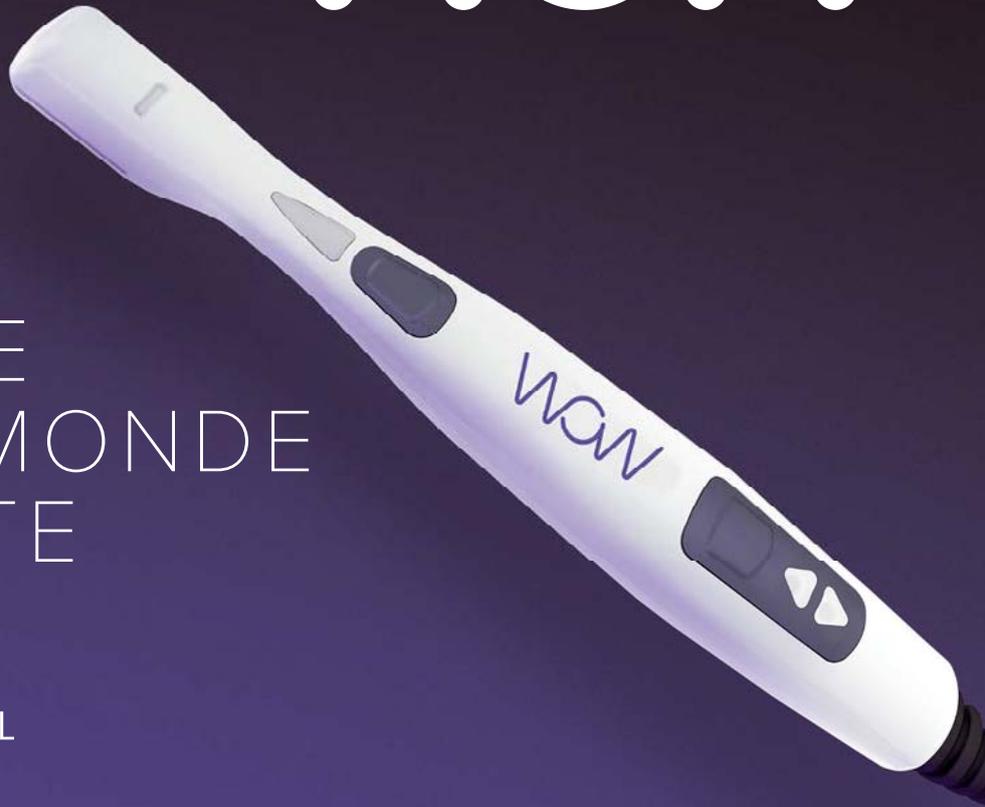
Pour aller plus loin, guide réalisé par Euro-Pharmat en collaboration avec le Snitem : <https://bit.ly/35YFdmq>
(1) Syndicat national de l'industrie des technologies médicales.

WOW

BIENVENUE
DANS UN MONDE
SANS LIMITE



BIOTECH DENTAL



SCANNER INTRA-ORAL

avec ordinateur MSI GS65 inclus

- ✓ Innovant
- ✓ Évolutif et ouvert
- ✓ Précis, compact et ergonomique

17 000 € HT*

*mises à jour gratuites

wow-scan.com





En 2020, je vous propose des chroniques différentes sur le fond et la forme, dans lesquelles nous allons aborder les outils en ligne. Nous verrons ensemble les faits, des conseils et des ressources pour améliorer ses compétences professionnelles sur Internet.

Les faits

- Internet est incontournable. Nous consultons ce réseau tous les jours et plusieurs fois par jour, sur mobile, tablette ou ordinateur. Les points d'accès à Internet sont devenus nombreux et souvent gratuits. Vos patients sont donc potentiellement partout.
- Internet est universel. Les internautes ont tous les profils : âgés de 7 à 77 ans, homme ou femme, au milieu de l'Afrique ou au fin fond de l'Australie. La force du web est d'être accessible à toutes et à tous. Vos patients potentiels ont des profils différents, à vous de sélectionner ceux qui peuvent bénéficier de votre expertise.
- Internet est utile. Que ce soit pour répondre aux e-mails, trouver son chemin ou vérifier les horaires d'ouverture d'un magasin, nous trouvons la réponse facilement et rapidement en ligne. Vos patients ont besoin d'informations qui ne nécessitent pas forcément votre présence physique, veillez à ce qu'ils y accèdent facilement.

Vos patients ont besoin d'informations qui ne nécessitent pas forcément votre présence physique, veillez à ce qu'ils y accèdent facilement.

E-DENTISTERIE S02E01

Une visibilité Internationale

Les conseils

- Vérifiez votre présence sur Internet. Pour cela tapez votre Nom et Prénom dans un moteur de recherche et regardez le résultat. N'hésitez pas à corriger les erreurs éventuelles, que ce soit un site de référencement qui indique que vous êtes podologue ou une rubrique nécrologique qui parle de vous.
- Vérifiez vos coordonnées professionnelles. Il arrive que les Pages Jaunes localisent votre travail à Tombouctou ou encore que le numéro de téléphone soit celui de votre voisin. Généralement, un formulaire de contact permet de corriger ces informations.
- Vérifiez les différents supports. Les résultats obtenus sur votre profil peuvent varier selon le moteur de recherche (Google, Qwant...) ou encore le support de navigation (ordinateur, tablette, portable). En effet, tous les sites internet ne sont pas forcément web-responsive c'est-à-dire adaptatifs.

Les ressources

- L'ONCD a publié en 2019 une charte relative à la communication du chirurgien-dentiste : www.bit.ly/2YyTs2G
- Health On the Net est une ONG visant à promouvoir des informations en ligne de qualité sur la santé : www.hon.ch/fr
- Le CNIL donne des conseils sur la réputation en ligne : www.bit.ly/2ThUeuW ●



Nouvelle édition 2020

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

Idéal en salle d'attente



Le lot de 10 exemplaires

35€

Retrouvez la Librairie Garancière sur les réseaux sociaux Facebook, Twitter et Instagram

LES THÈMES TRAITÉS :

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

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

(douleurs, traitement, alimentation)

- Orthodontie
- Problèmes esthétiques
- Taches, colorations et teintés
- Prévention enfantine...
- Remboursement

BON DE COMMANDE

OUI, je commande

SOURIRE
MODE D'EMPLOI

Lot de 10 exemplaires

au prix de 35 € TTC

+ Frais de livraison (obligatoires)

France métropolitaine : 4,50 €

soit 39,50 € TTC au total

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

Parresia - 109 avenue Aristide Briand - CS 80068 - 92 541 MONTRouGE CEDEX

Tél. : 01 49 85 60 48 - contact-librairie.garanciere@parresia.fr

Nom : Prénom :

Adresse :

Code postal : | | | | | Ville :

Tél. : | | | | | | | | | |

Email :@.....

Commandez en ligne sur www.librairie-garanciere.com



Les secrets de l'effet placebo

L'ÉTHIQUE INTERDIT AUX CHIRURGIENS-DENTISTES DE TROMPER LES PATIENTS AVEC DES PLACEBOS. ET POURTANT CES LEURRES ONT MAINTES FOIS PROUVÉ LEUR EFFICACITÉ !
LE DR CHOUKROUN REVIENT SUR LES FACTEURS PSYCHOLOGIQUES QUI INFLUENCENT L'EFFET PLACEBO.

Dr Marc-Gérald Choukroun, orthodontiste

Lors de ma première collaboration en chirurgie dentaire, je pratiquais une extraction, et le patient m'avertissait, par ses réflexes et ses plaintes, que l'anesthésie ne faisait pas d'effet. Arrivant à ma quatrième injection, je m'exclamai : « *Mais quel produit est-ce ! c'est de l'eau ?* ». La question valait vérification.... J'appelai l'assistante du praticien et lui demandai l'origine de ces carpules. Elle me répondit que si j'avais pris la seringue dans le bocal, les carpules étaient remplies d'alcool pour désinfection. Le praticien avait l'habitude de jeter l'ancienne carpule désinfectée

pour la remplacer par une nouvelle car-pule. Mais j'ignorais cette pratique. Cela faisant donc six mois que j'anesthésiais les patients avec de l'alcool !

Placebo ou nocebo

Le placebo se définit comme un médicament dont le principe actif est inexistant. Il imite le vrai médicament par son aspect et les conditions de prescription. Il s'agit d'un leurre. Son rayon d'application est étendu à toutes les maladies.

Aujourd'hui, tous les médicaments sont testés en comparaison avec un effet placebo, pour s'assurer que l'efficacité du produit est supérieure à son effet psychologique. L'effet placebo est évalué de 30 jusqu'à 60 % pour les antalgiques. Si l'on déduisait d'une molécule son effet placebo, les pourcentages d'efficacité de la pharmacopée seraient d'autant réduits !

