

N°24
MARS
2020

34,80 €
N°ISSN :
2558-4189

SOLUTIONS

Cabinet dentaire

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

Cas d'école

DR THIERRY DESAULES
LA CLUSAZ (HAUTE-SAVOIE)

**SUR LA PISTE
D'UN PRATICIEN
EN MONTAGNE**



**Dentisterie
en 2020**

**les 10 pièces
du puzzle**

Et aussi : 22 pages de guide pratique

- **Stratégie** : Se mettre à l'implantologie ?
- **Communication** : 5 clés pour un premier rendez-vous réussi



TOURNEZ >

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 :

- 9 avril à Bordeaux
- 23 avril à Toulouse
- 30 avril à Paris
- 14 mai à Lyon
- 28 mai à Paris
- 4 juin à Marseille
- 18 juin à Nantes

© 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

“

EN CHANGEANT MON LOGICIEL JE SUIS SÛR(E) ET CERTAIN(E) QU

“

Je vais **perdre une partie de mes données** médicales !

“

Le cabinet va avoir **du mal à s'approprier** le nouveau logiciel...

“

Je vais encore **être livré(e) à moi-même** en cas de problème !

“

Je vais me retrouver avec **un logiciel non personnalisé**

04 72 31 96

DE GESTION,
JE... ”



C'est **FAUX** !

Nos développeurs **recupèrent** **100% des données** de votre ancienne solution logicielle.

Nos **formateurs se déplacent au sein de votre cabinet** pour vous former mais aussi pour paramétrer DENTOLEADER selon les spécificités de votre cabinet.

Nos **12 techniciens helpdesk** et votre **conseiller commercial dédié**, sont **à votre entière disposition** !

DENTOLEADER ★
LE LOGICIEL DE REFERENCE

Puzzle ou casse-tête ?

Dix mots. C'était peut-être trop peu pour résumer la dentisterie en 2020, mais c'est le choix que nous avons fait. En nous rappelant les discussions que nous avons eues avec des chirurgiens-dentistes ces derniers mois, en revenant sur les conférences de l'ADF, en tâtant l'air du temps...

Alors nous avons décidé de construire un puzzle, avec comme pièces maîtresses Convention, Implantologie, Prévention, Numérique, Management, sans oublier Communication, Démographie, Formation, Télémédecine et Écoresponsabilité... Mais il nous en manquait clairement une pour terminer le puzzle : le patient. Si vous investissez dans le numérique ou si vous développez le préventif dans votre cabinet, si vous vous mettez à la télémédecine bucco-dentaire ou si vous vous formez à l'implantologie, c'est bien pour lui rendre davantage et de meilleurs services. C'est auprès de lui

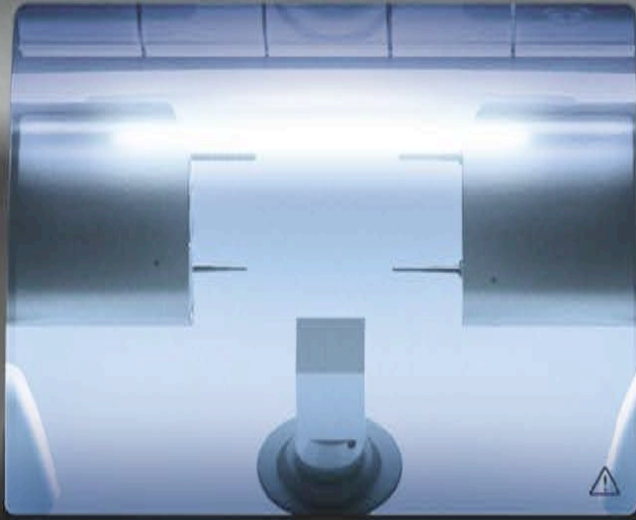
***Le patient est la colle
qui lie les pièces du puzzle***

que vous allez communiquer –
mais pas trop !

Lui, encore, qui bénéficiera
de la traçabilité des dispositifs

médicaux, lui, aussi, qui appréciera d'avoir un chirurgien-dentiste à proximité de chez lui. Et, bien sûr, si de vos compétences managériales résulte une équipe dentaire sereine et efficace, c'est « tout bénéf » pour celui qui consulte. Mais où placer cette pièce dans notre puzzle ? Ce n'est pas un élément comme un autre, pas non plus le cadre ou la matrice... Le patient, c'est plutôt la colle que l'on utilisera pour figer l'œuvre.


Qui est-il ? Quelqu'un de plus en plus exigeant ; un homme, plus souvent une femme, de mieux en mieux informé et de plus en plus sensibilisé au lien entre hygiène bucco-dentaire et santé générale. C'est aussi une personne qui renonce encore trop souvent aux soins dentaires – parce que le temps d'attente pour un rendez-vous est trop long, parce que c'est trop cher pour lui ou tout simplement parce qu'il a peur du dentiste. À vous, à nous, de résoudre ce casse-tête.



CEREC Primemill





BLOCK

Dentsply Sirona
mono L
A3



TOOL SET

Mill & Grind

75%			92%
85%			70%

Navigation icons: Home, Settings, Camera



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

DEPUIS 29 ANS NOUS ACCOMPAGNONS
QUOTIDIENNEMENT LE PRATICIEN EN IMPLANTOLOGIE

IPPpharma

De la table d'opérateur à l'instrumentation, sans oublier les packs de chirurgie et autres consommables nous sommes votre partenaire privilégié. Nous vous guidons et vous aidons dans votre installation.

mectron
medical technology

**PIEZOSURGERY
TOUCH**



BRUMABA
OPERATING TABLE SYSTEMS

SIÈGE OPÉRATEUR
5 modèles



BRUMABA
OPERATING TABLE SYSTEMS

**TABLE
OPÉRATEUR
GENIUS**



Medtronic

**FILS DE
SUTURE**

OFFRE 2+1



**CLOUS
TITANE**

Longueur
3 mm /
5 mm



MONDEAL
MEDICAL SYSTEMS GROUP

VIS MCD
1,50 mm



**TOUTE
INSTRUMENTATION**

MJK
FRACTIONNEMENT

Hu-Friedy

KOHLER



**SYSTÈME
D'ASPIRATION FIXE**

BUSCH

MEDAP

SYSTÈME D'ASPIRATION MOBILE

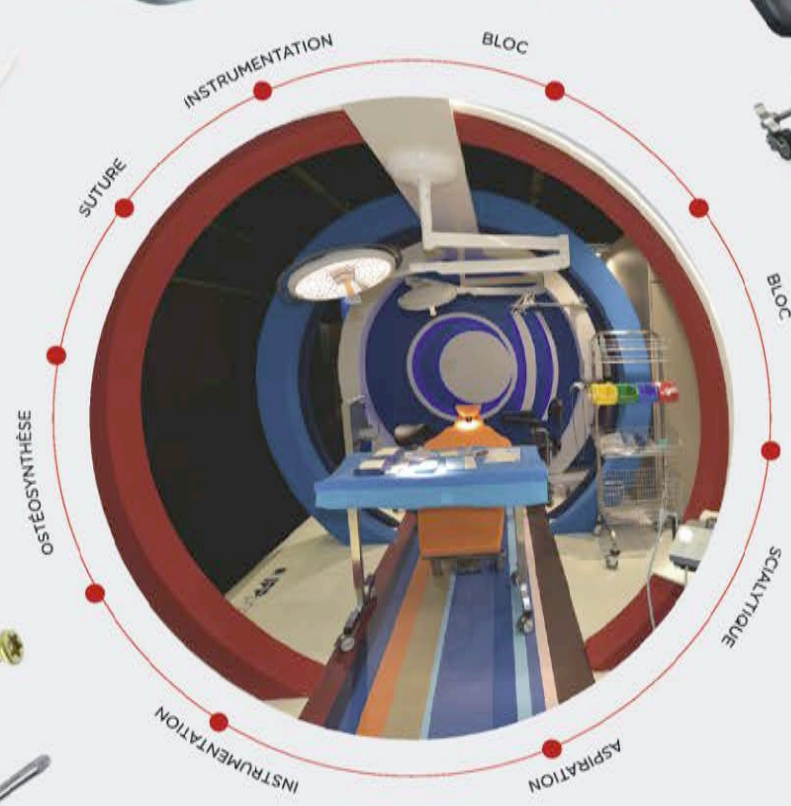


MAQUET
GETINGE GROUP

**ÉCLAIRAGE
POWERLEDS
300**



**ÉCLAIRAGE
TRIANGO 30**



SI VOUS CHERCHEZ UN INSTALLATEUR PARTENAIRE DANS VOTRE RÉGION, CONTACTEZ-NOUS.

Tél. (33) 4 91 05 05 55 - Fax (33) 4 91 05 07 38

IPP pharma - Parc d'activité de Fontvieille - Route des 4 saisons - 13 190 ALLAUCH

ipp-pharma.net | You-Tube | Facebook

Sommaire

MARS 2020

Actualités 10

Repérages 20

Interviews

Dental Hi Tec 26

Global D 30

C'est nouveau

MyCareFlex 28

Chroniques

Mathieu ROUPPERT 49

Edmond BINHAS 65

Yassine HARICHANE 74

Catherine ROSSI 82

[En couverture] 32

**Dentisterie en 2020
les 10 pièces
du puzzle**



[Cas d'école] 40



**SUR LA PISTE D'UN PRATICIEN
EN MONTAGNE
DR THIERRY DESAULES**

Guide pratique

STRATÉGIE 53

Se mettre à l'implantologie ?

COMMUNICATION 58

5 clés pour un premier rendez-vous réussi

ORGANISATION 64

L'entretien du cabinet : question d'image

DROIT 68

Association : les points juridiques à aborder

Vie pro / vie perso

- Reconversion réussie pour ces chirurgiens-dentistes ! 76

Abonnement 56

Bloc-notes 84

Agenda 87

Petites annonces 91

Histoire 92

N O U V E L
A - d e c 5 0 0



L'évolution d'une légende

Avec plus de 50 ans d'expérience, A-dec a toujours orienté ses recherches dans le but de rendre meilleur le quotidien des praticiens.

La nouvelle version de l'A-dec 500 réunit toutes les performances technologiques pour atteindre l'excellence dans l'art dentaire.

Les 5 piliers qui sont les 5 « PLUS » du nouvel A-dec 500 :

- + **Accès optimal** : meilleure ergonomie et positionnement assisté
- + **Intégration flexible** : conception technologique évolutive pour une configuration des instruments cliniques de votre choix
- + **Contrôle intelligent** : réactivité et utilisation intuitive de votre unit
- + **Soins supérieurs** : douceur, souplesse, confort pour une expérience patient améliorée
- + **Sérénité** : travaillez en toute confiance, grâce à la fiabilité reconnue



a dec
reliablecreativesolutions®

Venez découvrir la gamme A-dec chez votre concessionnaire, sur le site www.a-dec.com ou par téléphone au 0148133738

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

Audrey Bussière
Hadrien Donnard
François Gleize
Pauline Machard
Claire Manicot
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 : Mars 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 « Implants
dentaires » et deux encarts :
Codent et MyCareflex.

Contributeurs



Anaïs Bayle-Bernadou

Juriste en cabinet d'avocats
d'affaires, elle accompagne
notamment les professionnels
de santé lors de la création
ou de l'acquisition de leur cabinet
et dans leurs problématiques
du quotidien.



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 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.



Mathieu Rouppert

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



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
naturebiodontal.com.

Incisif

À 50 ans, l'ADF s'offre une nouvelle jeunesse

L'Association dentaire française, créée en 1970, fête ses 50 ans. Pour célébrer ce demi-siècle, l'association se dote d'un nouveau logo et d'une nouvelle identité.

Joël Trouillet, l'un des deux secrétaires généraux de l'ADF, explique ce changement : « *Nous sommes reconnus comme un acteur engagé et indispensable à la profession. Notre association a, en effet, contribué à de profondes avancées. Nous voulons continuer d'innover mais sans nous renier, sans jamais oublier nos fondamentaux.* » Julien Laupie, son binôme, ajoute : « *Même si notre notoriété et notre reconnaissance sont fortes, nous voulons, plus que jamais, renforcer notre visibilité et notre lisibilité.* »

• Les champs d'actions de l'ADF

Dorénavant, l'ADF présentera ses actions à travers trois verbes : « Accompagner, Défendre, Former ». Ces trois verbes définissent les missions de l'ADF. Ils synthétisent ses engagements et son utilité. Trois verbes dont chaque première lettre vient en écho à l'acronyme ADF.

• Un nouveau logo

Ce nouveau logo, créé par l'agence indépendante Okó, invite à plusieurs lectures : Vous y verrez une dent, mais pas que... Cette dent est dessinée par les trois initiales du sigle ADF. « *Trois lettres ascendantes aux formes arrondies et accueillantes pour exprimer notre caractère audacieux et bienveillant* », explique Joël Trouillet.



• Une signature de marque

Au-delà de ses missions premières, l'ADF est un acteur d'influence reconnu pour ses forces de proposition qui valorisent vos métiers. Elle acquiert pour trois mois 'Incisive par nature', afin de faire référence à la profession mais aussi exprimer sa détermination et sa capacité d'innovation.

Ces trois missions, ce nouveau logo et cette première signature de marque ont été révélés le 19 février 2020 parce que « *c'est le 50^e jour de l'année où nous fêtons notre 50^e anniversaire, pointe Julien Laupie. Ne pensez pas que nous allons nous arrêter à cela. D'autres initiatives viendront jalonner cette année si singulière pour notre association. L'ADF veut continuer d'être une association inspirée et inspirante, déterminée et déterminante.* »

Retrouvez le film de marque sur www.adf.asso.fr

ACCÉDEZ À UN MONDE
SANS LIMITE AVEC LE SCANNER
INTRA-ORAL WOW™

WOW
A BIOTECH DENTAL BRAND

www.wow-scan.com

ET DÉCOUVREZ
L'ORTHODONTIE INVISIBLE
EN QUELQUES CLICS.



Prise d'empreinte
avec la caméra WOW™



Transfert de vos fichiers
en quelques clics à partir
de votre espace Smilers®.



Un accompagnement
par un orthodontiste
Smilers®



DÉCOUVREZ SMILERS®,

1^{ERS} ALIGNEURS
100% PRODUITS EN FRANCE.
TRANSPARENTS, SUR-MESURE

smilers.biotech-dental.com

smilers® LE POU-
VOIR
DE SOU-
RIRE.

Fabricant WOW : Condor SAS. Distribué par : Biotech Dental. Dispositif médical de classe I, destiné à la dentisterie numérique. CE. Fabricant Dentifit : Circle Additive Manufacturing. Dispositifs médicaux sur-mesure de classe IIa, destinés à la prothèse dentaire.
Fabricant Smilers® : Biotech Dental Smilers. Dispositifs médicaux sur mesure de classe IIa, destinés à l'alignement dentaire. Toutes les marques sont sous la responsabilité de leurs fabricants respectifs. Lire attentivement les instructions figurant sur les notices. Non remboursés par la sécurité sociale. Visuels non contractuels.
Ne pas jeter sur la voie publique. Imprimerie VALLIERE - 163, Avenue du Luxembourg - ZAC des Molières - 13140 Miramas - France.
Biotech Dental - S.A.S au capital de 24 866 417 € - RCS Salon-de-Provence : 795 001 304 - SIRET : 795 001 304 00018 - N° TVA : FR 31 79 500 13 04.



Éclairage

Une étude sur la fatigue visuelle des soignants au bloc opératoire

Quels sont les impacts des éclairages intenses utilisés dans les salles d'opération sur la fatigue visuelle des chirurgiens et équipes travaillant dans les blocs ?

Réponses grâce à une étude menée à Lyon.

néons... peuvent non seulement entraîner une fatigue visuelle, mais aussi en cascade des troubles de la vision, voire des troubles musculo-squelettiques.

Il était donc intéressant de se pencher sur les effets des éclairages utilisés en chirurgie sur les professionnels de santé qui prennent en charge des patients dans ces salles d'opération, souvent pendant de longues durées. Ce travail a permis de mettre en évidence une plus grande fatigue visuelle sous éclairage opératoire. Il a permis également de faire des propositions sur la gestion de l'éclairage (éclairage opératoire et ambiance lumineuse de la salle) dans une salle d'intervention.

Trois propositions pour diminuer l'impact de la lumière sur la fatigue

visuelle et la fatigue en général :

- Éviter les contrastes forts entre le champ opératoire et l'ambiance lumineuse de la salle. Maintenir une ambiance lumineuse significative, favoriser la lumière naturelle et éviter d'opérer avec une salle dans la pénombre.
- Éviter de focaliser la tache lumineuse lorsque cette fonction est présente sur l'éclairage.
- Débuter l'intervention avec un éclairage de plus faible intensité possible et augmenter de façon progressive lorsque le champ est plus profond ou plus sombre. Il faut être attentif également lorsque l'on dispose de deux éclairages opératoires de ne pas surexposer le champ opératoire puisque les niveaux d'éclairage s'additionnent entre les deux éclairages.

Le Dr Patrice Peyrat, chirurgien au centre de lutte contre le cancer Léon Bérard (Lyon) a mené une étude (auprès de 7 chirurgiens et 5 infirmiers) sur l'impact de la lumière des salles d'intervention sur la fatigue visuelle. Des travaux conduits avec la société Getinge et l'école d'orthoptie de l'université Claude Bernard Lyon 1. Quarante observations ont été conduites. Objectif : améliorer les conditions de travail des professionnels de santé.

La luminosité des écrans, la lumière bleue, l'intensité des

LE CHIFFRE

+ 17,3 %

Le nombre de dentistes inscrits dans une action de DPC en 2019 est en hausse de 17,3 % par rapport à 2018, selon les chiffres publiés par l'ANDPC le 10 janvier (données du 30 septembre). Une évolution qui suit globalement celle de l'ensemble des professionnels de santé (+31,1 %). Sur la période 2017-2019, les praticiens engagés dans une action de DPC étaient au total 10 076 soit 27 % de la population éligible au dispositif.

www.mondpc.fr

YSONIC

GAMASONIC - France -

Gamme complète de Laveurs-Désinfecteurs

Conforme à la norme EN ISO 15883



Le passage incontournable avant la stérilisation

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

GAMASONIC - 63160 BILLOM - France -

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

RH

Le ministère du Travail lance le code du travail numérique

Le code du travail numérique est un nouveau service du ministère du Travail qui répond aux questions des salariés et des employeurs sur le droit du travail. « Ce nouveau service, qui s'inscrit dans les ordonnances de 2017 sur le renforcement du dialogue social et la sécurisation des relations de travail, va simplifier l'accès au droit et les démarches de toutes celles et tous ceux qui travaillent. Je pense en particulier aux salariés et

employeurs que représentent les petites et les moyennes entreprises qui n'ont pas forcément de service juridique ou de représentant syndical », explique Muriel Pénicaud, ministre du Travail. L'outil intègre un moteur de recherche permettant à l'utilisateur d'effectuer des recherches par mots-clés, pour trouver des réponses à ses questions. Son objectif est de répondre de façon synthétique et précise, en langage

courant, aux 50 questions les plus fréquentes en droit du travail pour les 50 principales branches (soit 78 % des salariés) : durée de la période d'essai, informations à faire figurer sur le contrat de travail, durée maximale du contrat d'intérim, cumul d'emplois, calcul de l'indemnité de fin de contrat...

<https://code.travail.gouv.fr>



Honoraires

LA CNAM, PLUS ATTENTIVE AUX ANOMALIES DE FACTURATION



La CNAM va mettre en place un « contrôle du respect des honoraires limites de facturation », prévient l'Union Dentaire, sur son site, le 22 janvier 2020. Dans un premier temps une analyse exhaustive des feuilles de soins sera effectuée automatiquement. Le contrôle a pour but de vérifier le respect des honoraires limites de facturation.

En cas d'anomalies constatées de manière répétée, une première phase pédagogique est enclenchée. Des courriers sont adressés aux praticiens fautifs les enjoignant de régulariser et d'appliquer les honoraires limites de facturation tels que définis dans la convention. En cas de non-respect, sans rectification, la procédure peut être répétée par l'envoi de deux ou trois courriers. À la suite de cette phase, les feuilles de soins ne sont plus traitées automatiquement, mais sont analysées manuellement pendant un mois. Le praticien est sorti du système de traitement OGE (traitement automatisé des feuilles de soins). À l'issue de cette phase, si la CPAM ne constate pas d'anomalies de facturation, les feuilles de soins sont de nouveau traitées automatiquement, il y a réintégration dans le système de traitement OGE. Si des anomalies de facturation sont constatées des sanctions conventionnelles peuvent être décidées. À suivre, donc !



Je choisis de soigner

Soigner le développement
de mon activité
et de mon patrimoine
avec le service bancaire
qui conjugue vie professionnelle
et vie personnelle.

Découvrez l'offre HSBC dédiée
aux professions libérales sur [hsbc.fr/fusion](https://www.hsbc.fr/fusion)



Nourrir vos ambitions



Premier sujet abordé, le « 100 % Santé », qui s'applique depuis le 1^{er} janvier 2020. « *Un constat s'impose : dans plus de 90 % des cas, le "100 % Santé" fonctionne bien. Cependant, de façon non négligeable, des manquements inacceptables ont été observés. Ce qui nécessite une vigilance constante et, surtout, une résolution rapide pour une bonne prise en charge des patients et un exercice serein des praticiens* », a pointé la confédération.

Deuxième dossier évoqué, la réforme des retraites, actuellement examinée à l'Assemblée nationale. Les CDF ont jusqu'à présent participé à toutes les réunions de concertation sur le sujet. Ils se battent depuis le début pour que le passage d'un régime de retraite autonome au régime universel à points ne pénalise pas la profession, y compris les jeunes générations.

Des revendications multiples

Ils ont ainsi porté plusieurs revendications qu'ils n'ont pas manqué de rappeler au ministère :

- la conservation du régime des prestations complémentaires vieillesse (PCV) ;
- le transfert d'une part de la cotisation CSG vers la cotisation de retraite, génératrice de nouveaux points ;

Réforme des retraites

Les CDF au ministère

Le 31 janvier 2020, une délégation des CDF, conduite par Thierry Soulié, leur président, a rencontré deux conseillers au cabinet d'Agnès Buzyn, qui était encore ministre des Solidarités et de la Santé.

- la préservation des réserves de la CARCDSF : ce qui a été cotisé par les chirurgiens-dentistes doit revenir aux chirurgiens-dentistes ;

- et, concernant le cumul emploi retraite : la Confédération a demandé que les cotisations retraites générées par l'activité libérale en cumul emploi retraite permettent l'acquisition de droits nouveaux. Ce point a été confirmé, ce sera chose faite dès 2022.

Sur toutes ces demandes, des assurances ont été apportées oralement par le gouvernement. Les CDF souhaitent « *que toutes ces mesures soient clairement inscrites dans le projet de loi.* » Ils resteront vigilants tout au long de son parcours législatif.

Troisième thème, celui de l'installation des centres dentaires, que les CDF qualifient de « *créations sauvages* ». « *Ces installations ne répondent en aucun cas à des problèmes de santé publique et ont d'autant moins de sens qu'elles ont lieu dans des zones en sur-densité médicale* », ont-ils dit aux conseillers. Ils ont attiré l'attention du gouvernement sur la pertinence de la proposition de loi visant à mieux encadrer l'ouverture et le fonctionnement de ces centres, déposée par Thibault Bazin, enregistrée à la présidence de l'Assemblée nationale le 10 avril 2019.

© percarov / istockphoto

LE NOM

Inès Meisels, dite « Dr M. »

Lutter contre la désinformation sur la santé bucco-dentaire ? Expliquer aux internautes le RAC 0, le charbon actif... Le Dr M., chirurgien-dentiste vous dit tout sur sa toute nouvelle chaîne Youtube shorturl.at/duNX4

Sur cette chaîne, celle qui a créé l'AVASN (Agence de veille et d'actions sanitaires numériques), souhaite donner plus largement des orientations sur la santé publique ou encore les médecines alternatives. Vous pouvez déjà vous abonner mais également la retrouver sur Facebook : www.facebook.com/drmytb/ et Instagram : @dr.mytb

Complémentaires santé

UNE INFLATION MÉDIANE DE + 5 %



© Michael Burrell / istockphoto

L'UFC - Que Choisir révèle, sur la base de l'étude de près de 500 contrats d'assurance santé recueillis auprès des consommateurs, que l'inflation subie en 2020 par les usagers est importante : elle est de 5 %, « bien au-delà des 3 % annoncés par certains professionnels », décrit l'association de consommateurs, et davantage qu'en 2019 (+ 4 %). Sur les contrats étudiés (qui peuvent couvrir plusieurs personnes), c'est ainsi un surcoût médian de plus de 80 € qui sera supporté par les assurés. L'inflation annuelle dépasse même 150 € pour 20 % des contrats étudiés.

Compte tenu de cette flambée des tarifs, et des écarts très marqués entre organismes complémentaires, l'association demande à la ministre de la Santé « de mettre en œuvre sans attendre la résiliation à tout moment des contrats d'assurance santé, pour permettre aux assurés de jouer leur rôle de régulateur du marché ».

En savoir plus : www.quechoisir.org

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 - S2JTES T1295j
Fabricant - Airel France / Mai 2018
Pour toute information complémentaire, se référer à la notice d'utilisation

Réforme des retraites

La CARCDSF déplore un « passage en force »

Dans un édito, Frank Lefèvre, président de la CARCDSF, tire le bilan de deux années de concertations avec les pouvoirs publics.

Frank Lefèvre regrette que la concertation n'ait abouti à « rien de significatif », ni sur le fond, ni sur la forme. Il déplore notamment la création de deux taux de cotisation pour les indépendants, qui « va créer de facto deux sortes de professionnels libéraux : ceux qui gagnent moins de 40 000 € et ceux qui gagnent plus ».