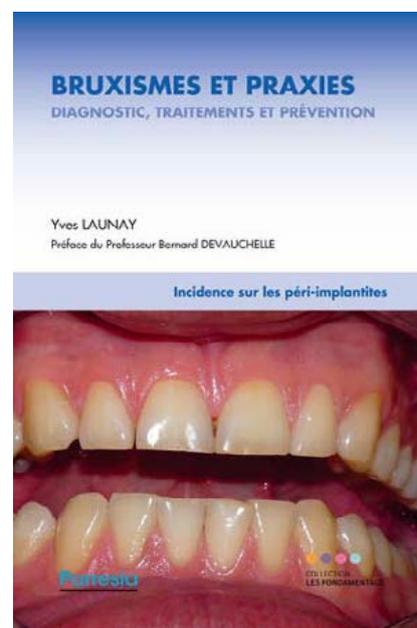
Finalement, on investit des milliards dans la recherche pharmaceutique, mais pas un sou dans l'effet placebo que l'on pourrait augmenter au même niveau que les médicaments si l'on investissait les mêmes moyens...

Le plus drôle dans l'affaire, c'est que les expériences sur la recherche pharmaceutique enregistrent chez les placebos, les mêmes effets secondaires que l'on appelle « l'effet nocebo ».

Le terme placebo vient du latin : *je plairai*. On le rencontre déjà au cœur de la bible traduite en latin dans un contexte explicite : « Parce qu'il m'a écarté de la mort, je plirai au Seigneur dans le monde des vivants. ». (Dictionnaire historique de la langue française, Alain Rey). Le mot se laïcise au Moyen Âge, il désigne quelqu'un qui se pervertit pour plaire à son seigneur. Ce n'est qu'en 1785, que le terme acquière son sens actuel en Amérique pour signifier « prescrire pour plaire au malade ». →

Bruxismes et praxies

Yves LAUNAY

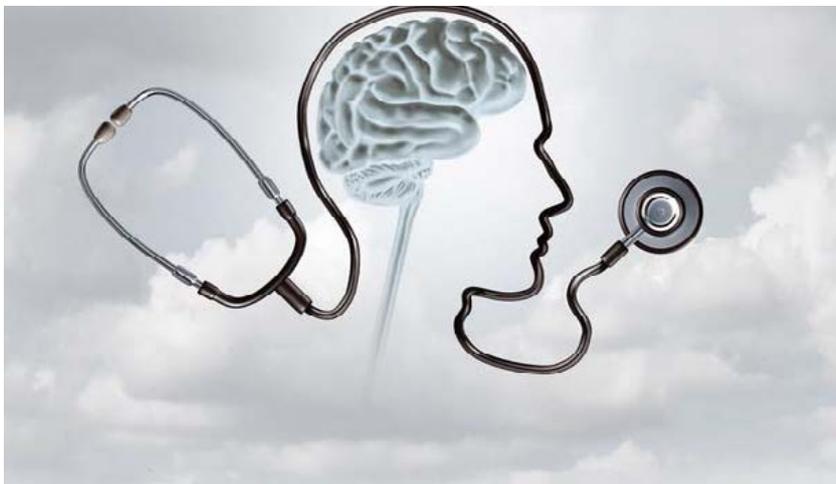


136 pages, 60 euros, ISBN : 978-2-4904-8101-9

Le livre indispensable pour diagnostiquer le bruxisme

- ☞ Cet ouvrage de médecine dentaire propose des solutions concrètes pour tenter de se débarrasser du bruxisme.
- ☞ Ce livre lève le mystère sur ce phénomène et révèle l'étiologie de chacune des formes de bruxisme : sommeil et éveil.
- ☞ Il permet d'établir un diagnostic sûr et précis du bruxisme grâce au relevé de nombreux signes cliniques universellement connus mais dont l'interprétation était demeurée jusqu'à présent obscure.
- ☞ Il propose pour la première fois un choix de traitements spécifiquement adaptés à chaque forme de bruxisme ainsi qu'une stratégie de prévention simple et claire.

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



Le psychiatre Patrick Lemoine a écrit le seul ouvrage traitant du sujet de façon remarquable, *Le mystère du placebo* (Odile Jacob, 2006). Il distingue trois types de placebos : le placebo pur, médicament neutre. Le placebo impur, médicament à efficacité prouvée mais dont l'action est augmentée par l'effet placebo. Et le nocébo, médicament neutre ou actif provoquant des actions de résistances psychologiques.

Ce n'est qu'en 1785, que le terme Placebo acquière son sens actuel pour signifier « prescrire pour plaire au malade ».

Les facteurs psychologiques

Il faut également comprendre les facteurs psychologiques qui influencent l'effet placebo ou l'effet nocebo :

- **L'information.** Plus l'information est complète, plus le patient sera convaincu de son bienfait. En revanche, le manque d'information laisse place à l'imagination du patient qui peut interpréter le médicament comme dangereux pour sa santé.

- **La participation.** Elle agit également dans les deux sens. Si le patient est impliqué dans l'acte de soin, il est partant pour faire agir le médicament ; au contraire, s'il est traité de façon passive, il ne contribue pas à développer l'effet placebo. La participation se fait principalement par la technique des questions. Nous invitons le patient à réfléchir et participer au traitement et aux décisions. Par exemple, au lieu

d'énoncer après une intervention : « Si vous avez mal dans les jours suivants, prenez un antalgique, il est préférable de dire, si vous avez mal les jours suivants que ferez-vous ? ». Le patient répond alors : « je prendrai du Doliprane, ça marche bien avec moi », ou bien, « je n'irai pas travailler deux jours et je me reposerai ». On constatera alors que le patient est capable de trouver des solutions qui s'adaptent mieux à ses habitudes de vie. De plus, dès

lors qu'il a proposé la solution, nous sommes certains qu'il l'appliquera, car il s'est ainsi impliqué.

- **La conviction.** Les tests de protocoles expérimentaux l'ont prouvé, plus le praticien est convaincu du bienfait du médicament, plus celui-ci est efficace. Il faut donc exprimer cette conviction. « *Je vais vous adresser chez un spécialiste extraordinaire, tous mes patients sont revenus enchantés...* ». C'est pourquoi il faut bien choisir ses correspondants. Il m'est arrivé de travailler avec un confrère stomatologue, dont l'abord était peu amène envers le patient. Mes patients me faisaient des remarques négatives : « *C'est l'usine...* », « *Il prend des honoraires élevés...* ». J'ai alors changé de praticien, dans le même cabinet, en attendant les commentaires de mes patients. Le premier m'a donné l'image suivante : « *Elle est très douce.* ». Depuis, je constate que mes patients ne font plus de remarques sur les honoraires ! Rappelons-nous l'exemple cité au début de l'article avec les anesthésiques, tout venait de ma conviction à utiliser des anesthésiques conventionnels. Il faut donc éliminer de notre exercice les correspondants douteux, les médicaments douteux et même les techniques sur lesquelles nous ne nous sentons pas confiants.

- **Le conditionnement.** Il joue un rôle énorme. Je m'en suis aperçu il y a bien longtemps en visitant des expositions de peintures. Selon moi, certains tableaux ne seraient pas pris au sérieux s'ils n'étaient signés d'un grand peintre. Il en va de même avec les médicaments : l'emballage est très étudié sur le plan marketing, la notice

d'informations joue un rôle certain, et surtout le nom attribué a été très expérimenté avant d'être mis sur le marché. Par exemple dans Doliprane, le patient entend « doli », douleur, et y croit automatiquement. « Augmentin », les patients entendent augmenter...

- **La peur.** Là encore Patrick Lemoine éclaire la question par cette phrase : « Si le médecin est sûr de lui et de sa science, s'il consacre du temps, de l'attention, de l'indulgence, de la compréhension, si en un mot, il apporte du sens et de la chaleur, il pourra espérer favoriser et amplifier l'action de son traitement. C'est sur un limon d'angoisse et d'espérance que s'enracine et croît l'effet placebo, composante majeure de l'effet thérapeutique. ».

La peur du patient joue un rôle essentiel dans l'espace thérapeutique.

On constate que le patient est capable de trouver des solutions qui s'adaptent le mieux à ses habitudes de vie.

Freud a montré que les échecs de traitements sont dus aux résistances du patient. Les neurosciences nous montrent aujourd'hui comment un individu peut, à volonté, bloquer les phénomènes biologiques par ses pensées négatives. La biologie immunitaire est très sensible à cette dimension psychologique. Comment le praticien doit-il affronter ces peurs ? Tout d'abord, il ne doit pas interpréter le discours du patient : « Je crois que vous avez peur que le traitement ne fonctionne pas... ». La plupart du temps ce qui est proposé est « à côté de la plaque ». Le résultat est que le patient garde sa peur et en outre se sent incompris.

Il faut donc procéder par questions comme le conseille le psychologue Thomas Gordon : « Êtes-vous d'accord avec mon diagnostic ? », « Êtes-vous d'accord avec ma prescription ? ». Cela ne signifie pas que nous devons changer de diagnostic ou de prescription, mais de pousser plus loin les questions en disant simplement « pourquoi ? ». Le patient nous dévoile alors ses inquiétudes, et nous adapterons notre traitement pour le rassurer sur celles-ci.

- « En fait, la dernière fois que j'ai pris des antibiotiques, j'ai eu une réaction très violente.

- Quel était cet antibiotique ?

- De l'XXXX.

- C'est une pénicilline, vous ne devez pas prendre cet antibiotique, c'est pourquoi, je vous ai prescrit cet autre. »

- **La culpabilité.** Elle joue un rôle important dans l'effet psychologique du traitement. Si l'on demande au malade depuis quand les symptômes se sont révélés, très souvent il nous relate un fait de vie qui a déclenché chez lui une culpabilité. Le rôle du praticien est alors de reprendre avec beaucoup d'attention et d'aménité l'histoire du malade et de le déculpabiliser. Ainsi une patiente s'était plainte d'une incisive en déclarant que celle-ci était fendue. L'interrogatoire a montré qu'elle était partie à la campagne et avait remarqué cette fissure dans un miroir en rentrant de son jardin :

- « Vous comprenez docteur, c'est la

première fois que je pars toute seule à la campagne sans mon mari et mes enfants, j'avais l'impression de les abandonner.

- Cette expérience est essentielle dans votre ménage, vous avez octroyé de la responsabilité à votre mari et à vos enfants. Loin d'être abandonnés, ils vont constater qu'ils peuvent passer un moment sans vous. De plus, il est important pour une femme de s'isoler de temps en temps pour prendre du recul sur sa famille, réaliser certaines dysfonctions et y apporter des solutions, réaliser également le bonheur que l'on vit auprès d'eux. Enfin, vous n'avez pas agi en égoïste, puisque vous avez soigné le jardin, dont tout le monde profitera. Je pense que votre fissure existe depuis longtemps et correspond à un phénomène naturel. Vous avez le choix : si la douleur persiste, nous serons obligés de dévitaliser la dent et de la fragiliser. Si votre douleur disparaît, vous pouvez conserver votre dent toute votre vie. »

La semaine suivante la patiente est venue pour vérifier la situation de son incisive. Elle me dit : « Docteur j'ai parfaitement compris vos paroles, c'est vrai que j'éprouvais un sentiment de culpabilité qui s'est exprimé sur cette dent. Depuis, je n'ai plus mal. »

Doit-on prescrire des placebos pour plaire au malade ? L'éthique nous interdit de tromper notre malade. En revanche, les conseils de Patrick Lemoine peuvent nous éviter de prescrire des actes ou des médicaments inutilement. En tout cas, si le médicament est nécessaire, rappelons nous que notre comportement conditionnera un effet supplémentaire, qui est l'effet du placebo impur. ●

Un soutien précieux

SOLUTIONS CABINET DENTAIRE VOUS PROPOSE DE FAIRE MIEUX CONNAISSANCE AVEC CELLES ET CEUX QUI VOUS ACCOMPAGNENT AU QUOTIDIEN : LES ASSISTANTES DENTAIRES. VOUS TROUVEREZ, DANS LEURS TÉMOIGNAGES, DES ÉLÉMENTS POUR AMÉLIORER L'EFFICACITÉ DE VOTRE BINÔME. DANS CE NUMÉRO, RENCONTRE AVEC ESTELLE JOUBERTIE.

Par Pauline Machard



Bérengère Ambrosi

De gauche à droite : Dr Marie-Hélène Lafon-Rougé, Dr Claire Claudel, Estelle Joubertie, Dr Bruno Azaïs

Rien ne prédestinait Estelle Joubertie à devenir assistante dentaire. Étudiante en bac pro commerce, elle avait l'intention d'en faire son métier. Mais les circonstances familiales vont l'entraîner sur une autre voie. « Comme j'accompagnais ma maman, atteinte d'un cancer, pendant ses rayons etc., je me suis petit à petit rapprochée du milieu médical. Au bout d'un moment, je me suis dit que je ne voulais plus vendre aux gens, mais les aider. J'ai réalisé que je voulais assister les praticiens

et les patients, quel que soit le milieu médical. J'ai donc fait une formation par correspondance pour devenir secrétaire/assistante médicale », se souvient la jeune femme.

Transmission d'expérience

En 2015, à bientôt 20 ans, elle postule auprès des CHU, des cliniques etc. Mais aussi auprès des cabinets dentaires libéraux de sa commune du Limousin, Saint-Yrieix-la-Perche. L'un d'eux répond favorablement et propose de

la prendre au cabinet dans le cadre d'une alternance avec la CNQAOS de Bordeaux. « En quelque sorte, c'est le métier qui m'a trouvée ! », analyse-t-elle. Dès le premier jour, elle est mise dans le bain avec une chirurgie implantaire. « Ça m'a tout de suite plu : la diversité du métier (accueil, stérilisation, travail au fauteuil) qui fait qu'on ne s'ennuie jamais car on change tout le temps de poste » ; le contact, comme dans le commerce ; le sentiment d'être utile, comme

lorsqu'une personne originellement édentée découvre son nouveau sourire dans le miroir. *« Chaque jour qui passe, ce métier devient de plus en plus une passion. Il faut dire que j'ai eu de la chance de tomber sur ce praticien. D'autant qu'il était entouré de deux assistantes ayant réciproquement 15 et 30 ans d'expérience. C'est génial d'être formée par des personnes qui ont de la bouteille dans le métier. »*

Un défi professionnel

La jeune femme, diplômée en janvier 2017, se serait bien vue rester dans le cabinet qui l'a vue grandir, mais son compagnon peinait à trouver du travail dans le Limousin. *« L'entreprise toulousaine dans laquelle il avait fait son alternance lui proposait un poste. Étant donné le turn-over dans ma profession, il était beaucoup plus simple pour moi de trouver du travail en Haute-Garonne que lui dans le Limousin, alors je l'ai suivi. »* Surtout que son profil - assistante dentaire qualifiée et expérimentée en chirurgie - est très recherché. À peine publiée-t-elle sa candidature sur la page Facebook « Dentistes d'Occitanie et de la Nouvelle Aquitaine » que trois cabinets souhaitent l'embaucher. *« J'ai choisi celui où je suis actuellement, à Colomiers. C'étaient de jeunes praticiens qui avaient repris le cabinet d'un dentiste décédé. Le contact était très bien passé et ils me proposaient un super défi : tout mettre en place, être leur bras droit pour faire marcher le cabinet, car jusqu'alors, ils n'avaient pas d'assistante. »* En novembre, elle prend donc son poste auprès des Drs Azaïs, Claudel et Lafon-Rougé, omnipraticiens orientés en implantologie, parodontie.

Ses conseils aux praticiens

- Mettre au défi son assistante : responsabiliser est une preuve de confiance.
- Communiquer : *« Au cabinet, on n'attend pas la réunion de la semaine suivante pour se dire les choses. La communication est la clé de la cohésion de groupe. »*
- S'intéresser à l'autre : n'hésitez pas à discuter de tout et de rien avec votre assistante, à partager vos intérêts, ça crée des liens.
- Être attentionné : *« Ce sont les petits gestes, les petites attentions au quotidien qui font que ça matche bien. »*

La clé : être organisée

La jeune femme, riche de nombreuses années à encadrer des troupes de danse (un exercice demandant rigueur, discipline, souci de la cohésion du groupe) prend le défi à bras-le-corps. Côté fauteuil, il lui faut d'abord donner l'habitude à ses praticiens - trois pour deux fauteuils - de faire appel à elle, et donc gérer l'agenda pour que les créneaux de chirurgie ne se chevauchent pas. Pour le reste, *« on a établi ce qu'il y avait à faire d'urgent et ce qu'on pouvait améliorer, mais qui était moins pressé »*. Son secret ? *« L'organisation. Il faut savoir prioriser. Personnellement, j'adore faire des check-lists, elles sont indispensables pour ne rien oublier. »* Réussir ce défi n'aurait cependant pas été possible sans communication avec ses praticiens : *« Dès que j'ai des questions, ils se montrent disponibles. On communique bien au cabinet. C'est comme ça que nous réussissons à avancer pas à pas et à faire tourner le cabinet ! »* Aucun des chirurgiens-dentistes ne regrette le temps d'avant : *« Ils sont soulagés par ma présence. Nous en avons parlé à l'occasion des entretiens annuels personnels. Ils m'ont dit : "Mais comment faisait-on avant". Ils peuvent désormais se concentrer sur*

le soin, car je les décharge des autres tâches. »

Objectif prévention

Estelle Joubertie souhaiterait pouvoir aider encore davantage ses praticiens, en devenant assistante de niveau II et en consacrant une partie de son temps à l'éducation des patients à l'hygiène bucco-dentaire. Aujourd'hui déjà, elle s'implique en la matière : *« Je leur ai dit que je souhaitais donner des cours d'hygiène bucco-dentaire, alors on en a mis en place. J'ai créé un diaporama enfant/adulte pour interagir avec les patients. Lors des examens bucco-dentaires des petits par exemple, vingt minutes sont prévues avec moi pour montrer le diaporama et discuter de la technique de brossage. »* Pour compléter ses connaissances, la jeune femme a aussi suivi la formation UFSBD de Marilyn Michel. Elle a également créé, avec une amie assistante dentaire exerçant dans le Gers, une page Facebook et un compte Instagram axés sur la prévention⁽¹⁾. Évolution du statut ou non, Estelle Joubertie compte bien *« continuer dans la prévention »*.