Le président en vient aux faits : « Si le régime universel se met en place, la CARCDSF ne gèrera plus en 2025 que les retraités actuels et la totalité des cotisants nés avant 1975, plus ceux nés après 1975 pour la part qu'ils auront cotisée avant 2025. Pour lui permettre de pouvoir honorer ses engagements, les régimes actuels recevront du régime universel une dotation pour compenser ce

qu'ils ne percevront plus des affiliés au régime universel, et ce, théoriquement jusqu'à disparition des derniers allocataires des régimes actuels.

Concernant l'épineux problème des réserves constituées, au prix d'efforts tant des cotisants que des retraités en prévision des déséquilibres démographiques futurs, le président de la République et le Gouvernement ont bien dit qu'elles appartiennent aux caisses de retraite et aux professions les ayant constituées. Encore faudrait-il que le projet de loi le formalise et garantisse l'utilisation des réserves au bénéfice des affiliés de leurs régimes respectifs, ce qui n'est pas le cas. Nous serons particulièrement vigilants à toute tentative de spoliation de vos réserves. »

Déserts médicaux

UN UTILITAIRE DE 3,5 T TRANSFORMÉ EN CABINET

Le Dr Lenfant, président de l'URPS chirurgiens-dentistes d'Auvergne-Rhône-Alpes a travaillé avec les équipes du carrossier Gruau à la conception d'un projet novateur : un cabinet dentaire mobile pour soigner les personnes âgées en Ehpad ou vivant dans un désert médical. Si des expérimentations ont déjà été réalisées avec des poids lourds, jamais la base d'un cabinet dentaire n'avait été un utilitaire 3,5 t. Un challenge d'autant plus ambitieux qu'il devait être réalisé en un temps record de 23 semaines. Le bureau d'études de Gruau Le Mans a conçu et modélisé une cellule sur-mesure capable d'accueillir l'ensemble du matériel nécessaire (soins, chirurgie,

radiologie, prothèses...), tout en préservant suffisamment d'espace pour l'accès en fauteuil roulant, via une plateforme élévatrice. Un autre



défi consistait à intégrer le matériel de radiologie. Cette technologie est soumise à la réglementation et la

validation de l'Autorité de sûreté nucléaire. Huit mois de travail ont été nécessaires pour obtenir l'autorisation d'intégrer une solution portative développée par un fournisseur, évitant d'avoir à plomber les parois du véhicule. Ingénieurs, stratifieurs, menuisiers, métalliers, agenceurs, électriciens ou encore plombiers sont intervenus tour à tour lors de la réalisation du cabinet mobile. Celui-ci fait l'objet d'une expérimentation depuis fin 2019. La phase de validation durera quatre ans et impliquera jusqu'à 46 Ehpad dans le Puy-de-Dôme.

En savoir plus : www.auvergne-rhone-alpes.ars.sante.fr

Management

UN EUROPÉEN SUR CINQ DÉNONCE UN MANAGEMENT TOXIQUE



Un management incohérent serait la première cause de la baisse de productivité au travail en Europe, selon l'étude *The workforce view in Europe 2019*, qui mesure le ressenti des employés au travail (10 000 travailleurs interrogés dans huit pays). Selon le rapport, 23 % des sondés pointent du doigt un management délétère. Une augmentation de quatre points par rapport à l'édition 2018. Autre constat du rapport : les Français de moins de 35 ans sont plus angoissés que les employés plus âgés. 84 % d'entre eux déclarent ainsi subir un stress professionnel une fois par semaine, contre 71 % pour les plus de 44 ans. Dans l'Hexagone, toutes classes d'âge confondues, un répondant sur cinq souffrirait d'anxiété au travail.

En savoir plus : www.fr.adp.com, onglet « Données thématiques et tendances RH »

AFFUTER DES INSTRUMENTS C'EST DE L'HISTOIRE ANCIENNE

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



QUITTEZ L'ÉPOQUE DES MEULES

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



Exclusivement par



VOTRE
MÉTIER,
NOTRE
COMBAT



PROMODENTAIRE
Partenaire du libéral de demain

GENERIC IMPLANTS

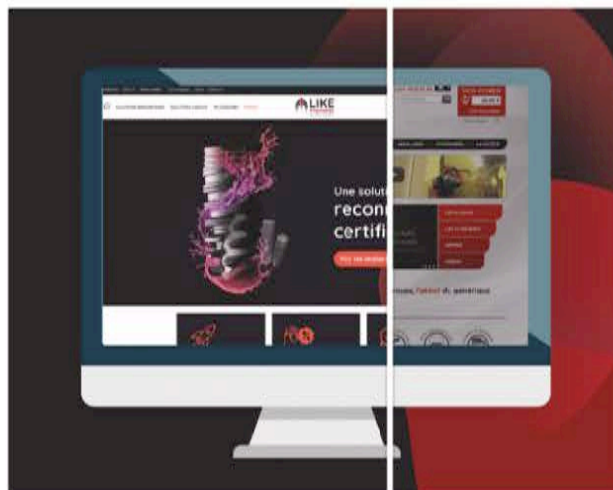
NOUVEAU SITE WEB, NOUVEAUX SERVICES

Donner une nouvelle image, un nouveau souffle à la société Generic implants était l'une des priorités lors de la refonte du site. Avec un design moderne, coloré et épuré, Generic Implants a relevé ce challenge. L'arborescence a été repensée, avec des menus offrant un accès rapide et fluide, pour trouver en deux clics les dispositifs dont les chirurgiens-dentistes ont besoin.

Autre nouveauté, la possibilité de commander les implants et pièces prothétiques depuis le téléphone portable, mais aussi de payer par carte American Express (en plus de MasterCard et Visa), aussi bien depuis la boutique en ligne que par téléphone.

Le site propose en outre une rubrique présentant des cas cliniques réalisés par des chirurgiens-dentistes spécialisés dans le traitement implantaire et chirurgical.

Enfin, il est possible de demander, via le site web, le kit de



communication LIKE Implants, à installer dans la salle d'attente et qui permet de créer un premier lien avec le patient : il démystifie l'implant dentaire et explique simplement les traitements et protocoles existants.

Pour plus d'informations :
www.genericimplants.com

FARO

LAMPE ALYA POUR UNITÉ DENTAIRE

Depuis plus de 70 ans, Faro conçoit et fabrique des équipements pour les fabricants d'unités dentaires, de cabinets dentaires et de laboratoires. La caméra led Alya, finaliste au prix de l'innovation ADF 2019, a été codéveloppée avec des praticiens afin de leur proposer une optique HD adaptée à l'art dentaire. L'intégration à leur éclairage permet d'en faire un outil discret et ludique. Au-delà, de cette intégration, Faro propose également une application de gestion des images, ainsi qu'un cloud sécurisé et illimité.

Les applications de la caméra sont nombreuses :

- Protection juridique (film acte).
- Training et conférence / Amélioration des techniques / Formation continue.



- Apprentissage (facultés).
- Aide pour la compréhension des soins proposés et du travail accompli par les patients.
- Outil pédagogique client (montrant comment se brosser les dents pour les enfants par exemple).

Pour plus d'informations :
www.faro.it/fr/

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

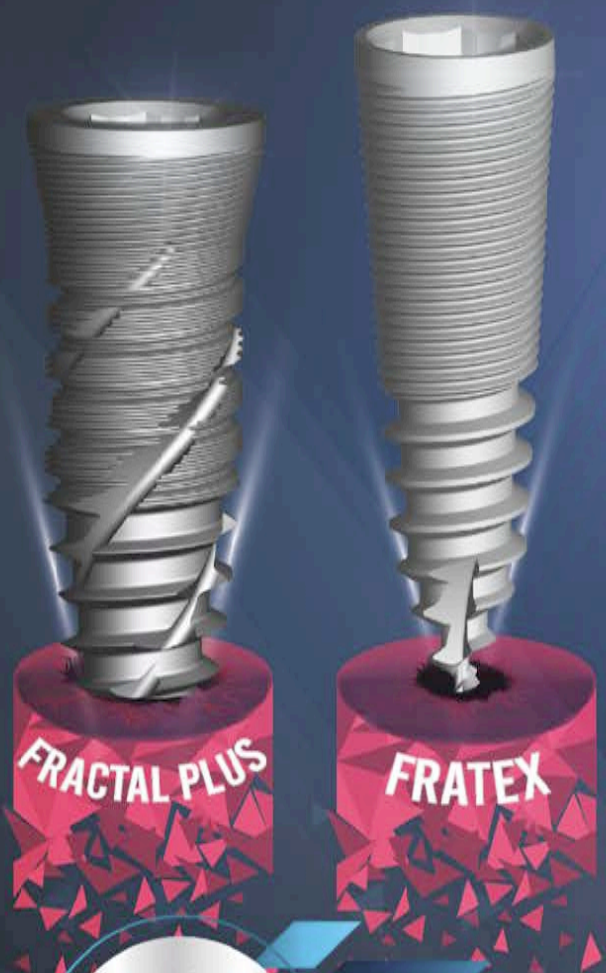
► **État de surface non rugueux VMSS (Victory Machined Smooth Surface)**

- Surface usinée en contact avec l'os : rugosité Ra 0,8 µm / col de l'implant : rugosité Ra < 0,4 µm
- Passivation contrôlée des surfaces aux acides :
 - Décontamination de la surface
 - Formation d'une couche de TiO₂ (dioxyde de titane)
 - Création d'une nano-structure

*Jordana et al., Implant Dentistry Vol. 27(6), 2018



Réf. TCFE



► **1 seule connectique pour 3 implants**

- Stabilité et résistance mécanique optimisées :
- Connectique octogonale profonde
 - Double centrage sur octogone et cylindre
 - Filetage M2-0.40

► **Protocole simplifié : 1 trousse pour 3 implants**

- 1 seul foret par densité osseuse et par implant
- Forets avec butée active permettant d'aplanir la crête osseuse
- Dépassement sécurisé du foret de 0,75 mm



**Rendez-vous à Euro Implantology
2-3 avril au Palais de la Méditerranée - Nice**

www.euroimplanto.fr

VICTORY - 19 rue Rossini - 06000 Nice - FR Tél. + 33 4 93 62 21 01 - Info@victoryimplants.fr

La trousse et les instruments manuels sont des dispositifs médicaux qui répondent aux exigences de la réglementation en vigueur (marquage CE, classe I). Les implants (classe IIb), les forets (classe IIa), et les instruments rotatifs (classe IIa) portent le marquage CE0459 (organisme notifié GMED). Produits destinés à l'implantologie dentaire, réservés aux professionnels de santé, non remboursés par les organismes d'assurance maladie. Lire attentivement les instructions figurant sur la notice ou sur l'étiquetage avant utilisation. Fabricant : Victory. Implants Fractal Plus / Fratex- Solutions Cabinet Dentaire - Édition 02/2020 - visuels et photos non contractuels

DENTALGIC

EZ BLOCK, LA RÉUSSITE DES ANESTHÉSIES MANDIBULAIRES

Dans de nombreux cas, la réalisation des anesthésies régionales mandibulaires est difficile, car les repères anatomiques sont insuffisamment marqués.

Dentalgic a développé EZ-Block, un angulateur breveté qui s'appuie sur des repères extra-oraux faciles à identifier. Il permet de positionner l'aiguille à l'endroit théoriquement idéal pour réaliser une anesthésie tronculaire avec une réussite de l'ordre de 100 %.

Les bénéfices pour le chirurgien-dentiste :

- Des injections reproductibles : l'aiguille est positionnée idéalement, quelles que soient les variations morphologiques individuelles des patients ;
- Le contrôle de la hauteur, de la profondeur et de l'axe d'injection : pour gagner en efficacité et en sécurité ;



• Une protection optimale : les doigts restent à distance du point de pénétration de l'aiguille, permettant de diminuer le risque de piqûres accidentelles et d'accidents liés à l'exposition au sang.

Les bénéfices pour les patients :

- Une diminution de la dose efficace : votre patient reçoit une quantité réduite de produit anesthésiant ;
- La diminution du stress de l'injection : la longueur de l'aiguille est masquée de la vue de votre patient.

Ce produit a été finaliste au Prix de l'innovation de l'ADF.

Pour plus d'informations :

www.ez-block.com/fr/

09 83 36 25 47

TOV IMPLANT

SPOTTER : LE DÉTECTEUR D'IMPLANT

Ce nouveau dispositif électronique avancé localise avec précision les implants dentaires recouverts de tissu gingival.

Le Spotter réduit le temps de cicatrisation et de fauteuil afin de maximiser les avantages pour le patient et le dentiste. Il s'agit d'un dispositif essentiel à ajouter à votre pratique lorsque l'identification de l'emplacement de l'implant est nécessaire.

SPOTTER vous permettra de :

- Trouvez facilement et avec précision les implants recouverts de tissu gingival,
- Minimiser la période de cicatrisation (flapless),



• Il convient à l'ensemble des systèmes d'implants en titane. Pour l'implantologie en deux étapes le Spotter est un instrument incontournable dans la procédure d'implantologie moderne.

Pour plus d'informations :

www.tov-implant.com

Tél. 01 77 38 30 30

contact@tov-implant.com



Nouvelle Convention : faites confiance au laboratoire de référence !



**Conseils personnalisés de
votre prothésiste dédié**
à vos côtés au quotidien

**Tarifs optimisés pour chaque
panier de soins**
baisse des tarifs sur les prothèses monolithiques zircone

**Accompagnement dans la
transformation numérique**
-10% sur les empreintes optiques



SKECHERS

LA MARQUE DE BASKETS AMÉRICAINES DÉBARQUE DANS LE MÉDICAL

Skechers sort chez Mankaia une gamme de vêtements médicaux et de baskets destinée aux professionnels de santé, parmi lesquels les chirurgiens-dentistes et orthodontistes.

Les blouses Skechers utilisent les dernières technologies antibactériennes et anti-transpiration. Le look est sportif, élégant, et les couleurs fraîches. Bonus écologique : chaque blouse est conçue à

partir de sept bouteilles plastiques recyclées. La gamme de baskets médicales suit les tendances de la mode tout en garantissant un confort absolu avec les technologies bulles d'air, un système de protection contre les chocs, un excellent retour d'énergie et une semelle mémoire de forme.

Pour plus d'informations :
contact@mankaia.com
www.mankaia.com

RENFERT

TEMP:EX, SOLVANT POUR CIMENTS PROVISOIRES

temp:ex est un solvant pour ciments dentaires provisoires à base d'oxyde de zinc.

Avantages

- Nettement moins d'opérations manuelles, d'où une économie de temps de travail.
- Permet d'éviter d'endommager la restauration avec des instruments lors des opérations manuelles.
- Compatibilité éprouvée avec les matériaux dentaires courants.

Détails

- Nettoyage jusqu'à 50 % plus rapide en utilisant temp:ex avec l'appareil de nettoyage de prothèses Sympro.
- Économique, grâce au flacon avec doseur.



« Jusqu'à présent, l'élimination de ciment provisoire était une tâche laborieuse qui présentait des risques de détérioration de la restauration. Maintenant, avec temp:ex, cette opération se déroule en arrière-plan et en toute sécurité. Cela laisse davantage de temps à mon personnel pour s'occuper des patients », affirme le Dr Sigmar Schnutenhaus.

Pour plus d'informations :
www.renfert.com



SAVEZ-VOUS

que vous pouvez
gagner de l'argent

GRÂCE À L'ANESTHÉSIE ?

DENTSPLY SIRONA

*Cerec Primemill
facilite l'excellence*



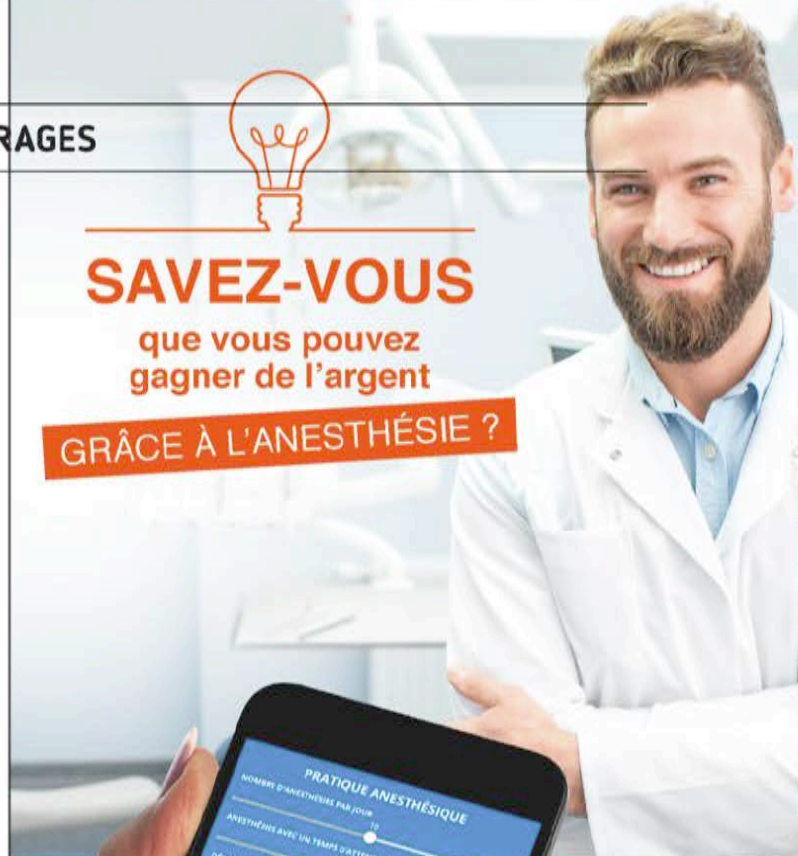
Avec Cerec Primemill, la toute nouvelle unité d'usinage de Dentsply Sirona, les restaurations au fauteuil sont plus faciles et plus rapides. Une attention particulière a été portée à sa facilité d'utilisation. L'interface tactile guide le praticien à travers toutes les étapes du flux de travail.

Chaque étape du flux de travail est affichée dans l'ordre et indique, par exemple, quels outils sont utilisés pour le matériau sélectionné et l'option d'usinage. Les outils sont équipés d'un code couleur en fonction du matériau à traiter.

Chaque outil dispose d'une petite balise d'identification par RFID qui peut être lue par un scanner intégré dans Cerec Primemill. La machine informe le praticien du statut de l'outil et s'il doit être remplacé. Le nouveau guidage facilite l'utilisation de la machine.

Avec Cerec Primemill, le temps nécessaire pour fabriquer une couronne en zircone peut être raccourci d'environ 10 à 12 minutes ou même à 5 minutes en utilisant le nouveau mode « très Rapide ».

Pour plus d'informations :
www.dentsplysirona.com



PRATIQUE ANESTHÉSIE

- NOMBRE D'ANESTHÉSIEUX PAR JOUR: 10
- ANESTHÉSIE AVEC UN TEMPS D'ATTENTE AVANT L'ACTE: 30%
- DÉLAI D'ATTENTE MOYEN AVANT DE COMMENCER L'ACTE PRÉLU (PROFESSORAT): 2 min
- NOMBRE DE MIN DE 30 MIN NON RÉALISÉES PAR MOIS (ANESTHÉSIE): 1

MINUTES PERDUES PAR MOIS: 452
SOIT EN MOYENNE: 8 heures

VOTRE MANQUE À GAGNER MENSUEL: 806,76 €

GAIN ANNUEL APRÈS RÉDUCTION DU LEASING QUICKSLEEPER: 7.206,36 €

Avec Quicksleeper, en plus du confort patient, l'anesthésie est une source de rentabilité.

EN SAVOIR PLUS



DÉCOUVREZ COMMENT

en scannant ce QR code

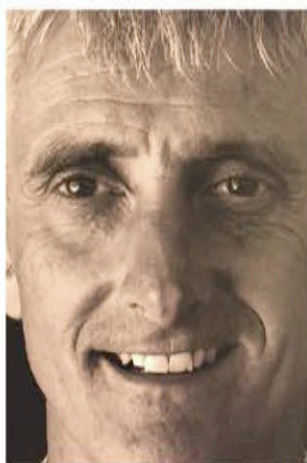
et faites votre simulation !



Quicksleeper⁵
by DENTAL HI TEC

Envisagez enfin l'anesthésie comme un levier
de rentabilité pour votre cabinet !

DENTAL HI TEC
— Anesthésier avec sérénité —



Dr Rémi Couzinie (Saint-Gingolph, Haute-Savoie)

« L'ANESTHÉSIE OSTÉOCENTRALE ME PERMET DE TRAVAILLER PLUS SEREINEMENT »

Le praticien est l'un des dentistes référents du « stylo » électronique d'anesthésie Quicksleeper 5 (Dental Hi Tec), qui permet de réaliser toutes les techniques d'anesthésie dentaire, dont l'anesthésie ostéocentrale. Il nous parle des bénéfices que le dispositif a apporté à son exercice.

Depuis quand utilisez-vous l'anesthésie ostéocentrale ?

Depuis plus de dix ans. La technique consiste à perforer l'os cortical maxillaire ou mandibulaire afin de réaliser l'injection dans l'os trabéculaire, à proximité des apex. À l'endroit où les vaisseaux sanguins pénètrent dans la dent. C'est redoutablement efficace car le produit est piégé en totalité sous les corticales, et se diffuse au sein de l'os spongieux. Cela permet notamment de ne pas insensibiliser les tissus mous.

En quoi ce mode d'action diffère-t-il des autres techniques ?

L'avantage décisif, c'est l'instantanéité. Vous posez votre seringue. Immédiatement, vous pouvez opérer. Le protocole permet de traiter plusieurs dents en un seul point d'injection. De deux à six dents selon la dose, et ce pour tous les types de soins. Par exemple, pour des composites sur plusieurs dents antérieures, une seule injection au point interincisif vous permettra d'endormir jusqu'aux deux canines, sans paralyser la lèvre.

Quel bénéfice pour votre exercice, au quotidien ?

D'abord, l'extrême fiabilité du système. Utiliser le Quicksleeper a transformé

ma pratique. Je ne me pose plus de question sur la réussite de l'anesthésie qui vient d'être pratiquée. Cela me donne une grande sérénité de travail. Même si l'assistante me prévient que le prochain patient risque d'être difficile, je suis tranquille.

Est-ce rentable ?

Assurément, car l'efficacité du Quicksleeper vous assure de pouvoir mener vos actes jusqu'au bout, et donc de pouvoir les coter et les facturer, sans multiplier les rendez-vous. Le temps passé au fauteuil est optimisé. Vous avez prévu un traitement de racine sur une 36, or il se trouve que vous repérez une petite carie sur la 35 et une carie mésiale sur la 34... Avec une seule injection, vous pouvez tout chiffrer en une séance. Plus besoin de repiquer et d'utiliser une carpule supplémentaire. Sans oublier le temps gagné grâce à l'instantanéité de la prise, à chaque intervention...

Côté fauteuil, quels sont les avantages pour l'expérience patient ?

Il n'est pas rare qu'en fin de séance mes patients me demandent si je les ai vraiment anesthésiés... Ils s'attendent au moins à un engourdissement des joues ou des lèvres, mais ce n'est

jamais le cas avec le Quicksleeper. Occasionnellement une sensation de fourmillement peut être ressentie, mais aucune paralysie motrice, ni insensibilité. Un avocat, reçu à midi pour un soin des dents antérieures, pourra plaider dès l'après-midi ! La perforation et l'injection sont aussi parfaitement indolores. Les piqûres de rappel au palais, très douloureuses, sont d'ailleurs inutiles en anesthésie ostéocentrale...

Le protocole est-il facile à utiliser ?

Personnellement, je n'ai pas eu trop de difficultés. Ce n'est pas un acte compliqué, mais le geste est différent. La main du praticien doit apprendre à guider l'instrument au bon endroit. Chacun suivra sa propre courbe d'apprentissage. Dental Hi Tec propose un accompagnement complet des nouveaux utilisateurs. Les praticiens référents, dont je fais partie, forment les confrères lors de séances de première mise en main, et de perfectionnement, qui sont organisées en dépôt dentaire dans les grandes villes de France. Nous assurons aussi le suivi. Ils ont nos coordonnées et peuvent nous appeler à la moindre difficulté. ●

Propos recueillis par François Gleize



L'avenir de l'implantologie

La société IDI a reçu le label Origine France Garantie pour son activité de Fabrication de dispositifs médicaux dentaires pour les gammes de ses produits :

- Implants dentaires (toutes les gammes) et vis,
- Connectiques (accastillages, composants prothétiques),
- Instruments de pose (rotatifs et manuels).

IDI attache une attention toute particulière à la Qualité de ses produits, cette labélisation est une étape supplémentaire dans notre recherche permanente de l'excellence.



CERIB 130008



23/25 rue Emile ZOLA
93100 Montreuil FRANCE

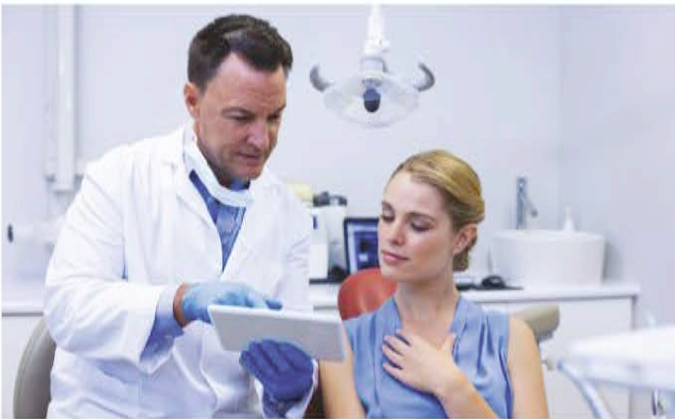
IMPLANTS DIFFUSION INTERNATIONAL

Tél. : +33 (0)1 48 70 70 48
Email : info@idi-dental.com

www.idi-dental.com

MYCAREFLEX

L'ENTENTE FINANCIÈRE SÉCURISÉE PAR MYCAREFLEX



Lancement en France d'une application permettant à de nombreux patients d'accéder plus facilement à des soins de haute technicité.

MyCareFlex est une solution en ligne prenant en charge de manière sécurisée la gestion, le financement et la couverture du risque des ententes financières des chirurgiens-dentistes.