(1) Page Facebook : Shiv'AD ; compte Instagram : manon.estelle.ad ●

Dr Aude Muller Feuga (Yvelines)



« SUIVRE LES ÉVOLUTIONS DE LA BOUCHE DE MES PATIENTS, VOIR S'Y INSCRIRE L'EMPREINTE DU TEMPS »

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 suis tombée dans la marmite adolescente, en assistant aux consultations de mon oncle vétérinaire qui utilisait les médecines naturelles pour les soins des animaux. Il a même créé une ferme en biodynamie ! Sensible à la nature et à l'empreinte écologique que l'Homme peut avoir sur elle, le travail de la terre fait écho à la médecine intégrative qui considère l'homme dans sa globalité, microcosme reflet du macrocosme. Ce sont des sujets passionnants, dont on parle beaucoup aujourd'hui et pratiquer mon métier tout en essayant de respecter ces valeurs est une grande joie pour moi.

Quelles sont vos formations ?

Un parcours très académique à Paris V avec des professeurs passionnants. Dès la 2^e année, j'ai suivi une formation en médecine traditionnelle chinoise à Lyon, puis des stages en Suisse et en Allemagne, avec des confrères médecins, dentistes, ostéopathes, paramédicaux pour partager nos expériences cliniques. Je continue avec eux des formations en homéopathie,

phytothérapie et aromathérapie, appliquées par exemple en parodontologie, toujours avec la notion de terrain du patient. Le Dr Sylvestre, orienté occlusodontie (Hôpital Cochin), m'a initiée, dès mes débuts, à la prise en charge globale en lien avec des kinésithérapeutes et des orthophonistes, ainsi qu'à la pratique de l'hypnose. Je participe également à des groupes de travail avec des ostéopathes. Partir à Barcelone, il y a dix ans, faire les stages avec le Dr Planas a révolutionné mon approche de l'interception en orthopédie dentofaciale fonctionnelle.

Comment votre cabinet se distingue ?

J'ai posé la question à mes patients : ils se sentent bien dès qu'ils arrivent, me disent-ils. J'entends aussi que je prends le temps d'être à leur écoute, de m'adapter à leurs besoins sans stress, c'est flatteur ! J'ai créé une salle d'attente confortable, anti-stress, une atmosphère chaleureuse et sympathique, pour l'équipe dentaire comme pour les patients. On peut partager de bons fous rires entre collègues ou même un thé s'il nous reste du temps tout en travaillant sérieusement.

Qu'attendent vos patients ?

D'être à leur écoute, de respecter le fait qu'ils veulent se soigner avec des approches alternatives sans être critiqués ou jugés, d'être dans une démarche respectueuse de l'environnement et de proposer des traitements naturels en première intention - quasiment tous les patients viennent pour cela. Et si ce n'est pas le cas, je le propose car c'est ma sensibilité, et le patient dispose. J'ai essayé de créer une relation de confiance, de transparence et de sincérité d'où la fidélité des patients, précieuse à mes yeux.

Quelle dentiste êtes-vous ?

Avec cette interview je réalise que cela va faire quatorze ans que je pratique en libéral et que je n'ai pas vu le temps passer ! J'ai toujours envie de me former, de travailler en pluridisciplinarité et en médecine intégrative avec des confrères de tous horizons avec un esprit ouvert ! Je garde l'omnipratique car cela me permet de suivre des familles du plus petit au plus âgé. J'aime voir « grandir » ces bouches et suivre les évolutions de chacun, s'y inscrire le rythme des saisons et l'empreinte du temps : la roue tourne et les dents restent (ou presque !). ●

MADE IN GUIDE

HENRY SCHEIN LANCE UNE FORMATION AVANCÉE POUR LES IMPLANTOLOGISTES

En collaboration avec Camlog et Dentalinov, Henry Schein organise pour ses clients une formation en implantologie.

« Made in Guide » se compose de trois sessions complètes : un module implant et prothèse implantaire, un module de chirurgie implantaire et enfin un module de chirurgie implantaire avancée.

Cette formation en implantologie sera réalisée par les fondateurs de « Made in Guide », le Dr Luc Manhes (diplômé de la Faculté de Montpellier, référent imagerie 3D et éditorialiste de CAD/CAM) et le Dr Guillaume Fougerais (Diplômé de la Faculté de chirurgie dentaire de Nantes, DU d'anatomie cranio-cervico-faciale, rédacteur en chef IDWeblog et fondateur de Dental Implantology Institute).

Détails sur les événements :

- Module 1 : 22 et 23 janvier 2020
Implant et prothèse implantaire
- Module 2 : 11 et 12 mars 2020
La chirurgie implantaire
- Module 3 : 10 et 11 juin 2020
La chirurgie implantaire avancée ●

PLUS D'INFORMATIONS :

WWW.HENRYSCHN.FR OU 02 47 68 95 00

HOMMAGE

DISPARITION DE ROBERT BUGUGNANI

L'ami Robert nous a quitté en toute discrétion à la veille de ce Noël 2019 à l'âge de 82 ans. C'est un véritable monument de la dentisterie française qui disparaît. Lui-même était un des enfants spirituels de Raymond Leibowitch, père des restaurations prothétiques modernes en céramique sur métal non précieux. Robert, emboîtant le pas de son maître, a été considéré comme le Pape des empreintes de son époque en rationalisant et en utilisant tous les matériaux des hydrocolloïdes aux élastomères et en passant surtout par tous les types de silicones... Passionné par son métier mais aussi par la photo et

un peu plus tard la vidéo, les images ont été l'autre versant de son talent d'artiste à part entière. Passionné et perfectionniste, amoureux du travail bien fait, car il n'aimait pas revenir sur ce qu'il avait considéré comme fini, attentionné à peaufiner les moindres détails, tout ce qu'il mettait en scène atteignait les sommets d'une certaine perfection, allant de la réalisation aux commentaires par le choix également des musiques d'accompagnement de ses films. C'est lui qui avait organisé le mémorable hommage à Raymond Leibowitch au Grand Rex à Paris avec une débauche d'images et de musique parfaitement orchestrée. Nous perdons avec lui un ami,



un frère pour moi, un homme aimant la nature et les grands espaces, (il a participé à plusieurs reprises au Paris-Dakar de la grande époque). Je pense à son épouse Catherine, qui l'a accompagné avec passion et tendresse jusqu'à son grand départ. Un certain nombre d'entre nous regretterons aussi ses prises de paroles où, avec humour, dérision et humanité, mais parfois avec

une grande ironie, il défendait les couleurs de notre profession. Alors merci Robert pour ton engagement, ton partage de savoir, ton talent en toute chose et surtout ton amitié indéfectible. Tu laisseras derrière toi ce grand vide que nous aurons tous du mal à combler. À bientôt mon ami pour continuer dans l'au-delà nos joutes oratoires... ●
Paul Azoulay

REPORTAGE

UNE JOURNÉE AVEC DENTSPLY SIRONA À NEW YORK

Le Dr Paul Azoulay revient sur le congrès annuel Greater New York Dental Meeting - plus importante manifestation du monde dentaire en Amérique du Nord avec presque 60 000 participants -, auquel il a été convié en début décembre par Dentsply Sirona.

« La première partie de la journée a été consacrée à la visite du stand Dentsply Sirona. Toutes les dernières nouveautés et innovations nous ont été présentées, comme la famille Orthophos en radiologie 3D, le nouveau scanner intra-oral Primescan, les aligneurs Suresmile, la toute nouvelle lampe à photopolymériser Smartlite Pro, les derniers dispositifs endodontiques, la nouvelle ligne d'units avec une série ambidextre et de nouveaux éclairages de pointe, et pour finir, les nouveaux matériaux de restaurations et les nouvelles matrices. Nous avons ensuite quitté le salon pour faire la visite d'un cabinet au cœur de Manhattan, Gallery 57 Dental, dirigé par deux dentistes partenaires, les Drs Koenigsberg et Rawdin, qui travaillent avec leurs filles Rebecca et Samantha, elles-mêmes chirurgiens-dentistes. Le cabinet est équipé des dernières avancées technologiques, comme deux scanners Primescan, de la radiologie 3D, des lasers et un laboratoire de prothèse avec plusieurs techniciens. Comme souvent dans ces unités de soins américaines, d'autres dentistes, du personnel administratif, des assistantes plus ou moins spécialisées et des hygiénistes entourent ces quatre praticiens avec cette impression d'un



ballet incessant de tâches accomplies au meilleur moment et avec une grande efficacité.