Le principe moteur et novateur de MyCareFlex est de rassembler un maximum de praticiens, afin de faire émerger une dynamique puissante et vertueuse qui doit permettre au plus grand nombre de patients d'accéder à des soins de haute technicité tout en diminuant l'obstacle financier.

En effet, une partie considérable de la dentisterie contemporaine est réellement devenue financièrement inaccessible à de trop nombreux patients. Au final, cela crée une grande frustration pour les patients et les praticiens.

Les fondateurs de MyCareFlex regrettent que trop de patients soient privés du haut niveau d'expertise acquis par les praticiens au fil de leurs multiples formations, le seul obstacle étant, *in fine*, l'acceptation des devis.

La plateforme MyCareFlex offre donc aux patients un accès flexible à tout le potentiel des chirurgiens-dentistes.

La plateforme a vu le jour en Belgique en 2017 et a traité efficacement un nombre considérable d'Ententes Financières Sécurisées. Cela étant dit, les défauts de paiement existent malheureusement... L'EFS doit donc être utilisée avec discernement par les praticiens avec des patients motivés et sérieux.

En pratique, au fil du temps, les concepteurs ont pu constater une nette augmentation de l'acceptation des devis et des actes hors nomenclature. ●

Plus d'informations :
www.MyCareFlex.com



3 QUESTIONS AU DR JEAN-PIERRE SWAELENS

Qui est à l'origine de MyCareFlex ?

Nous sommes une équipe de chirurgiens-dentistes franco-belges qui nous réunissons régulièrement depuis de nombreuses années afin de débattre au sujet des différentes problématiques liées à notre profession. Trois années de travail, ainsi que la participation de juristes, actuaires et informaticiens nous ont permis de mettre au point un outil capable d'assister efficacement les praticiens dans le quotidien de leur exercice.

Quelle solution propose MyCareFlex ?

MyCareFlex organise un véritable circuit court entre le chirurgien-dentiste et son patient dans le cadre de l'acceptation des devis ; lorsqu'un obstacle d'ordre financier apparaît, MyCareFlex permet de formaliser en trois clics, sans risque pour le praticien, sans frais pour le patient et sans un seul papier, une Entente Financière Sécurisée (EFS) de 4, 6, 8, 10, 12 ou 14 mensualités, en fonction de l'importance du traitement proposé au patient.

Comment cela se passe-t-il en pratique ?

MyCareFlex achète 100 % des créances issues de vos EFS. Une clôture est réalisée chaque fin de mois et est visible dans votre espace dédié. MyCareFlex vous paie les créances en ordre de paiement à 100 % de leur valeur nominale. MyCareFlex vous paie les créances en défaut de paiement à 80 % de leur valeur nominale.



EVENEMENT

1^{er} Symposium International
d'Implantologie Dentaire

“The future is today”

5 et 6 juin 2020
à MARRAKECH

Congrès et festivités à l'hôtel MANSOUR EDDAHBI



Plus d'informations au 05.61.15.88.39 ou à contact@gmifrance.fr

Programme et inscription sur www.gmimeeting.com/fr

Dr Bertrand Griffe, conférencier aux Printanières Global D 2020



« DIX ANS DE RECU VALIDENT NOTRE PROTOCOLE DE MISE EN CHARGE IMMÉDIATE »

Le praticien carcassonnais présentera, à l'occasion du congrès des Printanières, une conférence intitulée « Dix ans de mise en charge immédiate d'arcades complètes : vers un protocole simplifié ». Rendez-vous à Lyon, le 2 avril à 17h 40.

Quand est née l'idée de proposer cette conférence ?

À l'occasion des Printanières 2019. La conférence sur les dix ans de l'In-Kone (implant infra-crestal) m'a fait prendre conscience que j'avais fait ma première mise en charge immédiate d'arcade complète (MCIAC) il y a déjà dix ans !

Pourquoi faut-il venir assister à votre présentation ?

La conférence sera basée sur des cas cliniques qui vont illustrer mon propos. Avec un déroulé détaillé du protocole pour chaque cas. C'est la vocation des Printanières, favoriser le partage d'expériences entre praticiens. Le message que je souhaite faire passer, c'est que le traitement est sûr, scientifiquement reconnu. Je n'irai pas jusqu'à dire « simple », mais il est assurément accessible et reproductible, à condition d'être rigoureux.

Quel bilan tirez-vous ?

Nous sommes peu nombreux à avoir un tel recul sur ce protocole. Ces dix ans de pratique clinique m'ont permis de simplifier considérablement mes plans de traitement, avec des résultats fiables. La technique permet de résoudre avantageusement des cas complexes. Et pour les patients, tout faire en une seule journée, c'est beaucoup moins lourd...

Quels sont les autres attraits de la technique ?

J'insiste particulièrement sur la prise en considération de l'aspect humain, car le succès est conditionné par l'acquiescement du patient au traitement. Quand on le lui rend plus compréhensible, on obtient beaucoup plus facilement son assentiment. Cela favorise aussi le soin car les patients sont moins anxieux. Il faut apprendre à lire les indications que l'on peut entrevoir chez eux. L'aspect émotionnel n'est pas à négliger...

Comment communique-t-on auprès du patient ?

« Le traitement se fera en une journée ». La technique est sophistiquée, certes, mais il retient que le problème qu'il traîne souvent depuis des années sera résolu en une seule fois, une longue journée que l'on passe ensemble. C'est donc un traitement qui requiert une totale confiance de la part de l'implanté.

Vous êtes formateur Oskar (1) depuis un an. À quoi consiste votre rôle ?

La conférence détaille mon enseignement. La formation à la technique de MCIAC se déroule pendant deux jours, à mon cabinet. Je présente un cas clinique, avec chirurgie en direct, lors de la première journée. On pose la prothèse le

lendemain. Le tout agrémenté de cours et de commentaires autour du protocole. Il y a deux sessions de formation par an et je forme quatre à cinq praticiens par session.

C'est donc très personnalisé...

Exactement. Du sur-mesure ! J'assure aussi un coaching post-formation, notamment pour la phase d'analyse. Nous avons mis en place des groupes WhatsApp qui leur permettent de continuer à poser des questions s'il y a des difficultés. Je suis toujours en contact, au moins une fois par semaine, avec la plupart de mes confrères formés. Ce qui me demande effectivement de plus en plus de travail !

Propos recueillis par François Gleize

Les Printanières, édition 2020

À la Cité internationale, à Lyon,
Les 1^{er}, 2 et 3 avril,
50 Quai Charles de Gaulle
69 006 Lyon

En savoir plus : <https://lesprintanieres.globald.com/>

(1) Oral surgery keys and research, entité qui regroupe les formations en implantologie de Global D. ●

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



© FANTIRADY / nada_bornasova / Alex Baluminsky / istockphoto

PAR PAULINE MACHARD,
AVEC ÉLÉONORE VARINI

Assembler l'immense et complexe puzzle de la dentisterie d'aujourd'hui est un gros défi. La rédaction de Solutions Cabinet dentaire s'est néanmoins prêtée à l'exercice, avec comme ambition d'en dresser les contours.

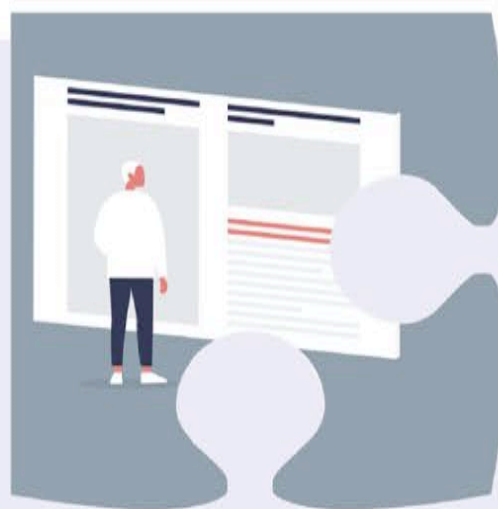
« Avez-vous déjà vu quelqu'un poser les pièces au bon endroit du premier coup ? Il faut essayer, garder une vue d'ensemble », écrit Gilles Legardinier, comparant la vie à « un puzzle dont on assemble les pièces chaque jour », dans son livre *Ça peut pas rater* (Éd. Pocket). Assembler les morceaux du puzzle de votre vie professionnelle au croisement des décennies 2010-2020 est tout aussi ardu, surtout quand au centre de tout il y a un être humain : le patient. Cela suppose de tâtonner, de tester l'imbrication... Alors en stratèges, nous nous sommes souvenus d'un conseil venu de l'enfance : « *Toujours commencer par les pièces à bord droit !* » Celles-ci permettent, à elles seules, de se figurer le cadre, l'ossature, de donner une structure à l'œuvre finale. Nous avons donc commencé par isoler les pièces clés.

Dentisterie en 2020 :

les 10 pièces du puzzle

La convention

Il a fallu douze ans pour arriver à cette nouvelle convention. Douze années faites d'avenants à celle de 2006, de reconductions tacites, de négociations biaisées par la menace d'un règlement arbitral, de mobilisations de la profession... S'il ne satisfait pleinement personne, le texte a finalement été signé le 21 juin 2018 par les responsables de la Confédération nationale des syndicats dentaires (aujourd'hui Les Chirugiens-dentistes de France - CDF), de l'Union dentaire (UD), le directeur général de l'Union nationale des caisses d'assurance maladie (Uncam) et le président de l'Union des organismes complémentaires de l'assurance maladie (Unocam). La Fédération des syndicats dentaires libéraux (FSDL) avait, elle, annoncé son refus de s'engager sur ce texte. Que prévoit-il ? Une revalorisation des soins conservateurs en contrepartie d'un plafonnement des soins prothétiques avec la création de trois paniers de soins - dont un panier à « reste à charge zéro », concrétisation d'une promesse d'Emmanuel Macron, qui instaure une prise en charge intégrale par l'Assurance Maladie et les complémentaires. Le calendrier de mise en œuvre est progressif : entre 2019 et 2023. Dans l'optique de ce tournant, vous êtes nombreux à vous être interrogés sur votre mode d'exercice : rester conventionné, ou non ?

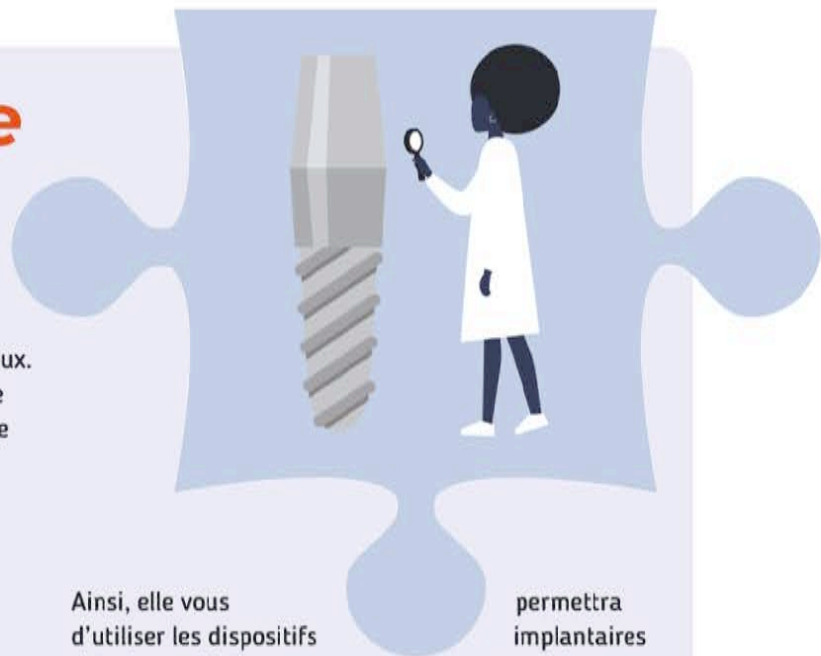


Certains ont jugé le déconventionnement nécessaire pour conserver une liberté de fonctionnement, satisfaire une exigence de qualité, et éviter de rentrer dans les calculs rentable/pas rentable. D'autres, parce qu'attachés au conventionnement, à la notion d'accès aux soins associée, ou encore parce qu'ils espèrent que le RAC O va faire venir certains patients au cabinet, ont opté pour rester dans les clous. Quelle que soit la solution, elle a un impact sur votre exercice. N'hésitez pas à vous faire accompagner dans ce changement : par les éditeurs de logiciels, les coachs... Et continuez à vous battre pour une dentisterie qui permette l'équilibre financier de vos structures et un accès aux soins de qualité.



L'implantologie

Un essor numérique remarquable - le flux numérique - est désormais présent à chaque étape de vos traitements implantaires. Des industriels qui rivalisent d'innovations sur le design de l'implant, l'état de sa surface, ses matériaux. Des congrès, ateliers, formations foisonnantes sur le sujet. Tels sont les éléments du dynamisme actuel de l'implantologie, qui propose des soins toujours plus précis, esthétiques, confortables et minimalement invasifs. Pour la profession, c'est stimulant, « challengeant ». Pas étonnant que nombre d'entre vous ait choisi de s'impliquer dans la discipline, que ce soit dans l'idée de développer un exercice exclusif ou une compétence particulière. Outre le défi technique et intellectuel, peut-être y avez-vous vu une opportunité économique, un moyen de doper votre activité. Mais pour en arriver là, encore faut-il ne pas prendre la chose à la légère, ce type de traitement ne s'improvise pas (lire p. 53). Complétez votre socle initial par des formations cliniques : suivez des DU, des formations dispensées par les sociétés scientifiques et commerciales ; participez aux congrès en France et à l'étranger ; demandez conseil aux confrères expérimentés. Pensez aussi au non-clinique, car la qualité du « service » pèse énormément dans la balance en matière d'acceptation. N'oubliez pas d'associer votre assistante à la démarche de formation.



Ainsi, elle vous permettra d'utiliser les dispositifs implantaires dans les meilleures conditions d'asepsie, elle sera apte à éclaircir les propositions thérapeutiques, à réexpliquer les plans de traitement, à sensibiliser le patient à l'hygiène pour garantir la pérennité des soins... Anticipez aussi l'impact du virage implantaire sur la gestion et l'organisation de votre cabinet : les équipements coûtant cher, vous serez par exemple peut-être amenés à envisager une association pour mutualiser les moyens. Enfin, attention à ne pas confondre vitesse et précipitation ! Si vous avez l'intention de développer un exercice exclusif, allez doucement mais sûrement, le temps de créer votre réseau de correspondants.



La prévention

La prévention a toujours été une préoccupation de la profession, qui est d'ailleurs la seule à être dotée d'un organisme dédié : l'UFSBD, créée en 1966. Mais cette pièce cruciale a du mal à trouver sa place. Si vous vous êtes mobilisés, vous rencontrez néanmoins, dans le contexte actuel où le curatif l'emporte sur le préventif, des difficultés pour assurer cet engagement au quotidien auprès des patients. Certes, la nouvelle convention dentaire a apporté quelques améliorations. À noter notamment l'extension de l'examen bucco-dentaire aux 21-24 ans et aux enfants dès 3 ans ; la prise en charge de l'acte de pose de vernis fluorés chez les enfants présentant un risque carieux élevé,

Le numérique

Le virage numérique est l'un des gros défis auxquels la profession est actuellement confrontée. Et ce, que vous soyez jeune praticien ou plus expérimenté. Le numérique est bien sûr intégré depuis longtemps à votre pratique : il suffit de penser à l'imagerie avec le cone beam, à la bureautique avec les logiciels dentaires etc. Mais aujourd'hui, ça va un cran plus loin. Le virage amorcé ces dernières années est celui du flux 100 % numérique. L'objectif ? Aboutir à un traitement plus prédictible, plus sûr... grâce à l'utilisation d'outils tels que le scanner intra-oral, l'usineuse de restaurations, l'imprimante 3D. Les atouts sont indéniables : dématérialisation, connectivité, fiabilité, gain de temps, précision, image de modernité, amélioration de l'expérience patient... Ces solutions tendent à s'imposer. Toutefois, franchir le pas n'est en rien évident.

Cela exige de votre part de :

- 1) Vous informer rigoureusement pour rester à la page : écumez notamment les stands de l'ADF, de l'IDS, afin de découvrir toutes les nouveautés du secteur, et n'hésitez pas à bombarder de questions les commerciaux, à interroger des confrères les ayant adoptées et à éplucher les sites internet des marques.
- 2) Penser au financement avant de faire le grand saut, car acheter une caméra intra-orale, un logiciel de modélisation, une imprimante 3D... n'est pas

anodin. Calculez votre seuil de rentabilité et veillez à ajuster l'investissement aux besoins de votre cabinet.

- 3) Ne pas négliger l'effort de formation que ces nouvelles technologies requièrent. Interrogez les sociétés commerciales sur les solutions et les services qu'elles proposent pour vous accompagner, et faites participer votre assistante aux formations, car le virage numérique, ce sont aussi des changements de protocoles, d'organisation !



à une fréquence biannuelle (25 €) ; la prise en charge (à hauteur de 50 €) d'un bilan parodontal et de l'acte d'assainissement parodontal (à hauteur de 80 €) pour les diabétiques, etc. Néanmoins, si des graines de prévention ont été semées, il n'y a pas eu d'avancées majeures. Vous avez, en grande majorité, été (très) déçus. La prévention, chronophage, reste aujourd'hui très peu valorisée financièrement en France. Ne vous découragez pas pour autant : il existe des moyens pour (mieux) vous y retrouver. Le nœud, c'est de ne pas vous brader ! Faites-vous honorer convenablement, en fonction du temps passé et du plateau technique, sans culpabiliser, conseillent les experts. Évidemment, votre liberté est limitée par ce

que les patients sont prêts à accepter en termes de tarifs. Pour arriver à un juste prix, n'hésitez donc pas à activer certains leviers : délégez la partie pédagogie de la séance à votre assistante (la limite : toujours pas d'hygiéniste dentaire en France contrairement à d'autres pays européens, et le statut d'assistante de niveau II est toujours dans les limbes) ; sortez la prévention du fauteuil en dédiant si vous le pouvez une pièce (moins équipée) à cet usage ; optimisez la gestion du planning pour bien gérer les moments de travail à quatre mains... Aujourd'hui, assurer la mission de prévention en France est un parcours du combattant, mais vous êtes davantage armés que vous ne le pensez !



Le management

Peut-être faites-vous partie de ces praticiens ou praticiennes qui trouvent leur bonheur dans un exercice en « solo », sans aucun employé, ni assistante dentaire, ni secrétaire, ni collaborateur ?

Tant mieux si, comme le Dr Thierry Desaules (lire p. 40), vous vous y retrouvez très bien. Néanmoins, la tendance n'est plus au travail en solitaire, mais de s'entourer pour pouvoir déléguer certaines tâches. Ainsi, comme le rapporte un portrait statistique sur les cabinets dentaires publié en 2019 par l'Observatoire prospectif des métiers dans les professions libérales (OMPL), en moins de dix ans, la part des salariés dans les cabinets dentaires libéraux a progressé de 7,2 points. Si, en 2006, on comptait 0,86 salarié par praticien libéral, en 2015, le nombre s'est établi à 1,13. Et il est très probable que ce chiffre continue d'augmenter. Certains confrères vont même jusqu'à s'entourer de six assistantes ! Pouvoir compter sur ses salariés afin de se concentrer sur son cœur de métier – les traitements en bouche – est un véritable atout... mais à condition de savoir les « manager ». Or aucun mode d'emploi n'est fourni avec le titre officieux de manager, ce savoir-faire ne fait pas partie des enseignements à la faculté...

Il en est de même sur les nouvelles façons d'envisager le métier : regroupements, associations...

Alors même qu'à la question « Quels sont les pré-



requis à un
les étudiants
interrogés fin

répondaient à 46 % « le cabinet de groupe » (63 % souhaitent un exercice avec 2 ou 3 praticiens, 19 % avec 3 ou 4 praticiens et 1 % plus de 5 praticiens)... Ils émettaient des craintes quant à la mésentente possible entre collaborateurs. La tendance à la diminution de l'exercice individuel va donc de pair avec un développement nécessaire des connaissances en management. Autant de sujets pour lesquels *Solutions Cabinet dentaire* s'efforce de vous apporter des solutions au travers des conseils d'experts et des retours d'expérience.

exercice idéal ? »,
en dentaire
2019 par l'UNECD



La communication

Ces derniers mois, un bruit sur la libéralisation de la publicité dans le secteur dentaire s'est répandu à vitesse grand V. Rappelons les faits : le 6 novembre 2019, le Conseil d'État suit la Cour de justice du Luxembourg et estime que les articles du Code de déontologie des médecins et des chirurgiens-dentistes leur interdisant toute publicité sont contraires au droit de l'UE. La juridiction conclut donc à l'illégalité du refus opposé par la ministre des Solidarités et de la Santé d'abroger les trois articles du Code de la santé publique visant l'interdiction totale pour ces professions. Branle-bas de combat dans le secteur : beaucoup tirent des conclusions sur la fin de l'interdiction de la publicité.

La démographie

La profession fait face à différents enjeux démographiques. Il est important d'en être conscients. Première observation : une féminisation du métier. Selon l'ONCD (février 2020), le taux de féminisation est de 46,6 %. Il était de 44 % en 2016, et depuis vingt ans, la proportion n'a cessé de croître : 27 % (1986), 30,1 % (1992), 34 % (2004). Les projections de 2017 confirment la tendance : 56 % des chirurgiens-dentistes seraient des femmes en 2040, et les consœurs devraient être majoritaires en... 2024 ! Deuxième observation : la place croissante du salariat. Si l'Hexagone compte aujourd'hui bien plus de libéraux que de salariés - 86,20 % vs 13,80 % - cette deuxième catégorie va augmenter d'ici à 2040, selon la Drees. Troisième observation : la population des chirurgiens-dentistes est vieillissante. En ce début 2020, l'âge moyen est de 46,8 ans et la part des 65 ans et plus est de 7,6 %. À ces proches départs à la retraite s'ajoute un fait sociétal : l'érosion du modèle de disponibilité permanente envers les patients (62 % des étudiants envisagent de ne travailler que 3-4 jours par semaine, selon l'UNECD). Ces deux données combinées alimentent les craintes de difficultés d'accès aux soins. Or, une analyse plus fine de la démographie montre que le problème n'est pas tant quantitatif : il y a actuellement en France

métropolitaine 42 128 chirurgiens-dentistes, soit un ratio de 66,47 praticiens pour 100 000 habitants. Le vrai problème est autre : leur répartition inégale sur le territoire. Les six départements du Centre-Val de Loire, par exemple, affichent des densités de 51 à 38 praticiens pour 100 000 habitants, bien en-dessous de la moyenne. La connaissance de ces données est riche en enseignements, or dans une enquête de l'UNECD publiée début 2020, « Votre installation, parlons-en », les étudiants déplorent justement le « manque d'informations liées à la démographie et à l'installation », qui leur permettraient de « mieux construire leur projet personnel ».



La décision suscite le débat⁽¹⁾. Mais côté conseil national de l'Ordre, on réaffirme que non, la publicité n'est pas « libéralisée à tout va » et que les arrêts du Conseil d'État ne « changent rien à la nouvelle donne en matière de communication des chirurgiens-dentistes ». Le conseil national a en effet publié le 13 novembre 2019 la charte « Communication du chirurgien-dentiste ». Celle-ci pose le principe de liberté de communication mais avec des garde-fous visant à interdire d'exercer la profession comme un commerce. L'instance ordinales a rappelé qu'elle avait « agi avec une particulière célérité en se conformant dans les temps [...] au droit européen et aux recommandations du Conseil d'État de

juin 2018 ». La charte suscitant néanmoins toujours des questionnements, des incompréhensions, de la part de praticiens, l'Ordre a clarifié le dispositif dans sa Lettre (n°182 janvier-février 2020). À votre disposition : un guide pratique sous forme de questions/réponses pour vous aider à « communiquer sans contrevenir à la déontologie ». Les questions sont classées en trois catégories : la signalétique extérieure, la communication digitale, la communication dans la presse. À vous de vous approprier ces nouvelles dispositions.

(1) L'analyse de Maître Bessis sur le site web : <https://bit.ly/31PM6WL>



La formation

Loin d'être une perte de temps et d'énergie, la formation continue - la vôtre et celle de votre équipe - est un investissement stratégique au service du cabinet. C'est la condition *sine qua non* pour ne pas être dépassé, tant sur le plan clinique que non clinique. Ça va tellement vite dans le secteur que ceux qui ne se formeront pas resteront au bord de la route. Ayez conscience que non seulement la formation est nécessaire pour rester dans le jeu, mais aussi qu'elle promet un retour sur investissement. C'est un vecteur de qualité et de sécurité des soins. C'est aussi un levier de bien-être : chacun monte en compétences, ce qui est valorisant, et la qualité de vie au travail est améliorée. C'est aussi un outil de cohésion de l'équipe lorsque les formations sont communes : la complicité entre les membres de l'équipe croît et tout le monde poursuit un même objectif.

Elle a enfin un impact positif sur la réputation du cabinet, en interne comme en externe : fidélisation des salariés, attractivité auprès d'éventuelles recrues. Mais aussi capital crédit augmenté auprès de la patientèle, car un patient satisfait de la qualité des soins et de la prise en charge globale va véhiculer une bonne image de votre structure. D'où l'importance de maîtriser - aussi - les « soft skills ». L'enjeu est important, prenez le temps de la réflexion afin de



choisir les formations adaptées.

Demandez-vous ce que vous pourriez, souhaiteriez, améliorer dans votre pratique quotidienne ; Si vous travaillez avec une assistante, une secrétaire, des collaborateurs, des associés, intégrez-les à cette démarche ; Questionnez le contenu et le déroulé des formations ; Et enfin, ne vous cantonnez pas à ce qui vous plaît : panachez entre le DPC, les formations « envies », d'autres qui vous plaisent moins mais nécessitent une remise à niveau, celles réglementaires et celles dispensées par l'industrie. Ce n'est qu'ainsi que vous resterez à la pointe.