L'après-midi était consacrée à la visite du site de production Schick (fabrication des capteurs numériques de radio), dans le New Jersey. Nous avons eu la chance de faire le tour complet de la chaîne de production du capteur Schick AE, qui permet une résolution théorique de 33 lp/mm et une taille de 15 micromètres pixel, offrant une qualité d'image exceptionnelle en plus d'options de filtrage améliorées et de curseurs d'optimisation d'image.

Et puis c'est un retour pour une soirée de découverte des jeunes talents au club 4040 (sponsorisé par Henry Schein). Une journée bien remplie - grâce à une organisation maîtrisée d'Anna Bruns, responsable des relations publiques de Dentsply Sirona - avec de belles rencontres et un grand enseignement sur les nouvelles technologies ! » ●

PLUS D'INFORMATIONS :
WWW.GNYDM.COM

IMPAYÉS

RGC CONTENTIEUX, UNE SOCIÉTÉ SPÉCIALISÉE DANS LE RECOUVREMENT DENTAIRE

Pour agir contre les impayés, les chirurgiens-dentistes ne sont désormais plus seuls.

Une société de recouvrement parisienne, RGC Contentieux, propose ses services au moyen d'une procédure simple et rapide, sans frais de dossier. Explications.

« Qu'il s'agisse d'un détartrage à 30 euros ou de soins plus lourds avec pose de prothèse haut-de-gamme, dont le coût peut atteindre plusieurs milliers d'euros, peu importe le montant », explique Steve Manai, directeur de la société RGC Contentieux. Une seule condition existe : que la créance soit datée de moins de cinq ans.

« J'interviens auprès des dentistes français pour obtenir le solde de dettes laissées par certains de leurs patients. Même celles qu'ils considèrent perdues. Cela, et c'est notre spécificité, sans avance de frais », explique le spécialiste du recouvrement. RGC Contentieux s'est spécialisée dans le secteur médical, et celui des cabinets dentaires plus particulièrement. Car, contrairement à la plupart des sociétés de recouvrement qui offrent leurs services à tous types d'entreprises, le domaine dentaire possède des spécificités dont il faut tenir compte. Pour Steve Manai, cette approche sectorielle est avant tout une question de « qualité de service ».

Atteindre l'objectif dans le respect de la patientèle

L'objectif est le solde total des créances, la procédure est simplifiée. Concrètement, il suffit pour les chirurgiens-dentistes de s'inscrire sur le site internet de RGC, via un formulaire de contact. Le praticien est rappelé sous 48 heures. « Nous avons articulé notre concept autour de la simplification des démarches, pour atteindre notre objectif qui est le solde des créances de nos clients. Nous avons voulu faciliter cet aspect de leur business qui leur semble souvent désagréable, mais qui est pourtant nécessaire. » Une fois les coordonnées du débiteur validées, la procédure de recouvrement peut aller très vite. « Mais pas question pour autant de se conduire en cowboys », ajoute



© istockphoto / sesame

Steve Manai. Si certaines agences de recouvrement font usage de méthodes à la limite de la légalité, ce n'est pas la méthode, ni la démarche défendue par RGC Contentieux. « Il ne faut pas oublier que nous avons affaire à des personnes qui ont bénéficié de soins. Si nous voulons qu'ils remboursent les sommes dues à nos clients, nous souhaitons également préserver la relation avec leur chirurgien-dentiste. Nous devons pour cela les traiter avec respect et dignité. »

Toute dette doit être remboursée, même la plus petite

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

Comme tous les professionnels de santé libéraux, les chirurgiens-dentistes ont des charges à régler, souvent importantes, à la fin du mois.

Une facture qui n'est pas payée peut vite mettre à

mal l'équilibre de leur trésorerie. Pas de place, donc, pour la caricature, ou la croyance populaire qui veut que le chirurgien-dentiste n'aurait pas à s'inquiéter de sa « fin de mois ». D'autant plus lorsqu'il s'agit de sommes élevées. « Comme j'aime à le rappeler, les chirurgiens-dentistes ont passé du temps au fauteuil. Il est légitime, dès lors, qu'ils soient payés comme convenu pour leur intervention », ajoute Steve Manai. Et de rappeler le cas d'un chirurgien-dentiste qui l'a contacté un jour pour une dette de près de 20 000 euros, datant de deux ou trois ans. Une situation compliquée qu'une autre agence de recouvrement n'avait pas su résoudre et que RGC a menée à bien, à la plus grande joie et satisfaction du praticien.

Ne rien laisser de côté

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

RGC Contentieux

Espace 41 - 128 rue de la Boétie - 75008 Paris

Tél. : 09 51 51 46 00 ou 07 86 96 32 32

L'ORDRE DU SOLEIL LEVANT

MAKOTO NAKAO DE GC HONORÉ PAR LE GOUVERNEMENT JAPONAIS

Il y a presque cent ans, trois jeunes chimistes japonais ont fondé ce qui allait devenir un jour GC Corporation, l'un des principaux fabricants de produits dentaires. Parmi eux Kiyoshi Nakao. Celui-ci réussit à garder l'entreprise entre les mains de sa famille, son fils et son petit-fils ayant servi dans la haute direction de GC pendant de nombreuses années. Le gouvernement japonais a décidé de décerner à son petit-fils Makoto Nakao l'Ordre

du Soleil Levant. Makoto Nakao est l'ancien président de GC Corporation et PDG de GC International AG. Au cours de ces dernières décennies, il a contribué de manière significative à la croissance durable et au succès continu de l'entreprise en créant un environnement performant basé sur un mélange de culture japonaise et européenne. L'Ordre du Soleil Levant est l'un des ordres les plus élevés conférés par le gouvernement

japonais. Makoto Nakao a reçu ce prix pour ses réalisations remarquables dans l'industrie pharmaceutique japonaise le 13 décembre dernier et a été invité au Palais Impérial pour une audience avec l'Empereur. Pendant la présidence de Makoto Nakao, l'entreprise GC a prospéré et s'est développée : des usines et des bureaux ont été ouverts dans le monde entier et de nouveaux produits et concepts ont été développés.

GC Europe N.V. a été lauréat du Global Excellence Award 2019. Décerné par l'European Foundation for Quality Management (EFQM), c'est la première fois qu'une entreprise dentaire remporte ce prix, considéré comme la plus haute reconnaissance qu'une organisation privée, publique ou sans but lucratif puisse recevoir. ●

PLUS D'INFORMATIONS :
WWW.GC-DENTAL.COM

RETOUR SUR ÉVÉNEMENT

5^E WORLD DENTAL FORUM 2019

Les 14 et 15 octobre derniers s'est tenu à Shenzhen (Chine) le 5^e World dental forum organisé depuis plus de dix ans par le groupe Modern Dental, en collaboration avec le laboratoire Labocast.



Plus de 800 praticiens du monde entier se sont retrouvés pour débattre des innovations qui renouvellent la dentisterie et interroger leur pratique. Autour de conférenciers venus d'Europe, de Chine ou du Canada, pour beaucoup experts des nouvelles technologies de la médecine bucco-dentaire, les discussions ont porté sur les dernières innovations et leur contribution à une optimisation des flux de travail dans la clinique. Zoom sur deux approches qui offrent de nouvelles perspectives aux praticiens. Un mimétisme naturel hautement technologique

Le Pr Jan-Frederik Güth, de l'université de Munich, expert des technologies CAD/CAM et des polymères haute performance, a ainsi montré comment les nouvelles technologies du numérique renforcent un mimétisme naturel toujours plus harmonieux et esthétique. Évoluant vers un respect grandissant des principes biologiques, elles participent au développement de solutions fiables, durables, en harmonie avec la nature. Du diagnostic à la restauration finale : un flux optimal unique et intégré. Le Dr Gary Finelle, diplômé de l'université Paris 7 et de la Harvard Dental School,

s'est attaché à décrire et expliquer les changements importants intervenus dans le domaine de la dentisterie implantaire. Les évolutions des technologies de l'imagerie 3D, de la prise d'empreinte optique et de la CAO/CFAO aboutissent aujourd'hui à une réelle optimisation du flux de travail. Cette dernière permet ainsi aux cliniciens d'aborder le diagnostic, la chirurgie et la restauration finale au sein d'un processus de traitement unique et intégré. ●

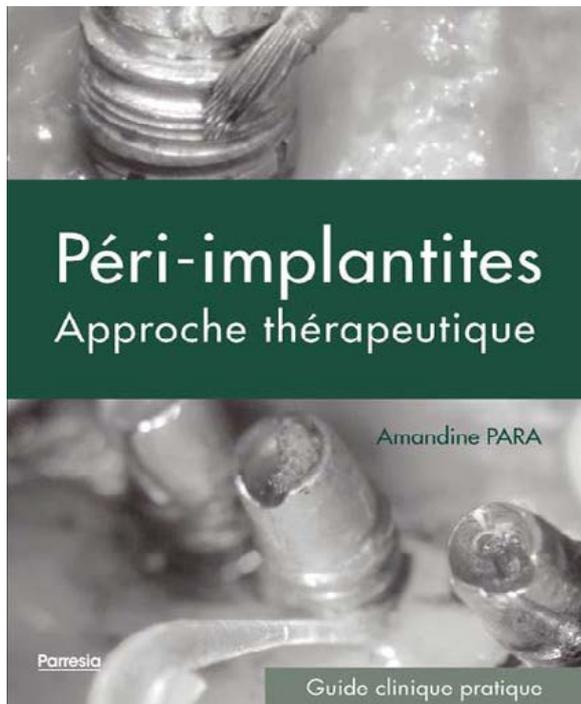
PLUS D'INFORMATIONS :
WWW.LABOCAST.FR

NOUVEAUTÉ

Péri-implantites

Approche thérapeutique

Amandine PARA



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

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

- ☞ Une actualisation des données de la littérature scientifiques depuis le premier et unique ouvrage sur le sujet écrit en 2012 par les Dr Giovannoli et Renvert.
- ☞ Un inventaire des outils diagnostics, des caractéristiques du biofilm oral ainsi que des facteurs de risque engagés dans la pathogenèse de la péri-implantite.
- ☞ Une présentation des méthodes d'antiseptie des surfaces implantaire disponibles aujourd'hui.
- ☞ Quinze cas cliniques types illustrés séquence par séquence, dans lesquels l'auteur aborde l'apport de la technologie laser.

+ Petit plus



Retrouvez la vidéo d'Amandine Para « Manipuler les lasers Er-YAG » en suivant la chaîne « Péri-implantites » de l'application Aurasma (IOS et Android) et en scannant l'image de la page 105 de votre livre.

Retrouvez la Librairie Garancière sur les réseaux sociaux Facebook, Twitter et Instagram

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

Bon de commande

« Péri-implantites »

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

Parresia

109 avenue Aristide Briand
CS 80068
92541 Montrouge cedex, France

Tél. : +33 (0)1 49 85 60 48
@ : contact-librairie.garanciere@parresia.fr

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

« Péri-implantites » au prix de 90 € TTC,
Frais de livraison (obligatoires) France métropolitaine : 9 €
soit **99 € TTC** au total

- Je règle par chèque à l'ordre de Parresia
- Je souhaite recevoir une facture
- Je souhaite recevoir la newsletter Librairie Garancière

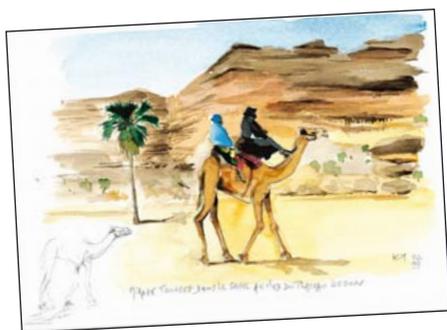
* Champs obligatoire

Librairie Garancière

CARTONS DE RENDEZ-VOUS

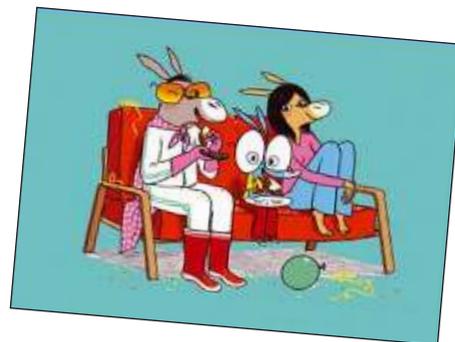
SOUTENEZ L'AIDE ODONTOLOGIQUE INTERNATIONALE

Vous pouvez faire un don pour soutenir l'AOI, ONG qui contribue à l'amélioration de la santé bucco-dentaire des populations défavorisées. Mais vous pouvez également commander des



cartons de rendez-vous, cartes de correspondance et enveloppes dont les ventes permettront de soutenir divers projets au Cambodge, au Laos ou à Madagascar. Pour cette nouvelle collection, l'ONG a fait appel au dessinateur Marc Boutavant et son personnage Ariol, pour des cartons destinés à vos jeunes patients (vos cartons, imprimés sur du papier couché mat, seront personnalisés et édités par paquet de 1000).

Dans un autre style, vous pourrez faire votre choix parmi une sélection de six



aquarelles extraites des carnets de voyages du Dr Kim Rouch. ●

POUR COMMANDER :

WWW.AOI-FR.ORG

COMMUNICATION DIGITALE

W&H SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

W&H France annonce le lancement de ses nouveaux réseaux sociaux : Instagram (wh_france), Twitter (@wh_france) et LinkedIn (publications postées sur le compte W&H Dentalwerk), en plus de sa page Facebook lancée au mois d'avril 2019. Le souhait de l'entreprise est d'informer toujours au mieux les professionnels du dentaire des dernières nouveautés du secteur, ainsi que de promouvoir les actualités et événements de W&H.

PARTENARIAT

SUBSTANCES ACTIVES ET L'UFSBD ENSEMBLE POUR LA SANTÉ BUCCO-DENTAIRE

Substances Actives et l'Union Française pour la santé bucco-dentaire signent un partenariat qui s'inscrit dans la continuité de leurs missions respectives afin de sensibiliser toujours davantage les patients à l'importance de la santé bucco-dentaire au cœur de la santé globale et d'accompagner les chirurgiens-dentistes dans l'évolution de leurs pratiques.

Ce partenariat va permettre notamment à Substances Actives de diffuser les recommandations et les messages de prévention de l'UFSBD à travers leurs solutions (site



internet, programme TV en salle d'attente et newsletter patients). Substances Actives mettra également à disposition des fiches conseils pour les patients de ses clients, réalisées par un comité scientifique composé de praticiens experts UFSBD, d'universitaires et de journalistes.

EN SAVOIR PLUS

WWW.SUBSTANCESACTIVES.COM

WWW.UFSBD.FR

Agenda dentaire

GESTION DU CABINET

- « **L'organisation du cabinet en 4 séminaires** »
Pack excellence
20 février à Bordeaux
- **Gestion du temps et de l'agenda – Développement, management du cabinet**
18 et 19 juin à Bordeaux
- **Stratégie & Communication**
- **Analyse financière des cabinets dentaires**
17 et 18 décembre à Bordeaux
Intervenant : Dr Cyril Gaillard
- **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
3w : gad-center.com

- **21^e congrès Odenth**
Du 21 au 23 mai à 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
3w : odenth.com

ENDODONTIE

- **Facettes de A à Z**
9 et 10 avril à Bordeaux
Intervenants : Dr Clément Marie & Jérôme Bellamy (prothésiste)
Tél. : Céline 06 09 13 52 41
@ : contact@gad-center.com
3w : gad-center.com
- **Endo Vision 2020**
Du 18 au 20 juin à Porto-Vecchio
Endodontie et qualité de vie par la Société française d'endodontie
3w : sfe-endo.fr

OMNIPRATIQUE

- **TRIOS : Allez au-delà du Scan**
19 mars, 4 mai et 30 juin à Paris de 9h00 à 17h00
- **Design Studio : Modéliser vos restaurations du quotidien**
20 mars, 5 mai et 1^{er} juillet à Paris de 9h00 à 17h00
@ : 3shape_training_fr@3shape.com
3w : 3shape.com
Inscriptions : <https://ww2.3shape.com/fr-fr/knowledge-center/trainings/france>
- **Inlay / Onlay / Overlay de la préparation au collage**
24 juin à Bordeaux
Intervenant : Dr.Carme Riera
2 décembre à Bordeaux
Intervenant : Dr.Clément Marie
- **Laser & Omnipratique**
1^{er} et 2 octobre à Bordeaux
Intervenant : Amandine Para
Tél. : Céline 06 09 13 52 41
@ : contact@gad-center.com
3w : gad-center.com

- **Dentiste Expo**
25 et 26 juin à Paris
3w : dentisteexpo.com

ORTHODONTIE

- **Indirect Bonding Studio : Placement et transfert de brackets**
2 mars, 20 avril et 15 juin à Paris de 9h00 à 17h00
- **Clear Aligner Studio : Traitement ortho par gouttière personnalisée**
3 mars, 21 avril et 16 juin à Paris de 9h00 à 17h00
- **Ortho Planner : Stockage/ Soclage/Analyse des empreintes**
3 avril, 19 mai et 17 juillet à Paris de 9h00 à 17h00
@ : 3shape_training_fr@3shape.com
3w : 3shape.com
Inscriptions : <https://ww2.3shape.com/fr-fr/knowledge-center/trainings/france>

- **9^e International Orthodontic Congress**
Du 4 au 7 octobre, au Japon
3w : wfo2020yokohama.org