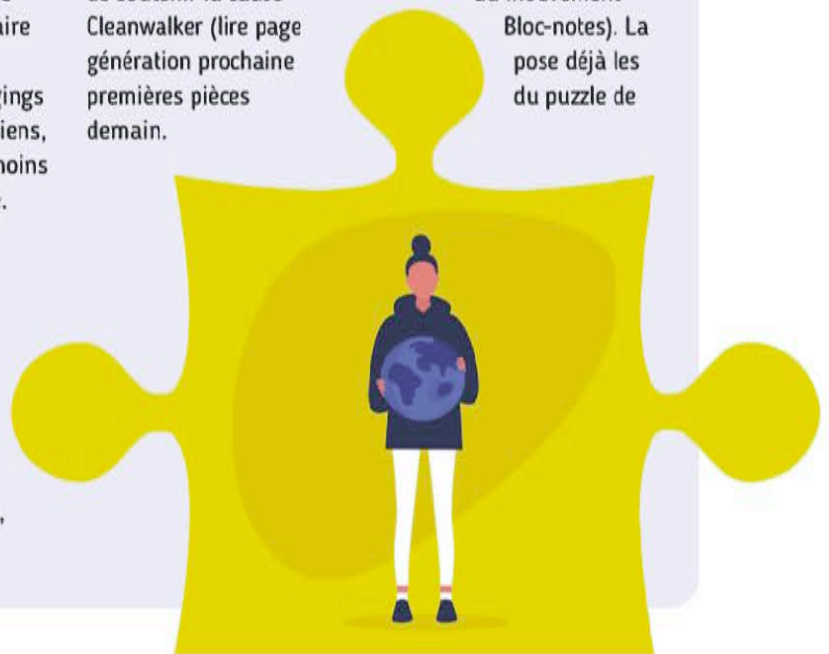
La télémédecine

La télémédecine annonce-t-elle une nouvelle ère pour l'accès aux soins bucco-dentaires ? Va-t-elle permettre d'atteindre des populations ne pouvant se déplacer au cabinet (personnes âgées fragiles, handicapées, emprisonnées, ou résidant dans un désert médical) ? À ce jour, selon le baromètre Odoxa de janvier 2020, 13 % des médecins ont déjà expérimenté la téléconsultation... Mais quid des dentistes ? *Solutions Cabinet dentaire* consacrait en septembre 2019 un dossier à cette thématique. Il mettait en avant l'expérimentation du Pr Dupuis, instigatrice d'un programme destiné aux patients en Ehpad de Nouvelle-Aquitaine. Mais aussi le projet e-Dent du Dr Giraudeau, qui permet le diagnostic à

L'écoresponsabilité

C'est un fait : les soins dentaires sont consommateurs d'énergie, producteurs de déchets, utilisent dispositifs médicaux et biomatériaux... Or, ce n'est pas sans conséquences sur la santé des écosystèmes et des personnes (praticiens, équipe dentaire, patients). Pour diminuer son impact, le secteur, porté par ses instances représentatives, s'active. Côté industriels, les entreprises adhérentes au Comident ont déjà fait de nombreux efforts : mise en place de l'éco-organisme Recydent devenu ensuite Recylum (ESR aujourd'hui) pour traiter les déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE) ; signature d'un accord-cadre avec un prestataire unique pour regrouper la livraison de produits et diminuer l'empreinte carbone, recyclabilité de packagings utilisés pour les dispositifs médicaux, etc. Côté praticiens, l'exigence écoresponsable est approuvée, mais néanmoins souvent vécue comme une contrainte supplémentaire. Malgré tout, vous êtes de plus en plus nombreux à adopter une gestion plus vertueuse : prévention primaire et secondaire mise au cœur de l'exercice ; questionnement plus systématique des achats (quelle est la composition ? Est-ce réparable ? Puis-je trouver moins énergivore ?) ; étude attentive des alternatives, revisitation des choix thérapeutiques ; adhésion à des fondations telles que CleanImplants, réalisation d'économies d'énergie, préservation de la ressource en eau, etc.

Il faut savoir qu'à terme, vous ne tirerez que du profit d'une telle démarche : gain de sens, gain en termes d'image, gain économique (achats plus raisonnés, meilleure gestion des stocks, économies d'énergie...). Aujourd'hui, la dentisterie « verte » en est certes encore à ses balbutiements, mais nul doute, eu égard aux enjeux environnementaux actuels, qu'elle va gagner en importance. Les étudiants en chirurgie dentaire l'ont bien compris : ils ont retenu une problématique écologique et de développement durable pour le premier projet « Dentamain », en choisissant de soutenir la cause du mouvement Cleanwalker (lire page Bloc-notes). La génération prochaine pose déjà les premières pièces du puzzle de demain.



distance dans des établissements médico-sociaux et en prison. Le chirurgien-dentiste, MCU-PH au CHU de Montpellier, et depuis devenu responsable du groupe télémédecine bucco-dentaire au sein de la Société Française de santé digitale et expert en « digital health » pour l'OMS, continue d'oeuvrer pour l'essor de la discipline.

Autre exemple : Télédent, un dispositif mis en place par le service de médecine bucco-dentaire de l'hôpital Henri-Mondor (AP-HP). Son objectif : faciliter le dépistage des troubles oraux des détenus de Fresnes grâce à une caméra intra-buccale. Une étude parue début 2020 sur cette expérience montre que la téléexpertise sert de première étape et qu'elle facilite la coopération future du patient : la caméra, qui capture des images de manière non invasive,

le familiarise avec les soins. Elle montre aussi une diminution du taux de refus du bilan : 4 % pour la téléexpertise, contre 23 % pour les consultations dentaires classiques en prison. Les hospitaliers sont donc les fers de lance de la télémédecine buccodentaire. Les libéraux, eux, semblent avoir un peu plus de mal à s'y aventurer.

Les freins sont nombreux : absence de remboursement clairement défini, nécessaire entrée dans un programme de santé publique, accès obligatoire et coûteux à une plateforme sécurisée... Et puis encore faut-il avoir envie de s'y mettre !

Recommandations de la HAS sur la téléconsultation : www.has-sante.fr/fr/teleconsultation-et-teleexpertise-guide-de-bonnes-pratiques

PROBLÉMATIQUE :

Jusqu'où peut-on aller quand on exerce « en solo » ? Parvient-on à fidéliser une patientèle lorsque l'on s'installe dans une ville touristique qui respire au fil des saisons ? Comment travailler toute l'année même en dehors des périodes d'affluence ? Dans quelle mesure le cadre de vie joue-t-il sur l'épanouissement professionnel ?

Éléments de réponse avec le Dr Desaulles.



SUR LA PISTE D'UN PRATICIEN EN MONTAGNE

LE DR THIERRY DESAULES EXERCE DANS LA STATION DE SKI DE LA CLUSAZ (HAUTE-SAVOIE) DEPUIS 1991. EN « SOLO », IL PROPOSE DES SOINS DE PARODONTOLOGIE ET D'ESTHÉTIQUE, DE L'IMPLANTOLOGIE ET DES TRAITEMENTS ORTHODONTIQUES.

Par Rémy Pascal - Photos Anthony Franchi

Son adresse ? « Résidence le week-end », dans la station alpine de La Clusaz. Un intitulé qui n'empêche pas le Dr Desaulles de rejoindre son cabinet avec le sourire tous les lundis. Son exercice en altitude est particulier. Peu de praticiens profitent d'un tel cadre de travail... Quant aux patients, ils affichent une détente qui contraste avec celle des métropoles urbaines. *« À mon avis, cela ne tient pas qu'à la géographie. J'ai un tempérament plutôt zen, je m'efforce de ne jamais être en retard dans mon planning, et je réponds aux demandes en respectant les attentes et les contraintes, notamment financières. »*

Son exercice est aussi particulier, car il respire au rythme de l'activité de la station. Les deux mois estivaux et les vacances hivernales sont des périodes chargées, où il est impossible pour notre praticien de quitter le cabinet. De

la vie de La Clusaz dépend aussi son quotidien. En hiver, si la neige se fait rare, la glace s'invite sur les pistes et les chutes se multiplient. Des mandibules prennent des chocs, des dents cassent, des incisives sont expulsées... Autant de rendez-vous en urgence qu'il faut prendre en charge.

UNE QUALITÉ DE VIE

Le Dr Desaulles a conscience de travailler dans un cadre privilégié. Sa qualité de vie lui permet de surpasser les inquiétudes liées à l'avenir de la profession. *« Lorsque j'arrive au cabinet dans la station, je suis moins soumis au stress que beaucoup de mes confrères, j'ai parfois l'impression de rentrer dans une bulle en travaillant ici »*, sourit-il.

Le praticien vit à une trentaine de kilomètres de là, c'est donc toute la journée que sa vue est bercée par les montagnes.





Le Dr Desales reçoit en moyenne 17 patients par jour et passe trois jours et demi au cabinet.

En chiffres



55 m²
la superficie du cabinet

10 m²
la superficie des salles de soins



3,5
jours au cabinet

Entre 30 et 35
heures de travail par semaine



60
poses d'implants par an



600 €
la couronne céramo-céramique

1 935 €
l'implant et la prothèse

590 €
le semestre en orthodontie

420 €
le blanchiment dentaire

« Je suis moins soumis au stress que beaucoup de mes confrères. »

Parfois, une fois le week-end arrivé, il reste à La Clusaz, où il possède une résidence secondaire. Au réveil, ce n'est plus une blouse médicale qu'il enfle, mais une combinaison de ski. « *Le sport fait partie de ma vie : l'hiver je suis sur les pistes, l'été je profite du lac d'Annecy pour faire des activités nautiques. Lorsque je suis arrivé ici, je skiais même durant ma pause déjeuner. Croyez-moi, ma journée en était profondément changée.* » Plus que les autres, Thierry Desales connaît les risques de cette discipline, notamment pour les professionnels qui travaillent avec leurs mains. Il a déjà été victime d'une rupture du ligament croisé du genou, par chance il n'a pas été nécessaire d'opérer et donc d'immobiliser. « *Je ne vis pas dans la peur de me blesser, autrement je ne ferais plus rien, sur les pistes comme ailleurs. J'ai tout de même souscrit une assurance qui m'offre des indemnités journalières si je dois interrompre mon activité temporairement. C'est onéreux, notamment avec l'âge qui avance – j'ai 54 ans –, mais c'est un filet de sécurité pour le libéral que je suis* », commente-t-il.

AU RYTHME DE LA STATION

Le cabinet ouvre à 8 h 30 et ferme ses portes à 19 h. L'hiver, le Dr Desales tente de laisser des créneaux dédiés aux urgences dans son agenda, « *mais il est difficile de les conserver face à des patients qui sont restreints dans leurs disponibilités* ». Alors, c'est en fin de matinée ou de journée que Thierry reçoit les accidentés des pistes de ski en hiver, et ceux des sentiers de VTT en été. « *Plus il y a de la glace, plus il y a de chutes, pointe-t-il. Aujourd'hui, le matériel permet d'aller vite et tous les skieurs ne s'équipent pas d'un casque. En plus des accidents, je reçois des vacanciers qui voient leur séjour gâché par des douleurs dentaires.* »

En période de haute saison, contrairement à ses confrères qui s'adaptent à l'emploi du temps de l'entreprise de leurs patients, le →

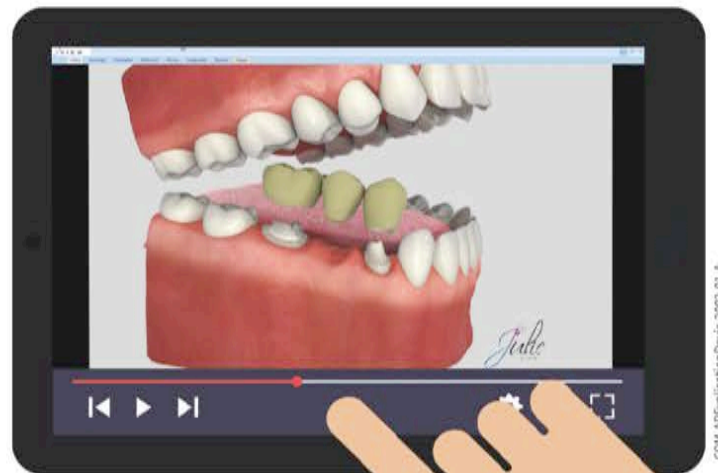


**CHIRURGIENS-DENTISTES & ASSISTANT(E)S DENTAIRES,
NOUS VOUS ACCOMPAGNONS DANS LA GESTION DE VOTRE ACTIVITÉ**

COMPRÉHENSION FACILITÉE

APPROCHE CONSEIL
INTERACTIVE

- ✓ Vidéos didactiques multi-scénarios
- ✓ Personnalisation des images
- ✓ Sauvegarde des vidéos / schémas dans le dossier du patient



COM-AP-ExplicationDents-2002-01-4



La station de La Clusaz nichée à 1040 mètres d'altitude est située en Haute-Savoie à 27 km à l'est d'Annecy.



Minutieux, Thierry a toujours adoré bricoler, construire et réparer. Étudiant, il s'est alors facilement projeté dans la profession de chirurgien-dentiste.

Dr Desaulles s'adapte aux horaires d'ouverture des pistes : « Dans la mesure du possible, je tente de répondre au souhait des personnes qui sont venues à La Clusaz pour skier, pas pour perdre une après-midi de forfait chez un dentiste... » Certaines situations l'ont conduit à recevoir des patients le dimanche. « Soit parce qu'il s'agit d'urgence, soit parce qu'il s'agit de personnalités qui séjournent en station, précise-t-il. Alors je m'adapte. Tout cela fait partie de mon exercice, j'aime ne pas savoir exactement de quoi sera composée ma semaine. »

DU TRAVAIL À L'ANNÉE

En dehors des mois d'activité intense de la station, et même si la population de La Clusaz hors saison touristique est en dessous des 2 000 habitants, Thierry parvient à remplir son agenda toute l'année : les professionnels du tourisme se font soigner dès que les skieurs et randonneurs sont partis et les propriétaires de résidences secondaires qui profitent de leur logement en dehors des semaines de vacances sont tout de même nombreux. Par ailleurs, les plateformes de rendez-vous en ligne donnent une nouvelle →



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



TROIS QUESTIONS AU DR DOMINIQUE CASPAR

Implantologue exclusif

« Une relation de confiance avec mes correspondants »

OÙ EXERCEZ-VOUS ?

À Aix-les-Bains. J'ai fondé le cabinet dentaire du Parc il y a vingt-cinq ans. Dédié à l'omnipraticien lors de sa création, mon exercice s'est rapidement orienté vers la spécialisation implantaire. Ce choix correspond bien évidemment à un goût immédiat pour la chirurgie dès le cursus universitaire. Il a comblé ma vie professionnelle de l'apprentissage à la maîtrise. Dr Desaulles est mon correspondant à La Clusaz.

COMMENT A ÉVOLUÉ VOTRE PRATIQUE ?

Avec le développement de l'implantologie dans les cabinets d'omnipraticien, nous sommes de plus en plus amenés à traiter des cas complexes et moins de cas extrêmement simples. Le volume de l'activité n'a cessé d'augmenter du fait de la prise de conscience par l'ensemble de la profession de la fiabilité et des bénéfices que procurent les traitements implantaires.

QUELLES RELATIONS ENTRETIENEZ-VOUS AVEC VOS CORRESPONDANTS ?

Avant tout, une relation de confiance. Ils ont confiance en moi puisqu'ils m'adressent leurs patients pour la phase chirurgicale. J'ai confiance en eux puisqu'ils réalisent la partie prothétique sur ces mêmes implants. La réussite du traitement implantaire dépend autant d'eux que de moi. En cas d'échec du traitement immédiat ou différé, il ne s'agira pas de savoir qui est en tort. Il conviendra de réhabiliter le patient immédiatement, au mieux de nos compétences, et en parfaite complémentarité. Un coach m'avait dit que quand on choisissait l'exercice exclusif, on n'avait plus de patients mais des clients, qui étaient nos confrères ! Je m'inscrivis en faux à cette affirmation. Les patients de mes confrères sont aussi mes patients. Ils seront toujours au centre de mes préoccupations. Nous travaillons en fait comme des associés, mais à distance, dans le plus grand respect mutuel.

« En implantologie, pour les cas complexes, je ne prends pas de risque, j'adresse à un confrère. »

visibilité au cabinet. « La géolocalisation de ma structure, associée à mes larges créneaux, génèrent la venue de patients des villes aux alentours, comme Annecy, Le Grand-Bornand ou Bonneville. Ils préfèrent parcourir 30 km en voiture plutôt que d'attendre des semaines pour avoir un rendez-vous ou simplement se rendre chez un praticien qui ne leur correspond pas. » Un deuxième chirurgien-dentiste exerce à La Clusaz. Son âge lui ouvrira prochainement les portes de la retraite. À son départ, s'il n'est pas remplacé, le Dr Desaulles anticipe un accroissement de la demande, qui pourrait le pousser à recruter un collaborateur. « J'ai eu des mauvaises expériences par le passé, cela m'a un peu refroidi, se souvient-il. Le recrutement est assez difficile. Les jeunes diplômés ne rêvent pas d'exercer dans une station de ski. Je les comprends, puisque c'était mon cas. »

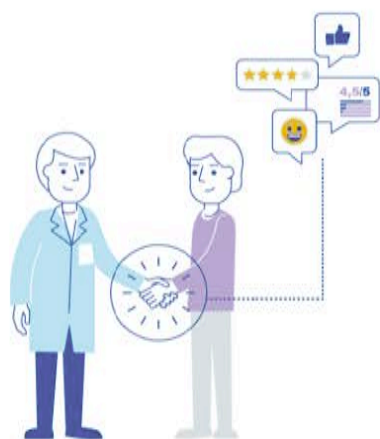
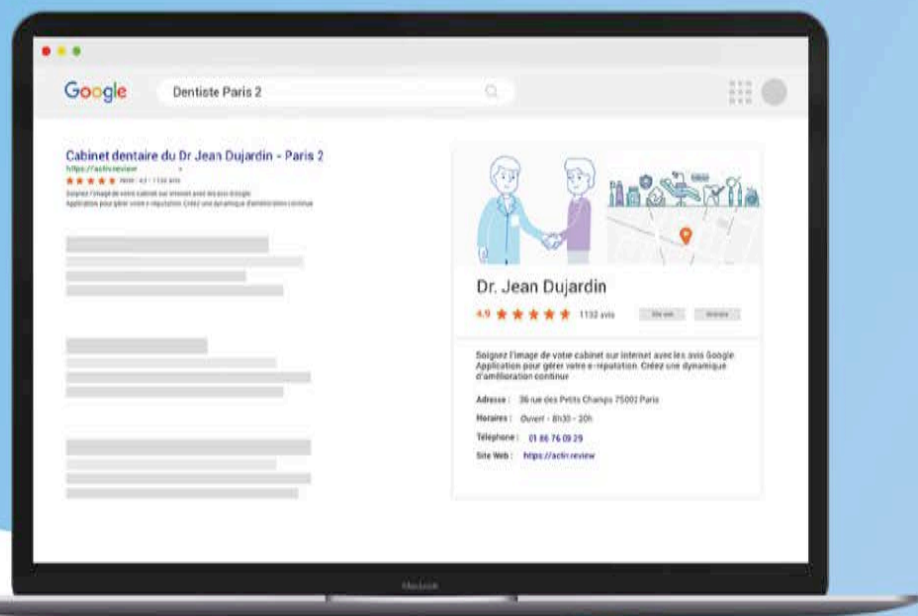
Au fil des années, le Dr Desaulles est parvenu à ne plus se sentir indispensable quand la demande est forte, « autrement, je serais épuisé et lassé de mon métier. Je ne suis pas dans une course, je veux prendre le temps de bien travailler en respectant mes horaires. Je reçois en moyenne 17 patients par jour en passant trois jours et demi au cabinet. »

L'IMPLANTOLOGIE INTÉGRÉE À L'OMNIPRATIQUE

La situation géographique du cabinet lui a imposé d'élargir ses compétences. Il a donc suivi des formations en parodontologie, orthodontie et implantologie. « C'est la définition de l'omnipraticien, je dois savoir répondre aux demandes sans adresser constamment vers des confrères. » Le cabinet dispose de deux salles de soins, dont l'une a été aménagée spécialement pour les chirurgies et notamment l'implantologie. Thierry en pose une soixantaine →



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





Tous les patients ont droit à des explications détaillées, « je dédie volontairement du temps à la présentation des plans de traitement ».

LE PARCOURS

Son grand-père puis son papa ont honoré la profession. Pour autant, Thierry Desaulles ne connaissait pas bien la réalité du métier avant de s'inscrire en 1983 à la faculté d'odontologie de Lyon. En revanche, il avait perçu la qualité de vie et la liberté de ses ascendants. Lui qui adore bricoler, construire et réparer, se projette facilement dans la profession de chirurgien-dentiste. Diplômé en 1989, il n'envisage pas de reprendre le cabinet de son père à Grenoble, mais souhaite s'installer en Haute-Savoie pour jouir d'un cadre privilégié. Un classement national dévoilé par le JDD en février a d'ailleurs placé Annecy en tête des villes où l'on vit le mieux en France en 2020. Le Dr Desaulles y fait quelques remplacements au début des années 1990. Le président du Conseil de l'Ordre de Haute-Savoie lui propose un jour de remplacer son confrère de La Clusaz victime d'un accident et dans l'impossibilité d'exercer. Thierry accepte. Dès ses premiers jours à la station, il est séduit par l'environnement et le luxe de pouvoir skier durant sa pause méridienne. Finalement, le remplacement se prolonge et notre praticien a l'opportunité de racheter définitivement ce cabinet de 55 m² en 1996. L'espace est limité, les aménagements quasi-impossibles, ce plan de carrière ne correspond pas à celui imaginé à la sortie de ses études, mais qu'importe, Thierry sent une opportunité. Il investit et ne le regrette toujours pas vingt-cinq ans plus tard.

par an. « Ces actes s'inscrivent comme l'une des étapes d'un traitement global. J'aime l'idée d'assurer une prise en charge de A à Z, souligne-t-il. Pour les cas plus complexes, je ne prends pas de risque je travaille avec un implantologue exclusif, le Dr Dominique Caspar à Aix-les-Bains (voir interview p.46). Nous avons une relation de confiance, il implante, je pose les prothèses et nous échangeons pour obtenir le meilleur résultat. De toute façon, je refuse de collaborer avec des "usines à planter des carottes" ».

Concernant l'orthodontie, les alentours de la station ne comptent aucun spécialiste. Alors, face à la demande, le Dr Desaulles s'est formé à cette discipline. Il utilise des appareils multibagues en convoquant la technique bioprogressive élaborée par Ricketts.

EXERCER EN SOLO

La superficie des logements dans les stations de ski est parfois réduite. Il en est de même pour les cabinets dentaires. Celui de Thierry Desaulles dispose de deux salles de soins de 9 m² et 10 m². Dans cette configuration, il est difficile de trouver la place pour une assistante, au risque de se marcher dessus. « J'y ai pensé, mais cela est impossible. J'ai appris à travailler tout seul et je me suis organisé pour réduire les inconvénients de cette situation, assure-t-il.



Quel devrait être votre budget Communication/Marketing ?

Le cabinet dentaire est aussi une entreprise

Comme toute entreprise, un des moteurs principaux du développement de l'activité et de la notoriété du praticien passe par une communication efficace. Il s'agit d'un investissement clé du cabinet à l'heure où le métier se transforme et/ou le choix des patients est fortement influencé par la présence et la « réputation » digitale. La seule proximité et le bouche-à-oreille classique ne garantissent plus à eux seuls la pérennité de l'activité. Doit-on aller jusqu'à parler de positionnement voire de « marque ». La santé n'est pas un produit ou un commerce, mais il est à noter que des acteurs se sont déjà positionnés comme tel et emploient tous les codes du marketing moderne. Il s'agit pour les cabinets et les praticiens libéraux de faire valoir leur valeur ajoutée et spécifique, de la rendre attractive.

Diversifier ses investissements

Les objectifs fixés peuvent être différents d'un cabinet à un autre, croissance du chiffre d'affaires, amélioration du taux d'acceptation des devis, gestion de la notoriété digitale, création d'une stratégie d'entreprise.

Ainsi, la création d'un **site internet** et le **référencement** associé sont avant tout des objectifs d'acquisition de nouveaux patients mieux qualifiés et le positionnement de l'image du cabinet. À ce sujet, la conception d'un site internet est la pierre angulaire d'une stratégie de communication digitale réussie.

Un **programme TV en salle d'attente** aura deux objectifs principaux, sensibiliser les patients aux différents traitements dentaires et par conséquent, participer à la croissance du taux d'acceptation des devis présentés sur des traitements à forte valeur ajoutée.

Mesurer l'expérience patient aura pour objectif de connaître objectivement les avis des patients et d'assurer une notoriété digitale qui soit le réel reflet de l'image du cabinet. Ce qui se disait autrefois entre patients, de bouche-à-oreille, trouve aujourd'hui une nouvelle résonance sur Internet, les patients n'hésitent plus à partager au grand jour leurs expériences et leurs avis.

Mesurer le retour sur investissement

Chaque investissement et plus particulièrement le retour sur investissement attendu doit ainsi pouvoir être mesuré. Le digital possède néanmoins plusieurs particularités. Les montants d'investissement sont souvent plus faibles que ceux dédiés aux matériels. Le retour sur investissement est souvent très rapide et avec un fort coefficient si la solution souscrite est efficace et en parfaite adéquation avec les objectifs fixés.

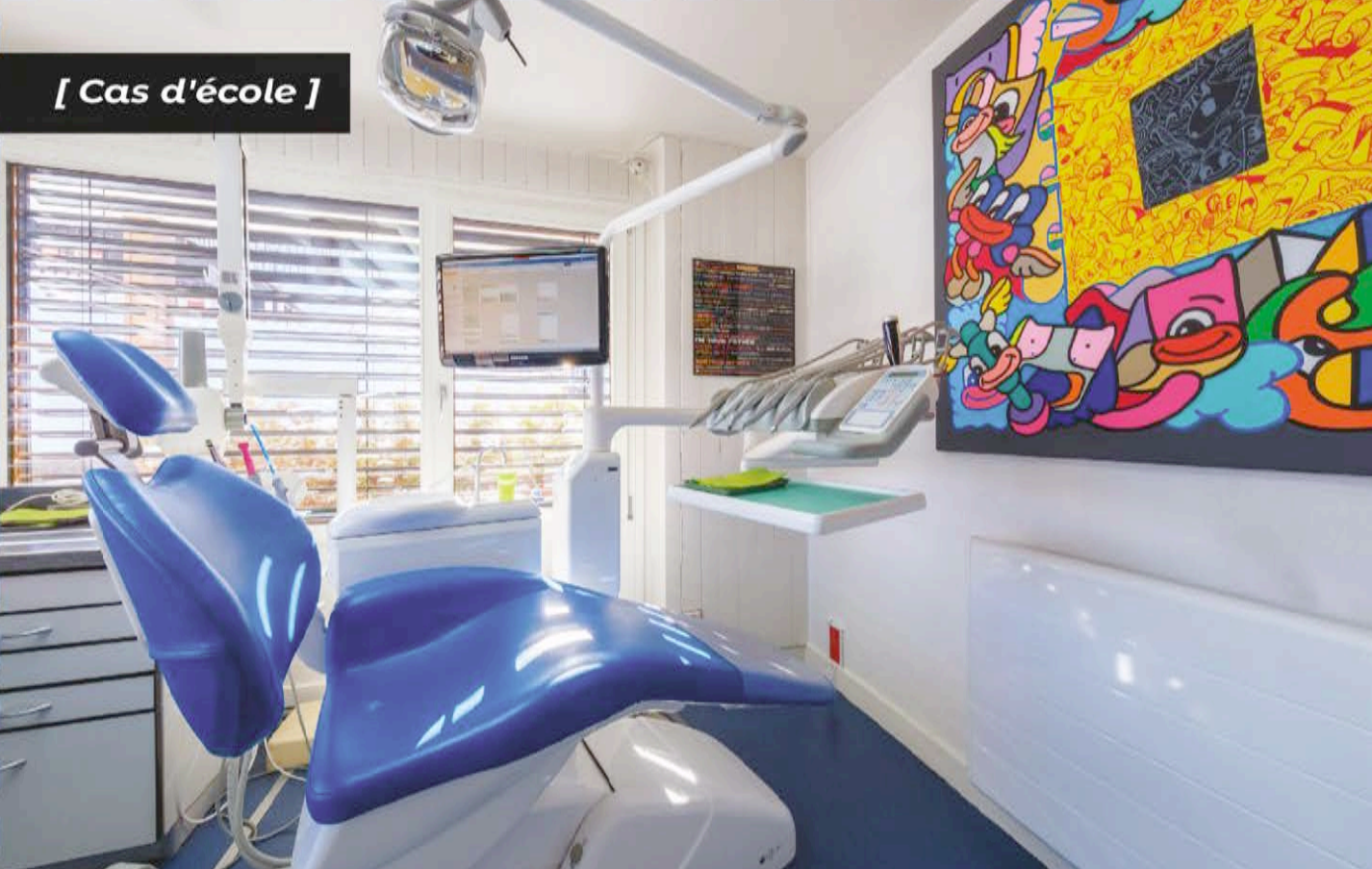
Toutefois, je reste prudent, je ne m'aventure pas dans certaines chirurgies. » Pour la stérilisation, le Dr Desaulles attend la fin de la journée pour lancer les procédures, puis recompose ses plateaux le lendemain en arrivant au cabinet.

« Mon cabinet devient un contre-exemple, la preuve que l'on peut bien travailler, fidéliser une patientèle et gagner sa vie en étant seul. »

Le numérique est également un appui face au déficit d'assistante dentaire. Chaque pièce est équipée d'un ordinateur pour éviter les déplacements inutiles, tous sont dotés du logiciel Julie et Thierry numérise l'ensemble de ses documents pour éviter le classement et l'accumulation de papier. Enfin, avec Doctolib il n'est pas dérangé par les sonneries du téléphone. *« J'ai conscience de ne pas suivre la tendance actuelle des structures qui mutualisent leurs moyens et emploient du personnel pour optimiser leur activité. Mon cabinet devient par conséquent un contre-exemple, la preuve que l'on peut bien travailler, fidéliser une patientèle et gagner sa vie en étant seul. »* Avec un bonus cher à notre praticien : la liberté. *« Je suis mon propre patron, je n'ai pas d'associé, pas de collaborateur, pas de salarié. Je décide entièrement de tout, si je veux prendre un week-end de quatre jours, je peux le faire sur un coup de tête. J'apprécie cette liberté, c'est aussi pour elle que j'ai choisi ce métier »,* résume-t-il.

REJOINDRE UNE MAISON MÉDICALE

Cela semble être le sens de l'Histoire. Les praticiens se regroupent et partagent des espaces communs. *« Les jeunes diplômés conçoivent leur avenir en groupe, l'isolement leur fait peur, la* →



Le cabinet dispose de deux salles de soins de 9 m² et 10 m². Dans cette configuration, difficile de trouver la place pour une assistante.

DU CÔTÉ DE LA CLUSAZ

Géographie

Nichée à 1040 mètres d'altitude, La Clusaz est située en Haute-Savoie à 27 km à l'est d'Annecy. Sa station de ski est née avec des pionniers en 1907, mais son essor s'affirme à partir de 1955 avec la construction d'un téléphérique.

Démographie

La commune compte 1 754 habitants (2016). Elle regroupe moins de 4 500 logements - 19 % sont des résidences principales. En hiver, la station draine une forte affluence dans les résidences secondaires et comptabilise plus de 700 000 « journées skieurs » par saison. Le niveau de vie médian est de 22 198 € annuels, soit un niveau plus élevé (+12,2 %) que le revenu médian national, estimé à 19 785 € (Source : Insee, 2015).

Statistiques

Le département de Haute-Savoie compte 592 chirurgiens-dentistes, soit une densité de 78 praticiens pour 100 000 habitants (66 en moyenne nationale). 58 sont salariés (soit 10 % contre 13 % en moyenne nationale). L'âge moyen est de 45 ans (47 en moyenne nationale) et la part des plus de 65 ans représente 5,7 % (7,7 % en moyenne nationale). Cela étant, les stations de ski de ce département représentent des « États dans l'État », avec des caractéristiques propres, tant les échelles de population sont réduites.

lourdeur administrative aussi. Ils oublient peut-être parfois que, globalement, les chirurgiens-dentistes restent des privilégiés. Personnellement je ne me plains pas, j'ai toujours eu un exercice heureux et une excellente qualité de vie », reconnaît le quinquagénaire.

La mairie de La Clusaz envisage la création d'une maison médicale de 600 m² qui regrouperait plusieurs praticiens. L'idée séduit le Dr Desaulès.

« Cela pourrait être l'occasion de déménager dans un nouveau lieu pour repenser mon organisation. Les plateaux techniques évoluent, ils nécessitent de plus en plus de place, remarque-t-il. Et puis, partager un espace avec des confrères doit être plaisant. Il faut le dire, c'est l'un des inconvénients de l'exercice en solo, on est par définition seul. »

Il rejoindra ce pôle de santé à une seule condition : rester maître des traitements qu'il propose. Avant de s'installer à La Clusaz, notre praticien avait accepté un poste dans une clinique mutualiste.

« Un cauchemar. Je refusais l'idée d'avoir fait de longues études pour me faire dicter ma conduite par des gestionnaires qui ne comprennent rien à notre métier. L'expérience n'a duré que quelques mois, elle m'a conforté dans l'idée de rester libéral ! » ●

mon guide

53

SE METTRE À L'IMPLANTOLOGIE ?

STRATÉGIE

58

5 CLÉS POUR UN PREMIER RENDEZ-VOUS RÉUSSI

COMMUNICATION

64

L'ENTRETIEN DU CABINET : QUESTION D'IMAGE

ORGANISATION

70

ASSOCIATION : LES POINTS JURIDIQUES À ABORDER

DROIT

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

Se mettre à l'implantologie ?



SI VOUS AIMEZ LA CHIRURGIE, N'HÉSITEZ PLUS. L'IMPLANTOLOGIE, PLÉBISCITÉE PAR LES PATIENTS, EST EN PLEIN ESSOR. ELLE PEUT AUSSI BOOSTER VOTRE CARRIÈRE. VOICI DES ARGUMENTS POUR VOUS CONVAINCRE DE VOUS LANCER.

PAR CLAIRE MANICOT

LES PATIENTS SONT DEMANDEURS

Depuis les années quatre-vingt, l'implantologie s'est considérablement développée dans les pays occidentaux, mais la France restait à la traîne. « *Les Espagnols, les Italiens n'hésitent pas à demander des implants, les Français ont longtemps été plus réticents* », constate le Dr Patrice Margossian, implantologue à Marseille. À quoi cela tient ? Sans doute à plusieurs facteurs : à la peur de la chirurgie, au coût élevé et tout simplement au fait qu'on ne leur proposait pas. Mais les temps ont changé... La perspective de chausser un dentier chaque matin et de le mettre à tremper chaque soir dans un verre à dent, sur le bord du lavabo, en effraie plus d'un. Les Français refusent de se voir édentés dans le miroir, ils ont envie de pouvoir sourire à tout moment mais aussi de croquer dans une pomme et de manger de la viande.

LE MEILLEUR TRAITEMENT...

Poser un implant, c'est donc la solution la plus moderne et la plus satisfaisante pour remplacer une dent quand sa racine est absente ou a été extraite, afin de pouvoir ensuite fixer dessus une coiffe. Le patient retrouve une dentition robuste et durable, une efficacité masticatoire et parfois même une amélioration de l'élocution. La pose d'un implant permet de préserver le capital osseux, l'os qui avait fondu à la perte de la dent retrouve une stabilité. Ce traitement détrône les fameux dentiers ou prothèses amovibles de nos anciens, qui n'apportent pas le même confort en termes de sensation en bouche, de mastication et d'esthétique. Quant à la pose de bridge, elle reste l'alternative qui a l'avantage d'être remboursée mais l'inconvénient d'abîmer les dents voisines sur lesquelles il repose. Résultat : vous êtes aujourd'hui un dentiste sur trois à →



poser des implants, à raison d'une centaine par an. Et vous êtes nombreux à avoir un exercice exclusif en implantologie, tant la demande est importante. C'est le cas du Docteur Thomas Sérís qui, après avoir travaillé dix ans à l'étranger, en particulier en Angleterre, s'est installé à La Rochelle. « Dans notre cabinet, dit-il, nous observons une croissance de 5 à 10 % du nombre d'implants posés par an. »

LE COÛT N'EST PAS UN OBSTACLE

Force est de constater que les patients acceptent de mettre la main au porte-monnaie pour bénéficier d'un implant, considéré comme un soin hors nomenclature. Ils estiment que ce type de traitement en vaut la peine. « Nous essayons de proposer des implants au même prix que le bridge, témoigne le Dr Fabrice Evrard, omnipraticien à Martigues (Bouches-du-Rhône). Ainsi, les patients peuvent présenter des devis identiques aux mutuelles, et elles sont de plus en plus nombreuses à prendre en charge une partie du coût. »

VOUS N'AVEZ PAS BESOIN DE QUALIFICATION SPÉCIFIQUE

Tout chirurgien-dentiste peut développer cette activité. Il y a bien la spécialité de chirurgie orale (trois ans d'études) qui donne une expertise mais le nombre de places réservées à cet internat à l'université n'excède pas quelques dizaines par an. C'est le parcours du Dr Sérís qui a poursuivi ses études à l'étranger, en Suède et aux USA et obtenu de surcroît un master de l'université de Francfort puis plus tard un diplôme universitaire de chirurgie maxillo-faciale à Paris. Mais le parcours le plus classique reste la formation continue.

Pratiquer l'implantologie demande de l'organisation et le respect de normes de sécurité, d'hygiène et de stérilisation draconiennes

DE MULTIPLES POSSIBILITÉS POUR SE FORMER

L'implantologie a le vent en poupe. Résultat : l'offre de formation est pléthorique, de la part des universités, des fabricants de matériel ou de chirurgiens-dentistes de terrain devenus experts. Avant de faire votre choix, disséquez les programmes de formation, activez votre réseau pour recueillir des avis, veillez à ce que la formation proposée ne soit pas que théorique ! En effet, en tant que chirurgien-dentiste, vous pouvez vous autoproclamer implantologue, personne ne viendra vous demander de présenter un diplôme ou une attestation de formation, sauf peut-être le jour où vous serez confronté à une plainte d'un patient ! « La formation dans le domaine chirurgical et prothétique post-universitaire est fortement recommandée pour être en mesure de dispenser les meilleurs soins possible à nos patients », estime le Dr Patrice Margossian. Après avoir enseigné plusieurs années à l'université de Marseille en tant que maître de conférences, celui-ci propose aujourd'hui un programme de formation à ses confrères et a aménagé 100 m² de son cabinet pour cela. « Le cursus de base consiste en quatre fois deux jours, les praticiens s'exercent sur des modèles en plastique ou des têtes animales. Il s'ensuit une période d'accompagnement, ils viennent avec leurs patients poser leurs premiers implants. Je propose aussi des cursus plus spécialisés, des master class sur la greffe osseuse, la chirurgie muco-gingivale ou la prothèse numérique. »

Le Dr Paul Mattout, parodontiste exclusif, qui organise – également à Marseille – un cycle de quatre séminaires, insiste sur la nécessité impérieuse de se former à la parodontologie en même temps qu'à l'implantologie, « pour proposer des implants durables et efficaces, il est impératif de prendre en compte l'état des tissus de soutien de la dent et de maîtriser les techniques reconstructives en chirurgie parodontale et péri-implantaire ».

Le Dr Evrard a ainsi suivi une formation auprès du Dr Mattout,

à raison de trois jours tous les trois mois pendant deux ans : « Poser un implant, c'est de la chirurgie, on anesthésie, on décolle la gencive, on incise, on implante, on fait des points. Ça impressionne mais ce n'est pas si compliqué, c'est moins difficile que d'extraire une molaire inférieure qui présente deux racines et cinq canaux à désinfecter. Une fois que le geste est acquis, cela se fait en un quart d'heure. »

ADAPTER SON CABINET POUR PRATIQUER L'IMPLANTOLOGIE

Pratiquer l'implantologie vous demandera une certaine organisation pour respecter des normes de sécurité, d'hygiène et de stérilisation draconiennes... et c'est tout à fait réalisable. La particularité d'un cabinet dentaire, en médecine libérale, est justement d'être un mini-bloc opératoire ! Si vous êtes omnipraticien, vous pouvez consacrer un temps hebdomadaire à l'implantologie. « Au début, raconte le Dr Evrard, je réservais une demi-journée par semaine à cette activité mais, depuis l'agrandissement du cabinet, j'ai une salle dédiée à l'implantologie. »

VOUS AIMEZ LE TRAVAIL EN RÉSEAU

Pour les omnipraticiens, pratiquer l'implantologie, c'est ajouter une corde à son arc et répondre aux besoins des patients. À une époque où les praticiens créent des cabinets collectifs, proposer sur place une palette de compétences peut être judicieux. C'est le cas du Dr Christelle André-Mosca, installée à Allauch, collaboratrice du Dr Olivier Laurent qui affiche plusieurs domaines d'expertise dont l'implantologie.

« Je suis jeune collaboratrice et je ne pratique pas encore l'implantologie, mais je compte bien me former, souligne-t-elle. Je constate que c'est un plus pour l'omnipraticien. Certaines personnes, notamment âgées, rechignent à prendre rendez-vous dans un autre cabinet, elles trouvent cela compliqué et craignent aussi l'acte chirurgical. Il ne faut pas oublier que les soins dentaires restent angoissants et le fait de devoir créer un lien de confiance avec un nouveau praticien les décourage. » →



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

Le nouveau magazine de management du cabinet dentaire !



ABONNEZ-VOUS !

**1 an
160 €**



**10 numéros
+ 6 Hors séries
+ version numérique**

EDITÉ PAR **Parresia**

10 NUMÉROS + 6 HORS-SÉRIES + VERSION NUMÉRIQUE

OUI, je m'abonne pour 1 an à

SOLUTIONS Cabinet dentaire



Je renvoie mon bulletin d'abonnement complété à :

Solutions Cabinet dentaire
Service abonnements
CS 60020
92 245 MALAKOFF CEDEX
Mail : scd@mag66.com
Tél. : +33 (0)1 40 92 70 56

Nom :
Prénom :
Adresse :
Code Postal :
Tél. :
Ville :
E-mail :@.....

Je règle

- Par chèque à l'ordre de Parresia
 À réception de facture

Je peux aussi m'abonner sur abos.parresia.fr

J'accepte de recevoir les newsletters

Parresia Oui Non

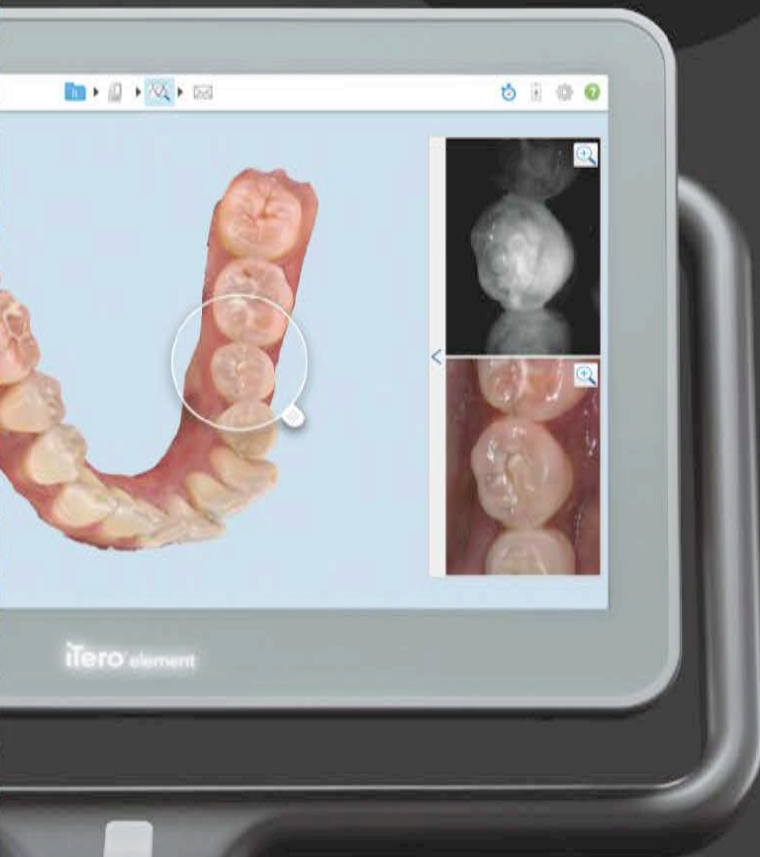


Si l'implantologie peut booster votre carrière, sans doute faut-il raison garder et ne pas foncer tête baissée.

AVOIR OU FAIRE PARTIE D'UN RÉSEAU DE CORRESPONDANTS

Que vous soyez omnipraticien ou que vous pratiquiez l'implantologie exclusive, il est important de travailler à plusieurs ou en réseau pour se former et pour s'adresser des patients. Avec les avancées de la médecine et des technologies, on peut faire des merveilles en implantologie, redonner le sourire à des personnes édentées malgré un contexte compliqué en bouche. La mise en place d'un implant ne constitue qu'une étape du traitement. « *Je ne fais que ce que je maîtrise, fait remarquer le Dr Evrard, s'il y a besoin de greffe osseuse ou de reprise, je renvoie vers un confrère expert.* » Le Dr Sérís qui exerce l'implantologie de façon exclusive confirme : « *La chirurgie pré-implantaire ne s'improvise pas, les omnipraticiens devraient traiter les cas simples et nous adresser les patients dès que la situation est délicate. Ceux qui jouent aux cow-boys s'en mordent les doigts après.* » Si l'implantologie peut booster votre carrière, sans doute faut-il raison garder et ne pas foncer tête baissée en pensant que c'est la poule aux œufs d'or. « *Un implant ce n'est pas une vis qu'on enfonce dans un bout de bois !* continue en souriant le Dr Sérís. *Il faut savoir faire un diagnostic pré-implantaire et, le cas échéant, gérer l'échec, qui survient dans 2 à 6 % des cas. Cette capacité à trouver une solution quand l'implant ne s'est pas ostéointégré, c'est cela qui fait la différence sur le plan professionnel, on retire, on restaure, on recommence.* » ●

iTero



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

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

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



Aide à la détection
des caries
proximales



Pas de
rayonnement
nocif



Photographie
intra-orales



Impressions
numériques 3D



TimeLapse en
temps réel

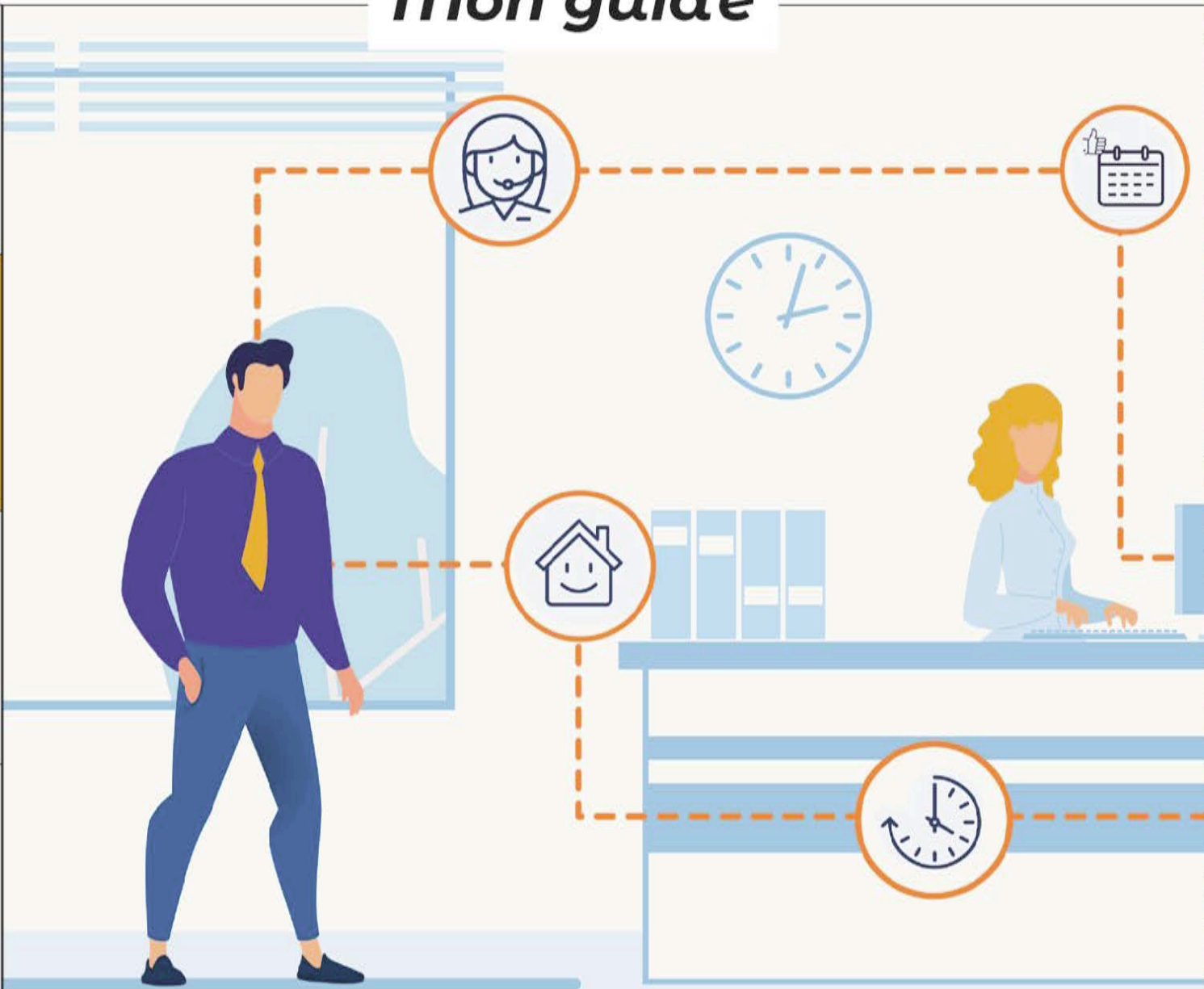


Simulateur de
résultats

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

©2019 Align Technology, BV. Tous droits réservés. Invisalign, iTero, iTero Element et le logo iTero, entre autres, sont des marques de commerce et/ou de service d'Align Technology, Inc. ou de l'une de ses filiales ou sociétés affiliées, susceptibles d'être enregistrées aux États-Unis et/ou dans d'autres pays.

Align Technology BV - Ariandaweg 161 - 1043 HS Amsterdam - Pays-Bas MKT-0002B89 Rev A



5 clés pour un premier rendez-vous réussi

SOIGNER LA PREMIÈRE CONSULTATION EST ESSENTIEL POUR JETER LES BASES D'UNE RELATION PROMETTEUSE AVEC LE « NÉO-PATIENT ». VOICI QUELQUES CONSEILS POUR LUI FAIRE BONNE IMPRESSION ET MARQUER DES POINTS.

PAR PAULINE MACHARD

Mon guide



1. Une prise de rendez-vous réfléchie

Le premier contact est primordial. Donnez donc une image conviviale et professionnelle lorsque vous réceptionnez l'appel de prise de rendez-vous. Ayez à l'esprit que « l'accueil téléphonique est la vitrine du cabinet », insiste le Dr Rémi Theodory, consultant en gestion et organisation des cabinets dentaires et fondateur de Stradent. Pour mener à bien l'exercice, fournissez des scripts à votre secrétaire ou à votre assistante. Ils « apportent de la constance », juge Jacques Braun, consultant spécialisé dans les cabinets libéraux et dentaires et fondateur d'Optimum Ratio.