IMPLANTOLOGIE

- **Formation initiale en implantologie**
- Module 3 : Édentements pluraux
28 et 29 février à Lattes
- Module 4 : Gestion, cas complexes, organisation...
Vendredi 20 mars à Lattes
Tél. : 04 67 20 16 19
@ : contact@axe-et-cible-implantologie.fr
3w : axe-et-cible-implantologie.fr
- **Bases fondamentales de l'implantologie**
4 et 5 mars à Sarcelles-Village
- **Prothèse sur implants**
17 et 18 juin à Sarcelles-Village
Tél. : 06 69 76 77 49
@ : contact@afopi.com
3w : afopi.com
- **Implant Studio : Planification d'une chirurgie guidée**
- **Module 1**
9 mars, 28 avril et 25 juin à Paris de 9h00 à 17h00
- **Module 2**
10 mars, 29 avril et 26 juin à Paris de 9h00 à 17h00
- **Implantologie : À la découverte de l'implantologie**
24 mars, 14 mai et 9 juillet à Paris de 9h00 à 17h00
- **Implant Planner : Planifier simplement vos implants**
2 avril, 20 mai et 16 juillet à Paris de 9h00 à 17h00
@ : 3shape_training_fr@3shape.com
3w : 3shape.com
Inscriptions : <https://ww2.3shape.com/fr-fr/knowledge-center/trainings/france>

Agenda dentaire

• Osez l'implantologie

26 et 27 mars à Bordeaux

Intervenant : Dr. Francisco Arroyo Moya

• Zircon et composites –

CFAO céramiques hybrides :

l'apport des matériaux modernes en prothèse dentaire & implantaire

28 mai à Bordeaux

Intervenant : Dr Amélie Mainjot

Tél. : Céline 06 09 13 52 41

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

• 2^e Congrès EACIM

24 avril à Bruxelles

Séance de travaux pratiques

(flux de travail numérique

et implants en céramique)

3w : eacim-ceramic-implantology.com

• Oral reconstruction

global symposium

Du 30 avril au 2 mai à New York
Marriott Marquis – États-Unis

Contact : Stéphanie Debonque

Tél. : 01 41 79 74 82

3w : <https://symposium2020.org>

orfoundation.org (renseignements & inscriptions)

• Stage d'implantologie avancée 2019/2020

15 et 16 mai,

Maison de la Chimie, Paris

Session 2 : Les alternatives

à la greffe osseuse – Les greffes

osseuses – Les complications

• Congrès de la SFPIO

12 et 13 juin à Saint-Malo

Transitions et innovations

• Formation : Prothèse

sur implants

12 et 13 juin à Tours

Transitions et innovations

Prothèse fixée, prothèse amovible,

occlusion, maintenance, gestion

des complications, planification

thérapeutique, techniques de

laboratoire, matériaux, de l'édentement

unitaire à l'édentement complet...

• Formation : Le Plan

de Traitement : Comment

le Construire ? Comment

le Conduire ?

26 et 27 juin à Tours

Formation multi-disciplinaire

pour l'omnipraticien

Contact : SFPIO

@ : contact@thedentalist.fr

3w : thedentalist.fr/formations

PARODONTOLOGIE

Niveau 3 : Chirurgie

plastique parodontale

15 et 16 mai à Paris

Contact : SFPIO

@ : contact@sfpio.com

3w : sfpio.com

CHIRURGIE

• PRGF : Régénération

tissulaire et osseuse

25 mars à Bordeaux

Intervenant : Dr. F. Arroyo Moya

Tél. : Céline 06 09 13 52 41

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

• Bases fondamentales

d'anatomie et de physiologie

osseuse

2 avril à Sarcelles-Village

• Protocoles chirurgicaux

13 et 14 mai à Sarcelles-Village

• Travaux pratiques

au laboratoire d'anatomie

à l'École de Chirurgie de Paris

Date à définir à Paris

Tél. : 06 69 76 77 49

@ : contact@afopi.com

3w : afopi.com

PROTHÈSE

• Dental System

- Niveau 1 : Modéliser

les prothèses du quotidien

27 février, 15 avril et 3 juin

à Paris de 9h00 à 17h00

- Niveau 2 : Modéliser

des prothèses avancées

28 février, 16 avril et 4 juin

à Paris de 9h00 à 17h00

• Prothèse adjointe :

À la découverte du monde de l'adjointe

23 mars, 13 mai et 8 juillet

à Paris de 9h00 à 17h00

@ : 3shape_training_fr@3shape.com

3w : 3shape.com

Inscriptions : [https://ww2.3shape.com/](https://ww2.3shape.com/fr-fr/knowledge-center/trainings/france)

[fr-fr/knowledge-center/trainings/france](https://ww2.3shape.com/fr-fr/knowledge-center/trainings/france)

• Dental Forum 2020

Du 12 au 14 mars à 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@dentalforum2020.com

3w : dentalforum.fr/

DIVERS

• Formation post-universitaire

en phytothérapie

et aromathérapie

en odonto- stomatologie

- 2019-2020

Organisé par l'Academy des savoirs

@ : academydessavoirs@gmail.com

3w : academydessavoirs.com

• Immersion Clinique

Au choix du praticien,

à volonté, à Sarcelles-Village

• Flux numérique et C.F.A.O

16 et 17 septembre

à Sarcelles-Village

Tél. : 06 69 76 77 49

@ : contact@afopi.com

3w : afopi.com

• Soins dentaires naturels

et biocompatibles

Formation en ligne du Dr Rossi

Tél. : 06 98 92 09 60

@ : vip-pro@naturebiodental.com

3w : naturebiodental-pro.com

Agenda dentaire

- **155th Midwinter Meeting**

Du 20 au 22 février
à Chicago Dental Society

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

- **37^e Journées internationales du CNO 2020**

12 et 13 mars à Arras

@ : congrescno2020@gmail.com

3w : occluso.com-congrescno.org

- **Les plans de traitements complexes : comment les simplifier ?**

12 et 13 mars à Bordeaux

Intervenant : Dr. Gaillard Cyril

Tél. : Céline 06 09 13 52 41

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

- **Congrès Médico-Dentaire**

Du 22 au 29 mars à Paris

3w : lescongressistes.com/fr/congres-neige-2020/

- **Appliance Designer :**

Digitaliser les appareils numériques

07 avril, 26 mai et 21 juillet
à Paris de 9h00 à 17h00

@ : 3shape_training_fr@3shape.com

3w : 3shape.com

Inscription : <https://ww2.3shape.com/fr-fr/knowledge-center/trainings/france>

- **19^{es} Journées de Chirurgie Dentaire à l'Île Maurice**

Du 17 au 26 avril à l'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 à Prague

3w : roots-summit.com

- **SANTEXPO 2020**

Du 26 au 28 mai à Paris

Tél. : 06 29 82 76 55

@ : j.aube@coromandel-rp.fr

- **Align Technology Growth Summit 2020**

19 et 20 juin à Dubrovnik

Align Technology organise son troisième sommet européen annuel sur la croissance.

3w : aligntech.com

- **FDI World Dental Congress Shanghai**

Du 1^{er} au 4 septembre

@ : info@fdiworldental.org

3w : fdiworldental.org/

- **Ideals Congress 2020**

Du 5 au 7 septembre en Belgique

International Dental Ethics and Low Society - Faculty Club à Leuven

3w : ideals.ac/congress/

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

Du 17 au 19 septembre à Montpellier

3w : eadph.org/current-congress

- **DENTAL MASTER : Golf et Formations Métier**

Du 9 au 18 octobre

à Anahita Golf & SPA - Île Maurice



Intervenante : Nathalie Hauchard

Contact : Jean-Nicolas Billot

@ : contact@dental-master.fr

3w : dental-master.fr

- **Formations lasers**

17 octobre à Lille

Dr Gérard Rey

Tél. : 0 805 620 160

@ : info@kaelux.com

ESTHÉTIQUE

- **ODA Concept : biologie, esthétique et fonction au service de nos patients**

Du 5 au 7 février à Bordeaux

Intervenants : Dr Cyril Gaillard & Jérôme Bellamy (prothésiste)

- **Approche esthétique du secteur antérieur : système Invisalign Go**

4 et 5 juin à Bordeaux

Intervenants : Dr Cyril Gaillard & Camille Lulan

- **Direct live sur patient – 4 facettes : au choix pose facettes via digital ou classique ?**

Du 10 au 12 juin à Bordeaux

Intervenants : Dr Cyril Gaillard & Jérôme Bellamy (prothésiste)

Tél. : Céline 06 09 13 52 41

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

- **Dental System (niveau 3) : Maîtriser l'esthétique numérique**

20 février, 8 avril, 25 mai, 22 juillet
à Paris de 9h00 à 17h00

@ : 3shape_training_fr@3shape.com

3w : 3shape.com

Inscriptions : <https://ww2.3shape.com/fr-fr/knowledge-center/trainings/france>

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

30 juin à Aix-en-provence

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

Jusqu'au 10 juillet à Aix-en-provence

Intervenants : Drs. André-Jean Faucher, Jean-Christophe Paris, Olivier Etienne, Jacques Dejou, Stéphanie Ortet, Gregory Camaleonte, Fabienne Jordan, Jean Richelme, Gauthier Weisrock, Ali Salehi

Tél. : 06 10 37 86 88

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

3w : academie-du-sourire.com

L'orthodontie fonctionnelle

Marc-Gérald CHOUKROUN



118 pages, 48 euros, ISBN : 978-2-4904-8102-6

L'essentiel de la méthode et des outils pour pratiquer efficacement l'éducation fonctionnelle

- ☞ L'orthodontie fonctionnelle remet en question les fondements technologiques et relationnels de l'orthopédie dento-faciale.
- ☞ C'est une médecine écologique qui fait intervenir plusieurs fonctions de l'enfant afin de l'adapter à son environnement. La coopération devient alors une condition thérapeutique essentielle qui nécessite un savoir particulier : la psychologie médicale .
- ☞ Cet ouvrage est un véritable guide d'éducation à la santé globale.
- ☞ Il permet aux assistantes d'occuper une place positive dans l'équipe soignante et de participer à un accompagnement du patient dans son traitement.