Grâce à eux, vous mettrez la relation avec le « néo-patient » sur de bons rails, en répondant à trois défis : a) Mettre en confiance le patient en réceptionnant l'appel avec le sourire, en ayant une attitude non désinvolte... b) Identifier l'objet de l'appel, soit la demande initiale mais aussi celle cachée. Un

conseil : pour que le patient se sente considéré, n'hésitez pas à « demander aux assistantes de noter la demande initiale, et ressortez celle-ci mot pour mot lors de l'entretien au bureau », glisse le Dr Theodory. 3) Caler la séance. La personne qui gère l'agenda doit, selon vos consignes, savoir quel temps lui accorder (30 à 45 minutes) et où la placer. Il est louable de vouloir recevoir le patient au plus tôt, mais ce n'est pas toujours possible. Pour montrer votre bonne volonté, vous pouvez en revanche indiquer à votre assistante de soumettre deux dates. En fonction de ses disponibilités, il optera pour celle qui lui convient le mieux.

2. Une image du cabinet travaillée

« La première chose sur laquelle j'insiste auprès des praticiens que j'accompagne, c'est sur l'impression que le cabinet doit donner », martèle Rémi Theodory. →



TÉMOIGNAGE DR SANDRINE FERRERO

« L'enjeu ? Rendre le patient acteur de son traitement »

Chaque jour, nous consacrons une plage de 50 minutes aux premières consultations. Le patient arrive 10 minutes avant l'heure du rendez-vous pour remplir les formalités administratives et réaliser un bilan photos. Je vais ensuite le chercher en salle d'attente, lui serre systématiquement la main et me présente en souriant. L'objectif de cette première séance est d'établir d'emblée une relation de confiance et de rendre le patient acteur de son traitement. Avant de l'installer sur le fauteuil, nous reprenons très rapidement son questionnaire médical. Je lui demande d'abord ce que je peux faire pour lui, puis lui propose de me raconter son passé dentaire, ses habitudes de brossage... Durant l'entretien, je reprends ses mots et adapte ma posture à la sienne. Je regarde avec lui les photos pour lui faire prendre conscience des différents problèmes et de leurs incidences éventuelles, en ayant le souci de privilégier une approche aussi globale que nuancée. Je peux par exemple lui expliquer l'origine bactériologique des maladies qu'il a en bouche et l'intérêt d'agir sur la plaque dentaire afin d'éviter les récurrences. Je veille à toujours responsabiliser le patient en lui faisant comprendre qu'à son niveau, il peut déjà beaucoup, avec un brossage adapté (ce que nous verrons avec lui grâce aux séances de prophylaxie). Au fauteuil, je lui donne ensuite un miroir et lui montre à nouveau ce que l'on a pu identifier ensemble sur les photos, lui faisant visualiser les différences entre les tissus sains et ceux nécessitant des soins. Si ces derniers s'avèrent importants, j'indique au patient que je vais réfléchir au plan de traitement et lui propose de le revoir la semaine suivante pour lui présenter les différentes solutions envisagées. À ce stade, environ 75 % des patients acceptent la perspective des séances de prophylaxie et prennent rendez-vous dans la foulée. L'enjeu clinique est véritablement de faire prendre conscience aux patients qu'ils ont un rôle majeur à jouer dans la résolution de leurs propres problèmes et que le chirurgien-dentiste est là pour les accompagner dans cette démarche globale, de prévention, de soin et de maintien en bonne santé, bien au-delà des simples actes de « réparation ».

Cette impression, le patient se la forge en naviguant sur le site web s'il y en a un, mais surtout en arrivant sur place. En trente secondes, il se fait une idée du cabinet. Que voit-il ? La cage d'escalier ou d'ascenseur, l'entrée, l'accueil, la salle d'attente. « *Le patient est très observateur* », souligne Jacques Braun. Il faut donc que ce soit rangé, propre, moderne. « *Il est nécessaire que vous investissiez sur la perception visuelle, avise le Dr Theodory. Cela doit faire partie des budgets de rénover, refaire la peinture, rajouter des tableaux, mettre des écrans de communication...* »

Il ne faut lésiner sur rien lors de la première consultation.

Si vous ne le faites pas, « *même si vous êtes un très bon praticien, même si vous avez suivi énormément de formations, êtes très doué dans votre cœur de métier, le patient aura une mauvaise image de votre cabinet, ou au mieux une image neutre* », poursuit le fondateur de Stradent. Au-delà de l'aspect visuel, il faut aussi que votre cabinet dégage une certaine quiétude : « *La sérénité ambiante va concourir à ce que le patient se sente bien*, affirme Jacques Braun. *Dites-vous bien qu'il arrive très souvent stressé. Alors si l'ambiance n'est pas sereine, cela ne va pas arranger son état.* » En résumé, il ne faut lésiner sur rien lors de la première consultation, qui est « *la pierre angulaire de l'exercice médical* », résume Jacques Braun : le site internet, l'allure du cabinet, l'accueil...

3. Un accueil physique engageant

Vos invités, lorsqu'ils sonnent chez vous, vous ne les laissez pas s'installer seuls dans votre salon ? Au cabinet, c'est pareil ! « *Quand on entre dans un lieu, même si cela apparaît d'une évidence biblique que la salle d'attente est à droite, si on ne connaît pas... Orienter le patient est un élément qualitatif d'accueil* », valorise Jacques Braun. Rémi Theodory abonde : « *Un nouveau patient ne doit pas se retrouver face à une pancarte l'invitant à s'installer, mais être accueilli par la secrétaire ou l'assistante au fauteuil, qui, dès le matin, notera les moments où elle* →

VOTRE SOUHAIT, NOTRE ENGAGEMENT.

ADAPTÉ A TOUTES
LES QUALITÉS OSSEUSES



SPÉCIALEMENT CONÇU POUR L'OS DE FAIBLE DENSITÉ :

- Spires coronaires pour un ancrage crestal, pour une stabilité primaire optimisée en cas de faible hauteur osseuse
- Une section apicale anatomique, excellente stabilité primaire dans de l'os de faible densité
- Protocole de forage flexible, pour une stabilité optimisée
- Un design de spires intelligent à ancrage profond
- Présence de spires jusqu'à l'apex, idéal pour une implantation immédiate

TENTEZ L'EXPERIENCE PROGRESSIVE LINE.



CONTACTEZ NOUS AU : 02 47 68 95 00
www.camlog.fr

video animation

Dispositif médical de Classe I/b pour soins dentaires, réservé aux professionnels de santé, non remboursé par la Sécurité sociale au titre de la LPP. Organisme certificateur 0123. Mandataire ALTATECH GmbH. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice ou sur l'étiquetage avant toute utilisation.

a perfect fit

camlog

recevra les nouveaux patients et les accompagnera vers la salle d'attente. » Il est bien sûr préférable que cette dernière ne soit pas bondée, car le monde, le bruit, sont générateurs de stress, ce qui « n'est pas bon pour la prise de décision finale », prévient le gérant d'Optimum Ratio. Pour éviter ce désagrément à votre néo-patient, soyez à l'heure. C'est une question de respect de l'autre et de crédibilité. « Il faut être intransigeant avec ça ! », commente le Dr Theodory. On peut néanmoins comprendre le retard en cas de « complications cliniques, estime Jacques Braun. Mais alors il est de bon ton d'annoncer au patient suivant qu'on est en retard ».

Éviter ces déconvenues exige de l'organisation en amont, mais vous avez tout à y gagner. Toujours en matière d'accueil, il est recommandé que vous alliez vous-même chercher le patient en salle d'attente : la poignée de main, le sourire et une présentation succincte sont alors de mise, afin de créer un premier contact positif.

4. Un entretien attentif

Autre clé de la réussite ? L'entretien au bureau. Premièrement, parce que c'est à cette occasion, en le laissant s'exprimer, que vous nouerez une relation de confiance avec le patient. « C'est la clé », souligne Jacques Braun. Réunissez les conditions d'une libération de la parole : invitez le patient à se confier au bureau (celui-ci doit être soit indépendant et communicant avec la salle de soins – dans l'idéal –, soit aménagé dans un coin de la salle) ; garantissez la confidentialité des échanges ; prévoyez une plage longue ; évitez tout dérangement, etc. Surtout, soyez attentif, car « ce n'est pas parce que le patient a quelque chose à dire qu'il le dira, mais parce qu'il a quelqu'un à l'écoute en face de lui », affirme le consultant. Posez donc des questions ouvertes, adaptez votre posture, et prenez des notes !

Deuxièmement, parce que l'entretien est primordial pour « estimer le niveau de conscience clinique du patient, fait valoir le Dr Theodory. C'est ce qui va permettre de choisir le vocabulaire adapté lors du diagnostic au fauteuil. Avec un patient conscient, il ne sert à rien d'exagérer les choses. Avec un patient inconscient, retrousser-les manches pour le convaincre de la gravité de ses problèmes ».

Troisièmement, car c'est lors de l'entretien que vous pourrez expliquer le fonctionnement de votre cabinet : « On explique que notre objectif au cabinet est de réhabiliter 100 % de la santé bucco-dentaire et que la prise en charge se fait en trois

étapes : agir sur les causes, traiter, maintenir. Je demande ensuite aux patients si ça leur convient. 99 % répondent oui, car c'est du bon sens, et dans ce cas, je passe au fauteuil, poursuit le praticien. Les autres, qui ne veulent pas que je regarde le tout, qui veulent juste un détartrage, je leur dis que ce n'est pas ma manière de fonctionner. Ceux-là, tant pis, leur première visite sera la dernière ». « C'est important que la personne comprenne qu'elle va devoir rentrer dans le moule du cabinet et non le contraire », valide Jacques Braun.

5. Un diagnostic concernant

Comment achever de convaincre le patient du bien-fondé du traitement ? Pour le Dr Theodory, il faut qu'au fauteuil, « le patient soit actif de son diagnostic ». Pour cela, il « insiste pour que les praticiens s'arment des outils de communication existants, car le cas échéant, les patients ne les croiront pas, étant donné que 80 % des problèmes bucco-dentaires ne se voient pas et ne font pas mal ». Il développe : commencez par les photos, qui donnent une perception générale. Projetez-les et détaillez-les. « La photo est un outil indispensable, confirme Jacques Braun. Le fait de se voir peut aider le patient à passer de conscient à inconscient. » Ensuite, place à la caméra intra-orale : « Expliquez dent par dent ce que vous voyez, les problèmes et leurs conséquences. Commencez par montrer une dent saine pour créer une référence, et montrez celle d'à côté, en interrogeant le patient sur ce qu'il constate, puis récapitulez avec le patient », énonce-t-il.

Au fauteuil, le patient doit être actif de son diagnostic.

Cette phase terminée, vous pouvez aviser si oui ou non il est judicieux d'exposer les solutions. Deux cas de figure : si le patient a découvert ses problèmes le jour même, il est prématuré d'en parler, note Rémi Theodory. En revanche, s'il est conscient, « il serait frustrant de ne pas lui proposer des solutions ». Présentez-lui le plan de traitement le jour même ou lors de la séance suivante. Ne tardez pas à l'impliquer, conclut-il : « Je le mets immédiatement au travail. On démarre tout de suite un traitement par une phase de soins locaux à appliquer chez lui pour assainir au maximum sa bouche et la préparer à recevoir des traitements. » ●

Nouveau chez Qualite Dentale une Gamme de Fabrication Francaise

A la pointe de l'innovation en CFAO • Usineuse
Numérisation 3D par scanners • Traitements des fichiers XML & STL

Onlay
composite
25 €

Full ZIRCONE
HBLD350
45 €

Couronne EMAX
HBLD680
55 €

Qualité



Dentale

l'excellence pour modèle

POUR NOUS JOINDRE 01 49 30 94 54

info@qualitedentale.com - qualitedentale.com

L'entretien du cabinet : question d'image

LA PROPRETÉ DE VOTRE CABINET, C'EST, OUTRE POUR VOTRE PROPRE(!) CONFORT, L'IMAGE D'HYGIÈNE ET DONC DE SÉRIEUX QUE VOUS TRANSMETTEZ À VOS PATIENTS.



PAR AUDREY BUSSIÈRE

« **L**es patients ont vraiment du mal, et c'est normal, à évaluer la qualité de notre travail en bouche, alors nous sommes souvent jugés sur des critères moins professionnels, en tout cas non objectifs : l'accueil, la décoration, le ménage. Ils sont très sensibles à la propreté. Et ils ont l'œil ! Il nous est arrivé d'entendre une réflexion concernant de la poussière qui s'était déposée sur une fausse plante... » raconte le Dr Michaël Lumbroso, installé à Versailles. Il a d'abord fait appel à une société de nettoyage. « Cela nous coûtait beaucoup plus cher que d'employer une femme de ménage, mais nous étions assurés qu'en cas d'absence de l'intervenant, il serait remplacé. » Le Dr Lumbroso partage les 200 m² de son cabinet avec deux autres dentistes

et cinq assistantes. L'entreprise passait deux heures à nettoyer tous les soirs. Or, elle a fait faillite, et c'est l'un de ses anciens employés qui est devenu salarié du cabinet. Un changement de statut favorable au cabinet dentaire, pour qui cette solution est plus économique. Dans le bloc opératoire, tous les meubles sont amovibles. Mais l'homme de ménage (puisque c'est un homme), ne gère pas les surfaces hautes techniques, du ressort des assistantes. Pour les sols en PVC, la Javel, interdite, est remplacée par des produits spécialement recommandés. « On utilise deux serpillières : l'une pour les pièces de chirurgie, l'autre pour les espaces communs (accueil, salle d'attente). Et il y a des techniques de lavage du sol, en formant un huit avec la serpillière pour ne pas transférer la poussière d'un

© Paspopylitz / istockphoto

endroit à un autre.» Pour faciliter le nettoyage et garantir l'hygiène, le Dr Lumbroso a fait le choix, en amont, de sols à remontée en plinthe. Le Dr Michaël Lumbroso avait découvert dans un hôtel un diffuseur de parfums et trouvé l'odeur très intéressante. « C'est la société Emosens, qui offre une gamme incroyable. » Chaque année, son équipe vote, sur échantillons, l'ambiance olfactive qui accompagnera le cabinet pour les mois qui viennent. Actuellement, les patients et le personnel profitent des senteurs du Bois de l'Atlas... Des notes plus florales marqueront sans doute bientôt l'arrivée du printemps. L'abonnement annuel comprend la location du diffuseur et plusieurs cartouches. « Nos patients y sont sensibles. Ces effluves participent à faire oublier que l'on se trouve dans un cabinet dentaire. »

Salariat ou sous-traitance ?

Pour assurer l'entretien de votre cabinet, vous n'avez pas l'embaras du choix : soit vous faites intervenir une entreprise, soit vous employez une femme de ménage. Valérie Douheret, assistante paie du cabinet comptable dijonnais, l'AGC (association de gestion et de comptabilité) des chirurgiens-dentistes et des professions de santé, recommande plutôt la facturation d'une entreprise. « Comme il y a un fort risque d'absence pour cause de problèmes de santé fréquents dus aux postures de travail (mal de dos, canal carpien...), il est plus simple de faire appel à une société, qui garantit le remplacement de la personne défaillante. » Surtout si le cabinet compte déjà une assistante, ajoute-t-elle... « Car il ne faut pas oublier qu'en cas d'accord d'intéressement, le dentiste est obligé de proposer à tous ses salariés, donc y compris le personnel de ménage, un plan épargne entreprise et lui faire bénéficier de tous les avantages comme les chèques cadeaux et autres. Et, à la même hauteur, il n'y pas de proratisation ». Dernier avantage souligné par la juriste : il est sans doute plus facile de rompre un contrat avec une entreprise que de se séparer d'un employé, qui devra être licencié pour →

Les idées du

DR EDMOND BINHAS



Comment renforcer l'image de son cabinet ?

À FAIRE

Créer votre site internet

Cette vitrine virtuelle est un formidable moyen pour attirer dans votre cabinet de nouveaux patients. Ils seront rassurés en découvrant le lieu de leur future visite.

Vous avez l'opportunité de vous distinguer et d'offrir une présentation didactique des soins que vous proposez. Soignez le contenu. Des fiches conseils sont également un excellent moyen de générer des visites sur votre site et de vous assurer quelques nouveaux rendez-vous.

Soigner votre e-réputation

Faites régulièrement le tour des réseaux sociaux et des sites d'avis. Répondez toujours aux avis qu'ils soient positifs ou négatifs. Ces réponses sont des moyens de montrer l'intérêt que vous accordez aux commentaires de vos patients. Vous pouvez ainsi transformer une situation complexe en situation positive.

Favoriser le retour d'expérience

En proposant un excellent service patient, vous permettez aux patients de partager leur expérience. En effet, ils auront à cœur de parler de vous et de leur rendez-vous. Le phénomène du bouche-à-oreille est parfait pour consolider votre patientèle. Chaque patient devient « fan » de votre approche et de votre travail.

À NE PAS FAIRE

Chercher à faire comme tout le monde

Ne vous fondez pas dans la masse. Le but de votre communication est de vous démarquer. Ne copiez pas ce que font vos confrères. Vous êtes unique et l'expérience de vos patients doit être unique. Faites participer votre équipe à des séances de brainstorming. Elle vous aidera à trouver des idées pour communiquer de façon originale au sein du cabinet.

Se reposer sur ses acquis

Vous pouvez toujours vous améliorer. Si aujourd'hui vous êtes le meilleur, un de vos confrères pourra vous devancer demain. Soyez toujours dans une quête d'excellence. La recherche de perfectionnement maintient votre cabinet dans une dynamique qui vous permettra d'améliorer vos soins et votre qualité de service. Vos patients ne pourront que vous en remercier.

Sous-estimer la décoration

Si vous vous mettez dans la peau d'un nouveau patient, vous pouvez facilement imaginer quels seront les impacts de la décoration de votre cabinet. En reconstituant le parcours de votre patient dans votre cabinet, cela vous permettra d'améliorer les effets visuels : du parking au fauteuil en passant par les murs du couloir. Ne négligez aucun détail. Ils ont une importance majeure et transmettent toujours un message. Il faut que les patients se sentent à l'aise dans chacun de ces espaces.

« Jamais mieux servi que par soi-même »

Le Dr G., omnipraticien, a d'abord pensé à une entreprise pour gérer le ménage de son cabinet. Face aux devis, il a vite déchanté. *« L'entreprise nous demandait 800 € par mois, soit 10 000 € par an. Cela nous paraissait colossal. De plus, il n'était question que du lavage des sols et des sanitaires ; la gestion des poubelles n'était pas incluse car les déchets sont biomédicaux, ni le nettoyage du matériel médical, jugé trop risqué. Même en négociant, cela nous revenait à 8 000 €. »* Alors, ni une ni deux, lui et sa femme prennent la décision de... s'y mettre eux-mêmes. C'est aussi par souci de méticulosité, explique-t-il. *« La propreté, c'est essentiel car c'est l'image que l'on veut donner de notre cabinet à nos patients. Or, nous estimons que nous serons toujours plus consciencieux qu'une entreprise. Mon épouse est en effet maniaque ! »* Quant à employer une femme de ménage, il dit n'avoir pas trouvé la bonne personne. Et puis s'il partageait les lieux avec d'autres confrères, ce serait différent, reconnaît-il. Alors chaque soir, tous les deux, parfois avec l'aide de leur assistante, ils nettoient le cabinet. *« Généralement, en trois quarts d'heure, c'est bouclé. L'une des grandes règles d'hygiène, c'est que l'on nettoie bien que ce qui est propre. Nous acceptons les avantages et les inconvénients de notre décision. Certes, je ne rentre jamais chez moi avant 20 h 30. Mais l'économie réalisée est substantielle : Quand je passe l'aspirateur, je pense à mes futures vacances au soleil. »* Mais il est vrai que le couple travaille à cinq minutes à pied de son domicile et n'a pas d'enfants en bas âge à gérer. *« Cela correspond bien à notre rythme hebdomadaire. Mais c'est aussi une façon de garder les pieds sur terre, le contact avec une certaine réalité. »*

inaptitude ou partir par rupture conventionnelle.

Pour Ana Ligout, dirigeante d'ANKA D', spécialisée dans l'entretien des cabinets médicaux et dentaires, faire appel à une entreprise apporte de nombreuses garanties. Sa société, basée en Loire-et-Cher, est également un centre de formation professionnelle. *« Nous connaissons parfaitement les risques (sécurité, toxicité des produits, pénibilité et gestuelle) et nous savons d'une part conseiller les dentistes, d'autre part sensibiliser nos intervenants. »* Depuis dix ans que fonctionne son entreprise, elle n'a enregistré aucun arrêt de travail, se targue-t-elle. La clef du succès pour elle, c'est *« la relation humaine »*, mais aussi des contrats au carré avec les cabinets dont elle assure l'entretien. Les missions sont très circonscrites, et toute tâche supplémentaire est discutée. Il en va de même avec ses salariés, qu'elle soigne aux petits oignons, car *« un employé heureux à son poste est un travailleur efficace »*.

Les visites ordinaires

Fort de sa mission de santé publique, le Conseil national de l'Ordre des chirurgiens-dentistes a initié les visites confraternelles ordinaires dès 2009. En 2016, il a procédé à l'actualisation des supports de formation destinés aux conseillers ordinaires départementaux. *« Nous nous sommes fixé comme objectif de visiter les 15 000 cabinets dentaires français en dix ans »*, indique le Dr Dominique Chave, secrétaire générale de l'Ordre, présidente de la commission de la vigilance et des thérapeutiques et en charge du dossier hygiène et aseptie. Une démarche inédite, précise-t-elle, à laquelle aucune autre profession de santé ne s'astreint. En 2018, sur les 900 cabinets visités, neuf ont été fermés. *« C'est généralement la chaîne d'asepsie qui pose problème, un autoclave qui manque par exemple. »* D'après le Code de la santé publique (CSP) (article R.4127-202), il est du devoir du chirurgien-dentiste de prêter son concours aux actions entreprises par les autorités compétentes en vue de la protection de la santé. C'est pourquoi, si un praticien refuse de se mettre en conformité, le Conseil départemental de l'Ordre peut décider, en fonction de la gravité du cas, et après contre-visite, de traduire le chirurgien-dentiste devant la CDPI (chambre disciplinaire de première instance) et/ou d'effectuer un signalement auprès de l'ARS (Agence régionale de santé) afin qu'elle mette en œuvre la procédure de suspension (article L.4113-14 du CSP) (1).

(1) Un guide destiné aux chirurgiens-dentistes, synthétisant les obligations réglementaires applicables aux cabinets dentaires, est téléchargeable sur le site de l'ONCD : www.ordre-chirurgiens-dentistes.fr

MULTINEO™

UN IMPLANT OPTIONS MULTIPLES



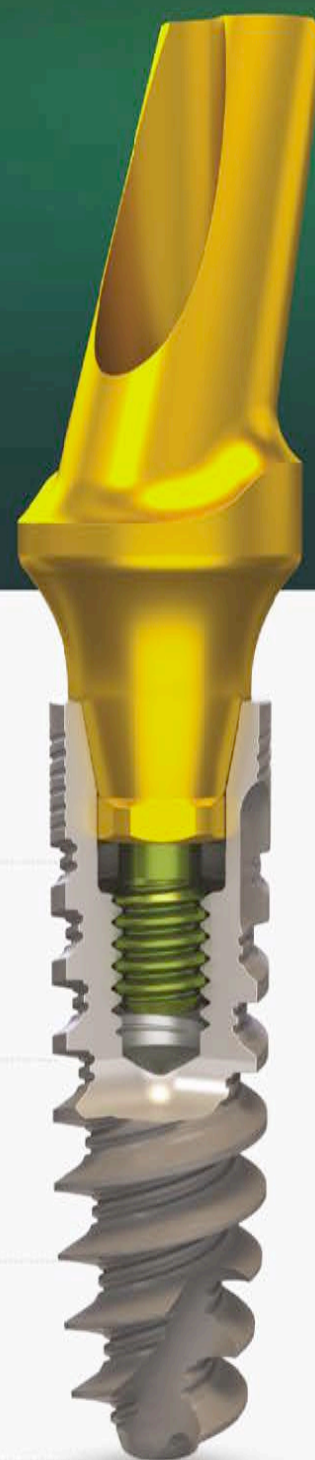
Connexion Conique
Étroite (CHC)



Connexion Conique
Standard (CS)



Connexion Interne
Hexagonale (IH)



Préhenseurs, Embouts et Tournevis



Système Prothétique



Diamètres: Ø 3.75, Ø 4.2, Ø 5



Packaging avec Préhension directe
de l'Implant



AlphaBio
Simplantology^{TEC}

Simplantologie, Les Solutions Intelligentes!



DISTRIBUTEUR EXCLUSIF POUR LA FRANCE:

AlphaBio France
www.alphabiofrance.com

Bureau: 01 49 89 38 50
contact@alphabiofrance.com



Association : les points juridiques à aborder

PARFOIS PLUS LONG QU'UN MARIAGE, UNE ASSOCIATION PEUT TOUT AUTANT MAL FINIR, AUSSI EST-IL IMPORTANT DE BIEN LA PRÉPARER.

PAR ANAÏS BAYLE-BERNADOU

La forme de l'association

Une association suppose une mise en commun. Il peut s'agir d'une mise en commun de moyens au travers d'une SCM ou d'une mise en commun de moyens et de la patientèle au travers d'une SELARL.

Chaque structure présente son intérêt et son utilité. Le choix de la forme juridique dépendra de la finalité et du degré d'association souhaités.

- La SCM : la mise en commun de moyens de plusieurs cabinets dentaires

La SCM est une société ayant pour objet la mise en commun des moyens nécessaires à l'exercice de l'activité.

La patientèle reste attachée à chaque praticien qui gère sa structure comme il l'entend.

Aussi une SELARL, éventuellement unipersonnelle, peut être associée d'une SCM.

Les charges de la SCM sont supportées par les associés en fonction de clés de répartition à définir entre eux.

Le schéma ci-contre illustre l'organisation juridique pouvant être mise en place via une SCM, et notamment les différents types de moyens pouvant être mis en commun.

Il ne s'agit que d'un exemple, les praticiens peuvent ainsi choisir d'employer directement leur assistante ou d'acquérir directement leur matériel. En revanche, la SCM n'est pas une structure d'exercice.



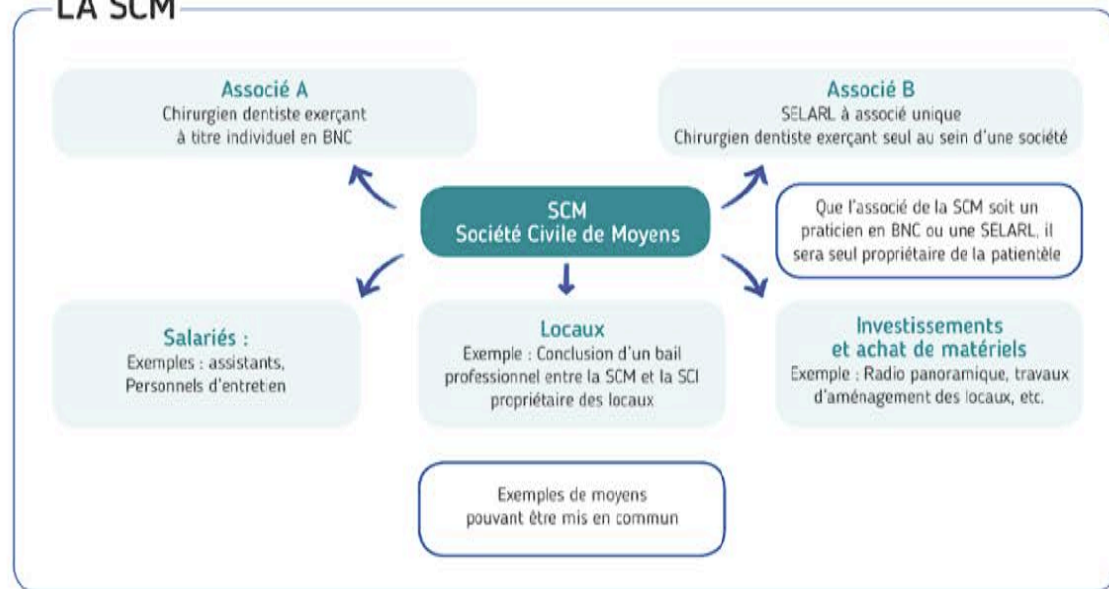
Hyperion X5 Ceph



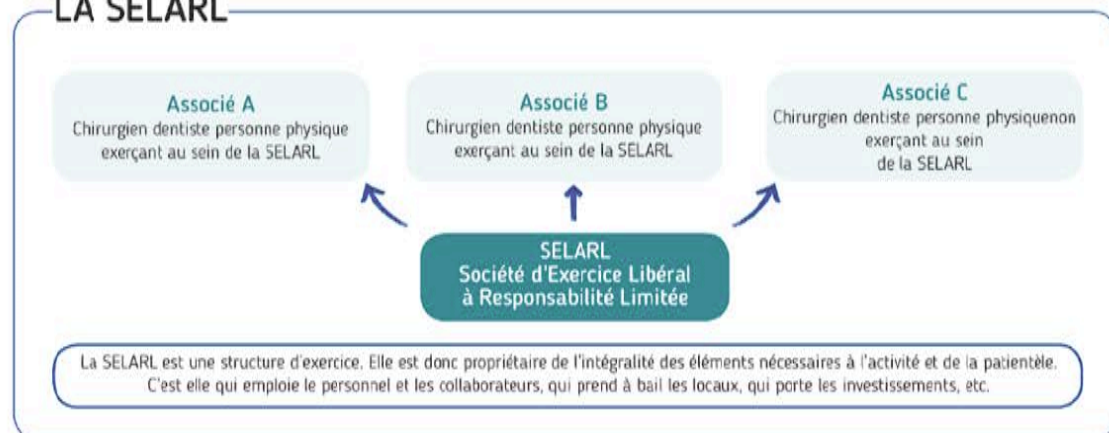
UNE SOLUTION
COMPACTE et
COMPLÈTE

Mon guide

LA SCM



LA SELARL



Dès lors, elle ne peut pas employer de collaborateur, être propriétaire de la patientèle ou permettre une répartition d'honoraires entre ses associés.

- La SELARL : la gestion d'un cabinet dentaire à plusieurs praticiens

À l'inverse, une SELARL est une structure d'exercice. Cela signifie que c'est elle, par l'intermédiaire de ses associés, qui exerce la profession de chirurgien-dentiste.

Elle est propriétaire de la patientèle et de l'intégralité des moyens nécessaires à l'exercice de l'activité (droit d'occupation des locaux, matériel, etc.). Elle est la seule à pouvoir employer des salariés et un collaborateur.

Ses associés sont, quant à eux, propriétaires des parts composant son capital.

Les locaux

Quelle que soit la forme choisie pour l'association, les praticiens doivent être titulaires du droit d'occupation des locaux. Cela passera par la conclusion d'un bail.

Classiquement, celui-ci prendra la forme d'un **bail professionnel**.

En dehors de la durée minimale du contrat fixée à six années, avec la possibilité pour le locataire d'y mettre fin à tout moment, la loi n'encadre pas le bail. Dès lors, les parties fixent librement les termes de leurs accords.

En conséquence, le locataire devra porter une attention toute particulière aux stipulations du contrat, et notamment aux points suivants : sa durée, le montant du loyer, la désignation des biens loués, les conditions de renouvellement le cas →




SYMPOSIUM 2020 SMART DIGITAL DENTISTRY


MUSÉE MARITIME BARCELONE
LES 18 ET 19 JUIN 2020


Sous la présidence scientifique du Dr Patrick SIMONET,
participez à deux jours de conférences
sur les évolutions de notre profession.

DES CONFÉRENCIERS DE RENOMMÉE INTERNATIONALE

 **Dr Hadi ANTOUN**
France


 **Dr David GERDOLLE**
Suisse


 **Pr Amélie MAINJOT**
Belgique

 **Dr Luis CUADRADO**
Espagne


 **Pr. Guillermo J.PRADIES RAMIRO**
Espagne

 **Dr Camille MELKI**
France

 **Dr Ioana DATCU**
Italie

 **Dr Fabrizia LUONGO**
Italie

 **Pr Patrick MISSIKA**
France

 **Dr Emmanuel FRÈREJOUAND**
France

 **Dr Giuseppe LUONGO**
Italie

RÉSERVEZ DÈS À PRÉSENT
EN VOUS INSCRIVANT SUR :
<https://lyra.dental/symposium/>

TARIFS PAR PERSONNE

390 €^{TTC} - 2 jours de congrès et soirée de gala
120 €^{TTC} - Soirée de gala pour un accompagnant

CONTACT

www.lyra.dental
events@lyra.dental



échéant, et les modalités de cession.

À l'issue du bail, le propriétaire peut décider d'augmenter substantiellement le montant du loyer ou d'y mettre fin unilatéralement. Le locataire doit alors quitter les lieux sans indemnité.

Afin d'éviter cela, il est possible, à titre dérogatoire, de conclure un contrat de **bail soumis au statut des baux commerciaux**. En effet, depuis 2008, les professions libérales peuvent opter pour le régime des baux commerciaux. Ce régime, bien que plus complexe que le régime du bail professionnel, est également plus protecteur à l'égard du locataire, notamment en fin de bail. Le bail est nécessairement conclu pour une durée de neuf années avec la possibilité pour le locataire d'y mettre fin tous les trois ans. À l'issue de la neuvième année, sous réserve de respecter un certain formalisme, le bail est reconduit pour une nouvelle période de neuf ans, au même loyer.

Quel bail choisir ?

Conclure un bail dérogatoire soumis au statut des baux commerciaux peut dès lors être intéressant pour des praticiens qui souhaitent rester durablement dans les locaux. À l'inverse, si un déménagement est envisagé, un bail professionnel sera préférable dans la mesure où le locataire pourra y mettre fin, sans avoir à attendre la fin d'une période triennale.

L'achat de matériel

Les investissements nécessités par un cabinet dentaire sont souvent lourds. Aussi il est important de réfléchir au préalable à son financement. Les opérateurs du secteur proposent généralement des solutions de financement clés en main. Un soin tout particulier doit être apporté au type de contrat choisi. L'achat de matériel peut prendre plusieurs formes :

- Le crédit-bail ou leasing;
 - Le contrat de location;
 - L'achat (qui peut au besoin être financé par un prêt bancaire).
- Le crédit-bail et le contrat de location sont bien souvent confondus par les praticiens. Or l'issue du contrat diverge diamétralement.

En effet, à la fin d'un contrat de location, le matériel doit être restitué, ce qui n'est pas le cas à l'issue du leasing. Dans cette dernière hypothèse, le professionnel pourra à la fin du contrat décider d'acquérir le matériel en levant l'option d'achat et le cas échéant, payer la soulte correspondante.

Ces différents paramètres devront être examinés avant d'arrêter son choix.

Règlement intérieur et pacte d'associés

Poser les bases de l'association dès le début est plus simple qu'après des années d'exercice pendant lesquelles peuvent naître rancœurs et incompréhensions. À cet effet, la conclusion d'un règlement intérieur (voire d'un pacte d'associés dans une SELARL) est fortement conseillée.

Quel que soit le type de structure choisi, les modalités de sortie (départ à la retraite, volonté de quitter l'association, etc.) et d'entrées de nouveaux associés devront être anticipées.

Dans une SCM, la difficulté principale tient aux règles de répartition des charges entre les associés. Voir son associé payer le même montant alors qu'il sollicite plus le personnel est source de frustration, aussi est-il crucial d'anticiper ce point. De la même façon, la question du paiement des charges en cas d'arrêt de travail pour maladie ou autre d'un des associés de la SCM doit être évoquée.

Dans une SELARL, il s'agira notamment de s'entendre sur les points suivants :

- Quelles vont être les modalités de rémunération des praticiens exerçants, selon quels critères ? (Fixe, proportionnelle, etc.)
- Comment sont prises les décisions concernant la gestion du cabinet et la société ?



PURE SIMPLICITÉ



NEW CHIROPRO

IMPLANTOLOGY
motor system



NEW CHIROPRO PLUS

IMPLANTOLOGY
motor system

ORAL SURGERY
motor system

Pilotez l'ensemble de votre moteur d'implantologie et chirurgie orale grâce à un unique bouton rotatif de commande. Les nouveaux Chiropro de Bien-Air Dental ont été entièrement conçus autour d'une seule et même philosophie: la simplicité!

S W I S S  M A D E

WWW.BIENAIR.COM



E-DENTISTERIE S02E02

T'es sur facebook ?

Qu'on l'adore ou qu'on le déteste, Facebook reste le réseau social de référence. À vous d'en tirer profit.

Les faits

- **Un pour tous et tous pour un.** Tout le monde a (ou a eu) un compte Facebook. Avec d'un côté, l'engouement du public et, de l'autre, une plateforme attirante et addictive, le réseau social a séduit des milliards d'utilisateurs. Il vit de l'universalité d'Internet, tout le monde peut y accéder quel que soit son profil. Vos patients actuels et potentiels sont utilisateurs de ce réseau.

- **Demande à Facebook.** La plateforme est tellement puissante qu'elle fait concurrence aux moteurs de recherche. Les utilisateurs ont tendance à l'utiliser plus facilement pour chercher une personne ou même un commerce. Vos patients vous recherchent sur Facebook, pensez à soigner votre image.

- **Business is business.** La popularité grandissante de Facebook a entraîné une professionnalisation de la plateforme qui vous propose de créer gratuitement votre Page Facebook. C'est un modèle de site internet dans lequel vous n'avez qu'à compléter les informations et fournir du contenu : photos, vidéos, texte... Certains commerces ont même une Page Facebook sans avoir de site Internet.

Si un patient vous envoie une demande d'ami, posez-vous la question : ami ou patient ?

Les conseils

- **Créez un compte perso.** Même si vous n'êtes pas du genre à étaler votre vie privée, avoir un compte personnel permet de marquer votre présence. Cela évitera aux patients qui vous cherchent de tomber sur un homonyme douteux. Si un patient vous envoie une demande d'ami, posez-vous la question : ami ou patient ? Si c'est avant tout un patient, passez à l'étape suivante.

- **Créez un compte pro.** Garder les photos de vacances au Guatemala et les vidéos de chatons pour le compte perso « Jean CIVE » ; partagez vos cas cliniques et vos formations pour le compte pro « Dr Jean CIVE ». C'est ce compte qui doit être public.

- **Créez une page Facebook dédiée au cabinet.** Vous y indiquerez vos coordonnées, ainsi que les éléments relatifs à la vie du cabinet dentaire comme les traitements proposés ou les fermetures exceptionnelles. N'oubliez pas de respecter la charte ordinaire sur la communication ! ●

- Comment créer une Page Facebook ? www.bit.ly/2Tjd0XC

- Facebook Business vous permet de gérer votre compte pro indépendamment de votre profil perso www.facebook.com/business

- La Lettre de l'ONCD n°175 sur la communication www.bit.ly/2YEK7WU.

Droit au but.



**Chirurgie
Guidée**



TRAJECTOIRE

Reconversion réussie

POUR CES CHIRURGIENS- DENTISTES !

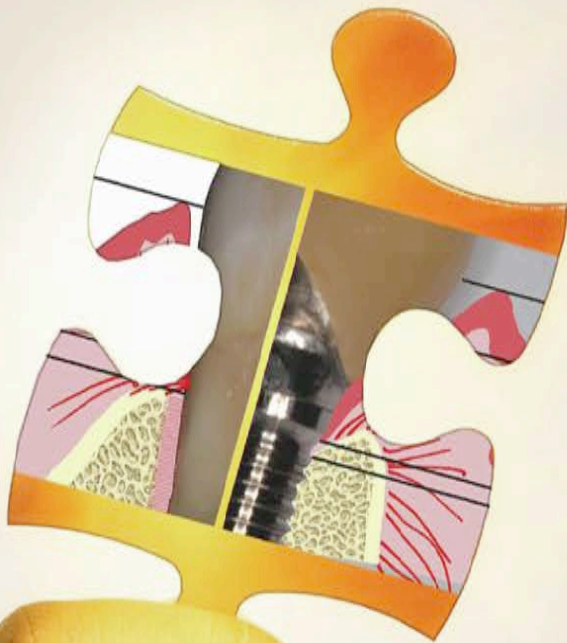
CES PRATICIENS
CONTREDISENT UNE
IDÉE QUI CIRCULE
DANS LA PROFESSION :
IL SERAIT DIFFICILE
DE SE RECONVERTIR.
EUX Y SONT
PARVENUS SOUVENT
EN CONVOQUANT
LEUR PASSION.

Par Rémy Pascal

Que nous apprennent nos études ? Nos années d'exercice ? Nous spécialisent-elles dans un domaine spécifique ou nous apprennent-elles des compétences plus larges que nous pouvons employer dans diverses entreprises ? Nous sommes allés à la rencontre de chirurgiens-dentistes qui après plusieurs années de métier embrassent désormais une nouvelle carrière. →

ATTESTATION UNIVERSITAIRE EN PARODONTOLOGIE

FACULTÉ DE PARIS GARANCIÈRE



**Paul Mattout
et Catherine Mattout,**
Cristina Vaida
et Georges Rachlin

• 19 & 20 novembre 2020 à Paris

1. LES MALADIES
PARODONTALES

• 21 & 22 Janvier 2021 à Paris

2. LA CHIRURGIE OSSEUSE

• 18 & 19 Mars 2021 à Marseille

3. LA CHIRURGIE
MUCO-GINGIVALE

• 27 & 28 Mai 2021 à Marseille

4. LA RÉGÉNÉRATION
ET LES MEMBRANES

Inscriptions

> 5 900 €* les 4 sessions

> 5 600 €** pour les groupes
de 3 ou plus

> 70 € cotisation Gépi

* 6300€ le cycle complet à partir du 15 mai 2020

** 6000€ pour les groupes de 3 ou plus à partir
du 15 mai 2020

RENSEIGNEMENTS

Cécilia Markai

224 avenue du Prado

13008 Marseille

04 91 32 28 34

contact@gepi-mattout.com

www.gepi-mattout.com



Gepi

Anne-Sophie Calloc'h Sturm, créatrice protéiforme

Son invention a remporté la médaille d'or au concours Lépine en 2017. Rodol'f est un ustensile de cuisine multifonctionnel et ergonomique permettant d'optimiser l'espace dans les micros surfaces d'habitation, camping-car, voilier ou mobil-home. Il est né du cerveau ingénieux d'Anne-Sophie Calloc'h Sturm, chirurgienne-dentiste à Courchevel jusqu'en 2015. Cette année-là, à 47 ans, son épaulement a dit stop. « En haute saison, les horaires d'ouverture de 8 heures à 21 h 30, 7 jours sur 7 dans cette station de ski hautement fréquentée ont contribué à cette fatigue prématurée. » Après plusieurs opérations, Anne-Sophie comprend que sa carrière est compromise. Durant sa rééducation, elle s'installe temporairement dans un mobil-home. « J'ai été confrontée au manque de place dans la

cuisine et j'ai eu l'idée de concevoir un rouleau / range-ustensiles. Toute ma carrière de praticienne, je n'ai fait qu'optimiser l'ergonomie de mon cabinet et j'adore le design. » Les dessins de son rouleau terminés, elle fait appel à des ingénieurs et des avocats pour finaliser son projet. Un an plus tard elle le présente au concours français d'inventions créé en 1901 « et avec une grande surprise, remporte une médaille d'or ! ».

Le Dr Calloc'h Sturm redouble alors d'énergie pour valoriser son rouleau à pâtisserie multifonctionnel. Seul bémol, le caractère commercial d'une telle entreprise, « moi qui n'ai jamais aimé présenter des devis aux patients ou parler d'argent avec eux, je dois aujourd'hui me faire violence dans cette nouvelle aventure ». Pour y parvenir, Anne-Sophie travaille 10



heures par jour notamment pour concevoir de nouveaux produits ergonomiques dans le même esprit. « Comme durant ma carrière de chirurgienne-dentiste, je m'éclate dans la créativité. Elle est aujourd'hui plus visible avec Rodol'f. Avant elle était cachée dans une bouche, mais la démarche intellectuelle reste la même. »

Sabrina Lemaréchal, une dextérité recyclée



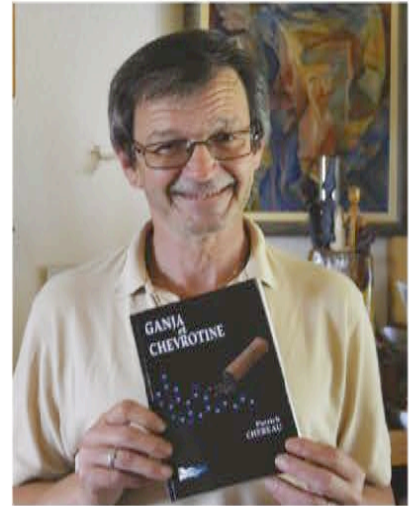
Elle a créé sa marque de bijoux Demisel en 2009, en parallèle de son activité de pédodontiste. Sabrina Lemaréchal a travaillé à Rennes entre 2006 et 2016. À 35 ans, elle décide de raccrocher la blouse pour se consacrer pleinement à sa passion et développer sa marque qui compte aujourd'hui plus de 50 points de vente. « J'ai toujours aimé exercer. Simplement, j'ai eu un choix à faire. Demisel

ne cessait de croître et je devais y consacrer tout mon temps si je voulais en vivre. » Ce que Sabrina décide donc de faire en 2016. Dans cette nouvelle aventure, elle reconnaît profiter des compétences acquises dans son ancien cabinet. « Bien entendu, je bénéficie d'une rapidité d'exécution, d'une dextérité et d'une créativité qui sont des atouts pour cette activité. Mais aussi en matière d'organisation,

Patrick Chéreau, *de la turbine à la plume*

Lorsqu'il était en exercice, il s'agissait de simples sujets de discussion avec ses patients. Patrick Chéreau aimait partager son amour pour le cirque, le théâtre ou l'écriture. Ses passions l'occupaient le soir, le week-end ou durant ses congés. « *Mais l'écriture d'un roman impose de bénéficier de plus de temps, il faut une immersion totale dans son univers.* » Alors, cet ancien praticien de Molières dans le Tarn-et-Garonne n'a pas attendu de réunir tous ses trimestres pour quitter son cabinet avec une retraite à taux plein. « *Je commençais à me lasser de ce métier. J'ai préféré m'éviter une fin de carrière dans la douleur.* » En 2017, Patrick décide à 63 ans de se consacrer pleinement à l'écriture de son ouvrage « Ganja et Chevrotine », un roman policier inspiré par une mésaventure survenue à ses enfants.

Édité, il reçoit le grand prix 2018 des Gourmets des Lettres de l'Académie des Jeux Floraux de Toulouse. Depuis, le Dr Chéreau multiplie les séances de dédicace dans les librairies de sa région et se concentre parallèlement à l'écriture de son deuxième roman. Le cabinet ne lui manque pas, « *le métier est de plus en plus difficile notamment dans les zones rurales. Ma nouvelle vie d'auteur m'occupe différemment, je fais travailler mon imagination et j'aime ça.* »



de comptabilité ou d'échange avec les patients (devenus aujourd'hui des clients), le temps passé dans un cabinet offre de nombreuses ressources. »

Aujourd'hui, le Dr Lemaréchal ne compte pas ses heures et parfois « *le travail empiète sur le week-end, car l'emploi du temps n'est plus contraint par des impératifs. Il devient par conséquent beaucoup plus souple.* ». Un luxe pour cette

jeune maman de deux enfants qui découvre aussi les joies de la communication sans entraves ordinaires. D'ailleurs, son travail paye, Sabrina emploie aujourd'hui deux personnes et ses créations sont régulièrement portées par l'animatrice Alessandra Sublet durant ses émissions.

« J'ai préféré m'éviter une fin de carrière dans la douleur. »
Patrick Chéreau



Jean-Marie Meshaka, le théâtre pour oxygène

À l'âge de 7 ans, il assiste à son premier spectacle de théâtre. C'est la naissance d'une passion qui ne le quittera plus. Directeur artistique du théâtre de Poche-Ruelle à Mulhouse depuis 1998, Jean-Marie Meshaka est un artiste complet. Il joue, écrit, met en scène et enseigne.

Libanais arrivé en Alsace en 1976 avec sa femme et ses enfants pour fuir la guerre, il ouvre son cabinet en 1978. « Au Liban, mon père était médecin. Lorsque je lui ai dit à 18 ans que je voulais faire du théâtre mon métier, il a catégoriquement refusé et m'a invité à faire un "vrai" métier. »

Mais Jean-Marie n'en oublie pas sa passion. En parallèle de ses études puis durant toutes ses années d'exercice, au Liban et en France, il a toujours joué et créé des troupes.

« En vérité, la dentisterie n'a jamais été ma tasse de thé, j'ai beaucoup souffert de ne pas pouvoir passer plus de temps sur les planches. Je travaillais à l'hôpital le matin, puis dans mon cabinet l'après-midi, enfin arrivé le soir, je courrais au théâtre. »

Sans surprise donc, il n'attend pas sa retraite pour vendre son cabinet et prendre la direction de la salle de spectacle de Poche-Ruelle. Au



total, l'ancien chirurgien-dentiste a mis en scène plus de 100 pièces. Il est aujourd'hui une figure incontournable du théâtre à Mulhouse.

Jean-Luc Stanek, entrepreneur au service de la planète



« L'université m'a enseigné des compétences, pas un métier. » Jean-Luc Stanek a exercé de 1990 à 2017. Il s'épanouissait dans son activité. « Le métier est fatigant mais il reste passionnant. La relation avec les patients et l'idée de

les soigner donnent des forces. En revanche, les charges administratives m'ont épuisé. » Un événement inattendu est venu définitivement réviser les priorités de l'ancien praticien installé au sud de Bordeaux à La Brède. « En 2011, Fukushima a été un choc pour moi. J'ai pensé à mes enfants, à la planète, au rôle de chacun et donc au mien. » Sa décision est prise : « Quitter le métier pour s'impliquer pleinement dans le développement d'un houlomoteur. » En 2013 la société Hace est créée avec le dépôt d'un premier brevet. « Nous proposons un procédé innovant qui utilise l'immense réserve de la force des vagues pour produire de l'électricité. La force de notre technologie consiste à segmenter la

houle pour générer de l'énergie non intermittente. » Durant plusieurs années Jean-Luc mène en parallèle ses deux activités. En 2017, Hace fédère une équipe de spécialistes et lève des fonds nécessaires au lancement de la phase opérationnelle. La même année, à 56 ans, il abandonne son cabinet et se consacre à son entreprise. Un an plus tard, le Dr Stanek installe son démonstrateur dans le Port de La Rochelle. « Je ne regrette pas cette aventure, je rencontre des gens passionnés. J'ai toujours aimé le caractère libéral du métier de chirurgien-dentiste et les compétences nécessaires en créativité et ingénierie. Aujourd'hui, tout ça est décuplé, c'est une source d'épanouissement. »

Connaissez-vous tous les avantages et **la polyvalence** que vous offre la transition vers le système **XCN** de Leone ?



ENEZ SUIVRE NOTRE COURS
L'implantologie simplifiée
La solution implantaire
sans greffe osseuse
accessible à tous

Cette formation permet d'obtenir
un certificat d'enseignement
reconnu à l'échelle européenne.

> Renseignez-vous
sur notre site web |



Dr Serge Valard, Martinique



« COMPRENDRE LE MÉTABOLISME DU PATIENT POUR MIEUX SOIGNER SA BOUCHE »

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

Pourquoi avez-vous choisi une dentisterie plus naturelle ?