Commandez et retrouvez toutes nos collections sur

www.librairie-garanciere.com

Petites annonces

Cabinet

COLLABORATION

63 - CLERMONT-FERRAND

Réf. 2019-10-23-1

Cherche collaborateur(trice) cabinet 3 praticiens pour cession progressive clientèle en vue retraite dans 2 ans de l'un d'eux. Cabinet orientation paro, implanto à fort potentiel. Plateau technique complet.

Mail : helmreich.veronique@orange.fr

VENTE

83 - RAMATUELLE

Réf. 2020-01-22-3

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

Tél. : 04 94 79 28 59

Mail : frjams@gmail.com

Matériel

VENTE

06 - SAINT MARTIN DU VAR

Réf. 2019-12-05-1

Je vends le système Opéra Complet en excellent état (2015). Il comprend un scanner de laboratoire, une fraiseuse 3 blocs, et toute l'interface afférente (tablette, software). Ce système d'usinage permet de réaliser les éléments en CAD-CAM en tous types de matériaux (céramique, composite, résine) jusqu'à 3 éléments. Il permet également la réalisation de tous types de prothèse avec coordination avec le laboratoire (usinage métal, usinage zircone, armatures, stellite, complet) ainsi que la gestion implantaire (navigateur implantaire, confection de guides chirurgicaux, piliers cicatrisation, provisoires, prothèse).

Tél. : 06 26 97 58 57

Mail : drbricelemaire@gmail.com

ACHAT

59 - LILLE

Réf. 2019-12-12-1

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

Tél. : 06 82 43 78 10

Mail : huet1972@gmail.com



Les tribulations dentaires de Queen

Xavier Riaud

Le chanteur Freddie Mercury (1946-1991) est né avec quatre incisives surnuméraires qui faisaient ressortir les autres vers l'avant. Les dents supplémentaires se sont développées dans la mâchoire supérieure sur deux rangées et ont fait saillie, lui causant un inconfort physique et moral. Mais le rockeur a toujours refusé de se faire opérer, estimant que ses capacités vocales exceptionnelles en pâtiraient. Toutefois, le complexe esthétique était bien réel. Ses camarades d'école l'ont vite surnommé « Rabbit » (Lapin). Plus tard, pour donner le change, il décidera de porter une moustache pour masquer cette dentition proéminente. Freddie cachait aussi ses dents avec sa lèvre supérieure ou avec sa main. Il dira : « *Je n'aime pas ma dentition saillante. À part ça, je suis parfait.* » Beaucoup de choses ont été dites : malocclusion de classe II, overjet antérieur, hérité de sa mère ? Le cofondateur de Queen se faisait régulièrement détartre les dents. Il aimait et détestait à la fois ce soin, jugeant son dentiste « *trop agressif* ». À sa seule évocation, pourtant, il riait, montrant ainsi qu'il n'était pas si traumatisé. Le 1er décembre 1976, l'ensemble du groupe est invité à l'émission télévisée britannique Today, avec Bill Grundy, pour promouvoir leur dernier album, *A day at the races*. Mais, comme Freddie Mercury doit se rendre à sa première visite chez son dentiste en quinze ans, Queen annule sa venue. Le label du groupe envoie donc sa nouvelle signature : les Sex Pistols. Leur prestation déclenche un tel tollé médiatique qu'ils se retrouvent du jour au lendemain propulsés au premier plan de la scène rock

**« Je n'aime pas
ma dentition saillante.
À part ça,
je suis parfait. »**

nationale.

Bien plus tard, le biopic *Bohemian Rhapsody*, sorti en 2018, sera confronté au traitement dentaire, visuel cette fois, de Freddie Mercury. Le prothésiste Chris Lyons se souvient du tournage : « *Freddie avait de grandes dents et il en avait parfaitement conscience. Il essayait souvent de les cacher avec ses lèvres. Rami Malek [l'acteur interprétant Freddie Mercury] a adoré ça, car il pouvait à son tour les masquer à l'image de son modèle.* » Les fausses dents qui étaient conçues en résine classique, comme celles des dentistes, pouvaient être cliées pour plus de confort. Chris Lyons précise : « *Lors*

de notre premier test, on a proposé un dentier à Bryan Singer qui correspondait pile à la taille des dents de Freddie, mais elles étaient bien trop grandes pour Rami. On a ajusté en fonction de son visage, il fallait que ça matche au maximum. » En souvenir, Rami Malek a conservé un moulage en

or de la prothèse qu'il avait dans le film.

Parmi les autres membres du groupe, le futur batteur Roger Taylor, commence en 1967, après un parcours scolaire brillant, des études de médecine dentaire au London Hospital Medical College (qui deviendra en 1995 le Barts and The London School of Medicine and Dentistry). Il ne décrochera jamais le diplôme car il bifurque, l'année suivante, vers des études de biologie, dont il ressort avec un Bachelor of science (équivalent d'un bac +3). Même s'il n'était, de son propre aveu, pas très assidu, déjà accaparé par la musique... Roger Taylor participera à la fondation du groupe Queen en 1971 avec Bryan May et Freddie Mercury. La suite est connue de tous. ●

LES

PRINTANIERES

TANI

ÈRES

INTERNATIONAL IMPLANTOLOGY CONGRESS —



lesprintanieres.globald.com

Nouvelle FORMA MonoZir *ultra*[®]

Nouvel horizon pour vos restaurations



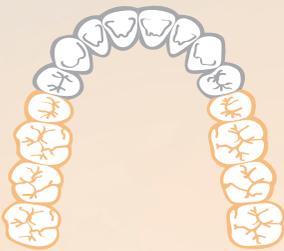
Résistance élevée
(de 1200 MPa à 600 MPa
en fonction de l'épaisseur)
Large gamme d'indications :
de la couronne unitaire
au bridge longue portée.



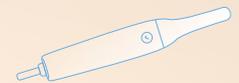
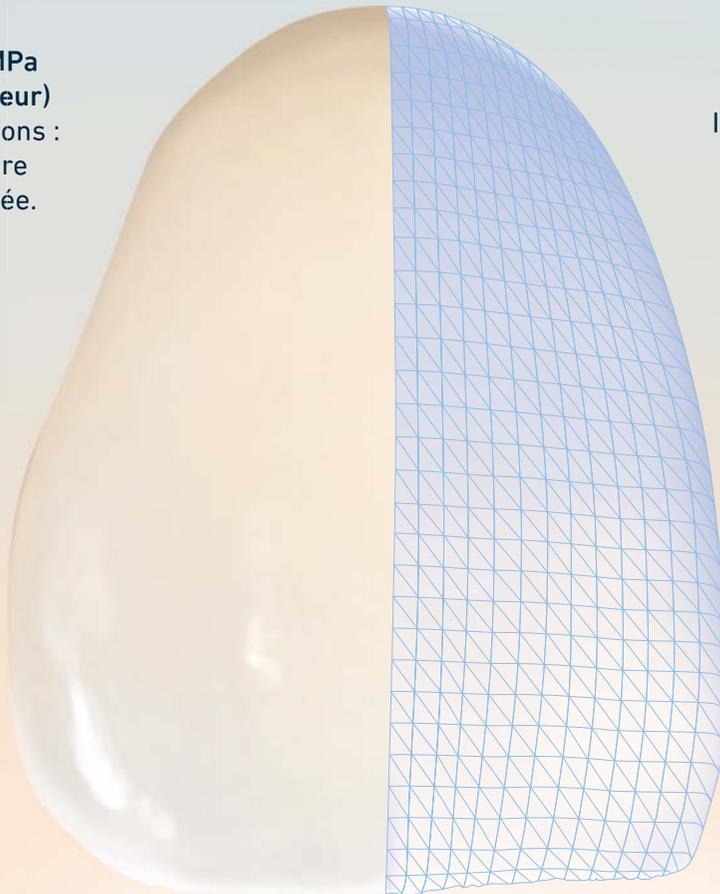
Ajustage parfait
Technologie Gradient
IPS e.max ZirCAD Prime
d'Ivoclar Vivadent

**La qualité
sans compromis**

 RAC 0
 RAC modéré



**Dégradé de teinte
et de translucidité
homogène et continu**



**Idéale en
empreinte optique**

Gamme MonoZir à partir de **72 €**