Parce que je suis convaincu que l'être humain est une créature qui devrait bénéficier de tout ce qui est naturel, et convaincu que la chimie peut être nocive à long terme. Donc la médecine, en général, et la dentisterie en particulier, devraient être les plus naturelles possible. J'ai eu une prise de conscience progressive parce qu'à la fac, nous avons eu un enseignement très allopathique, avec les moyens scientifiques de l'Occident, qui sont très bien... Mais au fil du temps, et des rencontres avec des individus malades, j'ai pu me rendre compte que nous avons peut-être d'autres atouts à mettre en œuvre pour pouvoir soigner les gens.

Quelles ont été vos formations ?

Mes formations ont commencé par le contact tout à fait fortuit avec l'association Odenth lors de sa création. J'ai pu y rencontrer des praticiens qui avaient la connaissance suffisante pour inciter à soigner autrement que par l'allopathie, à savoir l'homéopathie, l'acupuncture, la phytothérapie, etc. J'ai pu voir des résultats concrets sur

mes patients, qui se portaient mieux sans qu'il soit besoin de leur donner, de manière chronique, des médicaments allopathiques. Cela a été pour moi déterminant pour continuer dans cette voie naturelle.

En parallèle, je me suis formé en implantologie, chirurgie parodontale et prothèse implanto-portée. Du coup, en pré et post-opératoire, j'utilise des antibactériens phytothérapeutiques, le pépin de pamplemousse, la papaïne, le coco, le thym à thymol, qui renforcent l'immunité. Ce sont des plantes locales en Martinique, que les patients ont de toute façon l'habitude d'utiliser.

J'ai fait des formations d'occluso avec Michel Clauzade et Roger Joeger, à la faculté de Strasbourg. Je suis formé en hypnose également.

Qu'est ce qui est différent dans votre cabinet ?

Dans mon cabinet, ce qui est différent, c'est déjà l'approche du patient, l'approche holistique. Le patient quand il vient, est vu non pas pour sa bouche, mais pour son être, parce que sa bouche est portée par son corps et son psychisme aussi. Donc le patient qui est

en souffrance nous l'exprime.

Nous faisons l'examen clinique effectivement, mais au-delà de ça, nous avons un abord beaucoup plus global. Je vais comprendre le métabolisme du patient car il a des répercussions sur sa bouche.

Qu'attendent les patients quand ils viennent chez vous ?

Ils attendent d'être équilibrés ou rééquilibrés dans leur vie, car quelques fois, ils viennent pour des troubles dentaires, associés à d'autres troubles. En parallèle des soins de la bouche, je les guide vers d'autres professionnels comme des ostéopathes, des posturologues, ou même des psychologues, des hypnothérapeutes, par exemple.

Quel dentiste êtes-vous devenu ?

Je suis un dentiste presque accompli, parce que je n'ai pas fini... Je suis surtout content d'observer la gratitude des patients. Ils apprécient de sortir de là non seulement avec les dents soignées, mais aussi rééquilibrés au niveau de leur tête. Ils ont davantage confiance en eux. J'aime les voir ainsi, je sens que j'ai accompli ma mission. ●

**dentiste
expo** 

L'Avenir de la Profession
25-26 juin 2020 / Porte de Versailles, Paris

**INSCRIPTION
GRATUITE EN
2020**

**DÉCOUVREZ
UN CONCEPT
INNOVANT**

Une approche
pratico-pratique pour :



Exercer pour une
meilleure prise en
charge du patient



S'équiper pour
améliorer la rentabilité
du cabinet



Faire le plein d'idées
pour innover dans sa
pratique

**L'ART
DENTAIRE SE
REINVENTE**

DÉCOUVRIR · APPRENDRE · ÉCHANGER · DÉVELOPPER

Sponsor Diamond



Sponsors Platinum



vatech france

Partenaires Média

SOLUTIONS
Cabinet dentaire

DENTOSCOPE

Parresia

Organisé par



OBTENEZ VOTRE BADGE GRATUIT* EN QUELQUES CLICS ICI
WWW.DENTISTEEXPO.COM/SCDMARS OU CONTACTEZ-NOUS AU 01.78.90.03.95

L'inscription au congrès Dentiste Expo est gratuite uniquement pour les personnes travaillant dans un Cabinet Dentaire.

PARTAGE D'EXPÉRIENCE

DERRIÈRE LA HOTLINE S.A.V. DE BIEN-AIR, LE SAVOIR-FAIRE DES EXPERTS TECHNIQUES

Daniel, technicien Bien-Air (depuis 1979 !) est bien connu des clients du distributeur dentaire pour son écoute indéfectible et ses conseils d'expert technique avisés. Sur son établi, le portrait de David Mosimann (fondateur de Bien-Air) veille sur son travail depuis toujours. La passion du métier et une exigence sans concession, les valeurs Bien-Air, font partie de son ADN. Dans l'atelier S.A.V. flambant neuf (entièrement rénové en 2018), se côtoient l'expérience et la jeune

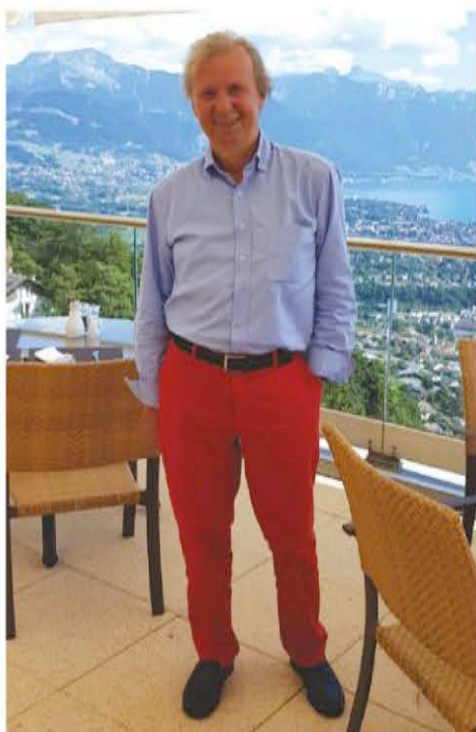
génération 2.0 dans un esprit de transmission. Un nouveau software de gestion du S.A.V. lancé en janvier 2018, permet aux techniciens une gestion efficace des flux de matériels et une réactivité optimale vis-à-vis des clients. Une équipe dynamique et passionnée, foncièrement tournée vers le service : c'est ÇA le service « Made in Bien-Air ». ●

EN SAVOIR PLUS :
WWW.BIENAIR.COM



HOMMAGE

DÉCÈS D'ANTOINE GLUCK, FONDATEUR DE MELAG FRANCE



La disparition de Toni Gluck est une grande perte dans notre monde dentaire. On peut le qualifier de visionnaire car chaque fois qu'il a décidé d'importer en France des produits ou des procédures, elles se sont avérées en avance ou bien d'une grande utilité pour les praticiens. La caractéristique de Toni a toujours été de bien comprendre les besoins des patients et donc, de rendre plus sûrs et plus efficaces les soins prodigués dans un cabinet dentaire : qu'ils s'agissent d'instruments rotatifs, comme de nouvelles gammes de fraises, ou d'organisation du travail à partir de l'ergonomie des plateaux d'examen, ou d'actes spécialisés jusqu'au nettoyage, la désinfection

et la stérilisation des dispositifs médicaux. Toni était toujours en avance d'un cran, avec un objectif bien ciblé : la sécurité pour le patient et l'équipe soignante. Toni était également un homme de contact et il était toujours à l'écoute, mais également prêt à rendre le meilleur des services aux praticiens, à ses employés et à sa famille. Comme de nombreux dentistes, je regretterai sa gentillesse et comme homme l'amitié et le respect que nous partageons l'un pour l'autre. La dernière société qu'il avait mis en place, Melag France, est la parfaite image de ce qu'incarnait cet homme d'exception. ●

Paul Azoulay

CLASSEMENT

HENRY SCHEIN À NOUVEAU DISTINGUÉ PAR LE MAGAZINE FORTUNE

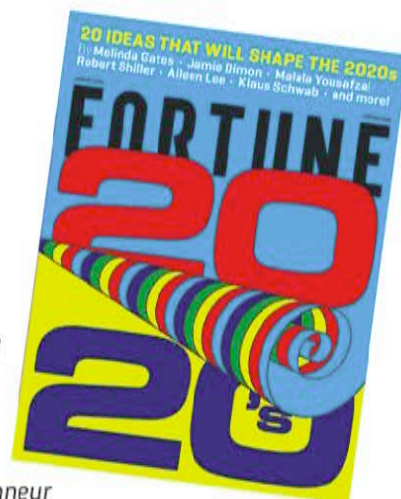
L'entreprise de solutions pour les professionnels de la santé figure première de sa catégorie dans la liste des « entreprises les plus admirées au monde » en 2020, établie par le magazine Fortune.

Henry Schein est classé « premier de sa catégorie » dans la liste des « entreprises les plus admirées au monde » en 2020, établie par le magazine Fortune. Cette distinction du titre de presse marque ainsi la 19^e année consécutive où l'entreprise Henry Schein, qui participe dans la catégorie des « grossistes : soins de

santé », apparaît dans la liste générale.

« L'équipe Schein mesure le succès par sa capacité à faire du bon travail et à obtenir de bons résultats. Il est donc valorisant d'être reconnu pour notre engagement en faveur de pratiques professionnelles de l'industrie, la qualité de notre travail et nos efforts afin de soutenir l'accès aux

soins dans le monde entier, a déclaré Stanley M. Bergman, Chairman of the Board et CEO de Henry Schein. Cet honneur revient aux quelque 19 000 membres de l'équipe Schein du monde entier qui font chaque jour preuve d'intégrité et sert à renforcer notre engagement afin de faire de la santé une réalité. » ●



EN SAVOIR PLUS :

WWW.HENRYSCHIEIN.FR/

FORTUNE.COM/WORLDS-MOST-ADMIREDCOMPANIES/

DENTAMAIN

LES ÉTUDIANTS MOBILISÉS EN FAVEUR DE L'ÉCOLOGIE

En 2020, la campagne Dentamain se consacre à l'écologie et au développement durable.

En avril 2019, l'Union nationale des étudiants en chirurgie dentaire (UNECD) a lancé Dentamain, une campagne d'événements de



prévention, d'informations et d'actions qui porte sur un sujet de société actuel. Les étudiants ont retenu pour 2020 la problématique écologique et de développement durable.

« L'impact de l'être humain est plus que jamais soumis à réflexion et critiques. Une prise de conscience est nécessaire et des changements de comportements sont obligatoires afin de ménager une Nature de plus en plus fragile, expose l'UNECD dans un communiqué. Le monde étudiant se mobilise : l'UNECD et ses associations locales ont décidé de soutenir la cause de

Cleanwalker ; mouvement lancé par Benjamin Carboni en 2018. »

Le principe du mouvement Cleanwalker est simple : organiser des randonnées collectives pour rendre la ville propre. Armés de sacs poubelles, les participants se retrouvent pour ramasser le plus de déchets possible sur leur chemin.

L'UNECD invite tous les étudiants à devenir des Cleanwalkers lors de marches qui seront organisées dans toute la France du 2 au 8 mars 2020. Des fonds seront également levés au travers d'événements responsables et seront reversés en totalité à l'association Cleanwalker. ●

EN SAVOIR PLUS : WWW.FACEBOOK.COM/MOVEMENTCLEANWALKER/
WWW.UNECD.COM/INNOVATIONSOCIALE/DENTAMAIN/

DISTINCTION

BIOTECH DENTAL PARMIS LES « 500 CHAMPIONS DES TERRITOIRES »

Biotech Dental, fabricant de matériel médical de haute technologie à destination des chirurgiens-dentistes, a été reçu à l'Élysée mardi 21 janvier à l'occasion du discours en l'honneur des « 500 champions des territoires », un événement visant à promouvoir l'attractivité des territoires.

Basé à Salon-de-Provence, Biotech Dental contribue au dynamisme de la région depuis plus de trente ans. Profondément attachée aux territoires, l'entreprise a toujours eu la volonté de maintenir et développer l'emploi en France. Cette nouvelle reconnaissance de l'Élysée conforte le groupe dans sa stratégie et son attachement au « made in France ». Pour Philippe Veran, PDG de Biotech Dental, les nouvelles technologies permettent de disrupter le marché pour développer des dispositifs médicaux de pointe à des prix compétitifs. « Nous sommes très fiers de

voir notre savoir-faire reconnu une fois de plus au plus haut sommet de l'État. C'est une très belle reconnaissance pour le travail fourni par l'ensemble des collaborateurs du groupe depuis plus de trente ans. Chez Biotech, nous œuvrons chaque jour pour le « fabriqué français » et cette invitation nous encourage à poursuivre notre démarche d'innovation pour rendre accessibles les soins dentaires de qualité au plus grand nombre », déclare Philippe Veran. ●

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



Elysée
Améliorer le sourire, c'est la mission que se sont données les équipes de Biotech Dental, en concevant des gouttières évolutives invisibles. Et où les fabriquent-elles ? En France, à Salon-de-Provence ! #FabriquéEnFrance



RETOUR SUR ÉVÉNEMENT

SUCCÈS POUR LES FORMATIONS GC

• De la restauration indirecte au collage

GC organise régulièrement des formations de qualité pour les dentistes et les prothésistes au Campus GC Europe. Les 16 et 17 janvier était organisée la deuxième édition « formation des formateurs pour les restaurations indirectes » : un groupe de 23 dentistes européens spécialisés en prothèse a été réuni à Louvain (Belgique) pour découvrir les dernières techniques et les possibilités offertes par les matériaux indirects et d'adhésion de GC.

• Table ronde Suisse

La première « table ronde Suisse » s'est déroulée les 5 et 6 décembre 2019 dans le centre événementiel du siège mondial de GC à Lucerne (Suisse) ouvert en mars 2019. Une vingtaine de praticiens suisses ont reçu de nombreux conseils pratiques pour la réalisation de restaurations composites hautement esthétiques. ●

PLUS D'INFORMATIONS SUR : WWW.GCEUROPE.COM



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
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>

ORTHODONTIE

- **Indirect Bonding Studio : Placement et transfert de brackets**
2 mars, 20 avril et 15 juin
à Paris de 9h00 à 17h00



TOV implant

Profitez de notre offre ALL IN

Cas complet : Implant + vis de cicatrisation + pilier + transfert + analogue

99 €

Connectique Hexagone interne, compatible avec de nombreux systèmes.

Offre limitée à un pack par client, nous consulter pour connaître toutes nos offres.

Tél : 01 77 38 30 30 / contact@tov-implant.com

www.tov-implant.com



SCANEZ MOI

Agenda dentaire

- **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>

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>

- **Osez l'implantologie**
26 et 27 mars à Bordeaux
Intervenant : Dr. Francisco Arroyo Moya
- **Zircone 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

- **L'implantologie simplifiée : La solution implantaire sans greffe osseuse accessible à tous :**
- Introduction et stabilisation de prothèses complètes avec les mini-implants
13 mars
- Les mini-implants en prothèse fixe
14 mai
- Traitement des cas complexes avec les mini-implants
19 juin
- Examen : Certification européenne reconnue
20 juin
Contact : Floriane Maffei
Tél. : 06 37 72 21 81
@ : floriane@odontec.fr
3w : odontec.fr

- **Le congrès bi-annuel #InternationalForum 2020 organisé par Southern Implants**
Du 29 mars au 1^{er} avril
en Afrique du Sud

- **Fabriquer sa prothèse au cabinet**
22 avril à Paris de 9h00 à 17h30
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.orfoundation.org> (renseignements & inscriptions)

- **1^{er} symposium international d'implantologie dentaire**
Les 5 et 6 juin à Marrakech
Tél. 05 61 15 88 39
@ : contact@gmifrance.fr
3w : gmimeeting.com/fr

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

Sourire Mode d'emploi Nouvelle édition 2020

- **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://www2.3shape.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

- **8th European division congress**
Du 27 au 29 mai 2021 à Paris
 - **Formation post-universitaire en phytothérapie et aromathérapie en odonto-stomatologie - 2019-2020**
Organisé par l'Academy des savoirs
- @ : academydessavoirs@gmail.com
3w : academydessavoirs.com



Lot de 10 magazines, 64 pages, 35 euros

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

« 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.

Les thèmes traités :

- ☞ La carie
- ☞ La maladie parodontale
- ☞ L'édentation
- ☞ Porter un appareil amovible, les soins locaux
- ☞ Le kyste
- ☞ Après une chirurgie
- ☞ L'orthodontie
- ☞ Les problèmes esthétiques
- ☞ Les taches, colorations et teintés
- ☞ Les prises en charge/ remboursements des soins

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

Agenda dentaire

• 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

• Stages VITA France

26 février à Ajaccio

- Tendances VITA solutions CFAO

Intervenants : Joëlle Panter &

Roger Mignot

18 mars à Issy-les-Moulineaux

- Tendances VITA ENAMIC

- Tendances VITA couleur

Intervenant : Andrea Kadolsky

26 mars à Wittelsheim

25 juin à Reims

- Tendances VITA dents

Intervenante : Joëlle Panter

31 mars à Nice

28 avril à Marseille

28 mai à Avignon

1^{er} juin à Lyon

- Tendances VITA solutions CFAO

Intervenant : Roger Mignot

5 juin à Sotteville-lès-rouen

18 juin à Issy-les-Moulineaux

10 juillet à Paris

- Tendances VITA solutions CFAO

Intervenant : Andrea Kadolsky

24 juin à Reims

9 septembre à Lille

23 septembre à Besançon

7 octobre à Metz

- Tendances VITA solutions CFAO

Intervenante : Joëlle Panter

16 juillet à Issy-les-Moulineaux

17 septembre à Paris

- Tendances VITA facettes CFAO

Intervenant : Andrea Kadolsky

12 novembre à Tours/Laloux

26 novembre à Bruz/ Ker Lann

Tendances VITA solutions CFAO

David Faucon

Tél. : 08 10 15 15 14

3w : vita-zahnfabrik.com/

• Conférence InlayCore en fibre de verres et reconstitution corono-radicaire

19 mars au laboratoire Crown

Ceram - Aspach-Michelbach (68)

Inscriptions : 01 45 91 61 40

@ : mathilde.jouve@itena-clinical.com

• Formation AFPAD :

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

19 mars à Metz

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

• Congrès Médico-Dentaire

Du 22 au 29 mars à Paris

3w : lescongressistes.com/fr/

@ : congres-neige-2020/

Perfectionnez votre utilisation du QuickSleeper

et maîtrisez la technique
d'anesthésie ostéocentrale

25 mars à Tours

26 mars à Paris

Contact : Sandrine

Tél. : +33 (0)2 41 56 16 16

@ : service@dentalhitec.com

3w : www.dentalhitec.com

Les voiles de la SOP 2020

29-31 mai au Portugal

Contact : Isabel

Tél. : 01 42 09 29 13

@ : secretariat@sop.asso.fr

1^{er} Congrès International MI de GC Europe

19-20 juin à Barcelone

Tél. : +32 16 74 10 00

info.gce@gc.dental

3w : dentistryforlife2020.org/

• Align Technology Growth Summit 2020

19 et 20 juin à Dubrovnik

Align Technology organise son 3^e sommet
européen annuel sur la croissance.

3w : aligntech.com

• Dental Master : Golf et Formations Métier



Du 9 au 18 octobre à Anahita

Golf & SPA à l'Île Maurice

Intervenante : Nathalie Hauchard

Contact : Jean-Nicolas Billot

@ : contact@dental-master.fr

3w : dental-master.fr

ESTHÉTIQUE

• 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/](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)

• Approche esthétique

du secteur antérieur :

système Invisalign Go

4 et 5 juin à Bordeaux

Intervenants : Dr Cyril Gaillard &

Camille Laulan

• 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

Cabinet

VENTE

31 – TOULOUSE

Réf. 2020-02-04-3

Suite à mon départ à la retraite, cède cabinet de chirurgie orale exclusive et implantologie à Toulouse centre-ville. Cabinet équipé pour la chirurgie orale exclusive ; convenant également pour cabinet dentaire en omnipratique. Bloc opératoire entièrement équipé : 16 boîtes de chirurgie, 8 boîtes implants, 3 blocs moteurs, 3 micro-moteurs, 3 pièces à main et 3 contre-angles. Salle de stérilisation : aspiration chirurgicale 2 postes. Possibilité d'opérer en clinique privée : « Clinique Croix du Sud » : 10 boîtes de chirurgie, 10 pièces à main, 1 bloc moteur et 2 micromoteurs ; (sur place). Nombreux correspondants, chiffre d'affaires important (430 000 €).

Tél. : 06 09 72 74 07

Mail : vialat.patrice@wanadoo.fr

56 – SAINT-MARTIN-SUR-OUST

Réf. 2020-01-27-1

Dans un écrin de verdure du sud-Morbihan, vanté pour son micro-climat, à 35 mn de la mer, 50 km de Vannes, 25 min TGV Redon, 55 min aéroport Rennes, 1h15 celui de Nantes, venez chercher un exercice serein auprès d'une patientèle fidèle, familiale, en demande de tous soins, dans un cabinet libre en 2021, déménagé dans une récente maison médicale 2017 (bailleur = la Mairie), parking privé et patientèle, sans personnel à reprendre, possibilité 2^e fauteuil sur raccordements existants, chirurgie et implanto à développer si affinité, pré équipement salle pano, conviendrait à binôme. Intérim de transition si souhaité. C.A. sur 3 jours. Prix 1/3 C.A. Cochez les bonnes cases entre parcours pro. et privé dans un environnement stimulant et... tranquille !

Tél. : 02 99 91 50 94

Mail : dominique.garel@orange.fr

75 – PARIS 13

Réf. 2020-02-13-7

Vend cabinet dentaire avec murs, appart 65 m² (4 pièces), 1^{er} étage (en fait 2^e car entresol). Exercice individuel omnipratique depuis 1977 (sans plaque), dérogation accessibilité handicapés. Logiciel Julie. Près de la Porte d'Italie (tram, métro, bus, bus banlieue). Proche périphérique et autoroutes A6 et A4. Cabinet vue sur parc. Pas de personnel à reprendre ni crédits ni location matériel. Possibilité 2^e fauteuil

Mail : dominique.marc988@orange.fr

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



Anecdotes de la Seconde Guerre mondiale

Xavier Riaud

Voici des faits surprenants liés à l'art dentaire et aux dentistes impliqués dans la grande Histoire. En 1942, le dentiste américain Lytle S. Adam soumet à la Maison-Blanche le projet « Bat bombs », pour attaquer les villes japonaises : de petites bombes au napalm attachées à des chauves-souris... Roosevelt avalise l'idée. Malgré des essais concluants, le programme tombe en désuétude en 1944. Les tests ont coûté 2 millions de dollars.

L'Opération Zahnarzt (opération dentiste) est une attaque fomentée par les Allemands peu avant le 1^{er} janvier 1945 pour détruire la troisième armée américaine. La manœuvre aurait consisté en un mouvement enveloppant, comme les deux mors d'une pince. Cette action est l'une des dernières planifiées par le haut commandement allemand.

Hideki Tojo (médaillon photo) a été le premier ministre du Japon durant la Seconde Guerre mondiale. Pendant son procès pour crimes de guerre et crimes contre l'Humanité, il connaît des problèmes avec sa prothèse dentaire. Le dentiste en chef de l'armée américaine, présent à Sugamo, lui fait un nouvel appareil. Ce que Tojo ignore, c'est que sur le dispositif, était inscrit en morse et en anglais : « Remember Pearl Harbour ! ». Ces mots l'ont accompagné pendant qu'il déposait à son procès. Le secret ayant transpiré, le dentiste dû effacer son inscription prétextant un nettoyage. Tojo ne l'a jamais su. Il fut pendu le

23 décembre 1948, après avoir retiré son appareil...

Le SOE (Special Operations Executive) était un service secret créé par Winston Churchill en 1940, à l'insu du Parlement. Son but : regrouper les résistants pour leur fournir les moyens de lutter contre l'ennemi. Ses agents ont saboté des infrastructures allemandes et sont responsables d'assassinats de dirigeants nazis. Des chirurgiens, dentistes et armuriers furent agents du SOE. Le dentiste intervenait dans la construction de nouvelles

identités. « *Un éminent chirurgien plastique et son équipe étaient à notre disposition [...]. Le visage pouvait être modifié pour éliminer les caractéristiques principales des origines raciales de son propriétaire.* » Le praticien avait la charge de la réfection d'amalgames dentaires selon une composition conforme aux techniques du pays infiltré. Il est possible d'avérer une origine en fonction de la

composition d'un amalgame. Des prothèses dentaires amovibles factices étaient aussi fabriquées pour modifier la physionomie.

Le dirigeant nazi Hermann Göring se suicide le 15 octobre 1946. Il aurait caché l'ampoule de cyanure sous une couronne dentaire en or, dans une dent creuse.

« *Le dentiste est enragé* ». Voici l'une des fameuses phrases codées dévoilant une mission aux résistants à l'écoute des programmes radio de la BBC pendant la Seconde Guerre mondiale. ●

**Pour son suicide,
Göring aurait caché
un ampoule de
cyanure sous
sa couronne en or.**

LES **Impayés**

VOUS FONT GRINCER DES DENTS ?



Mobilité

intervention dans toute la **France**

Rapidité

traitement de vos impayés en **48h***

* Durée moyenne d'un engagement de paiement dès le premier contact.

Transmettez* vos dossiers
et bénéficiez du suivi **en temps réel**

* **GRATUIT & SANS ABONNEMENT**

www.rgc-contentieux-dentaire.com

RGC

CONTENTIEUX

Le spécialiste du recouvrement dentaire

RGC CONTENTIEUX - Espace 41 - 128 Rue de la Boétie 75008 Paris
rgc.paris@gmail.com Tél. : 09 51 51 46 00 Port. : 07 86 96 32 32

LES PRIN TANI ÈRES

2020 INTERNATIONAL IMPLANTOLOGY CONGRESS —

Inscrivez-vous en ligne sur notre site

<https://lesprintanieres.globald.com>



GlobalD



FLASHÉZ

Pour notre WebApp

Consultez sur notre WebApp :

- Le programme des conférences
- La liste des conférenciers
- Les informations pratiques
- La liste des partenaires

