

N°25
AVRIL
2020

34,80 €
N°ISSN :
2558-4189

SOLUTIONS

Cabinet dentaire

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

Cas d'école

DR ANNE SARRAND
ST-LAURENT-EN-GRANDVAUX

EN DÉMÉNAGEANT
J'AI RÉORIENTÉ
MA PRATIQUE

Covid 19 : Solutions soutient la profession



Agir en chef d'entreprise

Et aussi : 18 pages de guide pratique

- **Communication** : Comment faire de son identité visuelle un atout ?
- **Organisation** : Ouvrir à des horaires atypiques

smilers

LE POU-
VOIR
DE SOU-
RIRE.



LE POU- VOIR DE SOU- RIRE



Δ TP38
PHOTOBIMODULATION

smilers®

GARDEZ UNE
LONGUEUR D'AVANCE
ET OFFREZ
À VOS PATIENTS
DES **TRAITEMENTS**
OPTIMISÉS POUR UN
SOURIRE DURABLE



Aligneurs 100%
produits en France



AFNOR Cert. 73017

ACCÉLÉREZ LES TRAITEMENTS ORTHODONTIQUES DE VOS PATIENTS

Une séance d'ATP38® par semaine aide à la diminution de la
douleur et à l'accélération du remodelage osseux.

Fabricant des aligneurs transparents Smilers® : Biotech Dental Smilers. Dispositif médical sur-mesure de classe IIa, destiné à l'alignement dentaire. Fabricant ATP 38®: Swiss Bio Innov. Distribué par Biotech Dental. Dispositif médical de classe IIa. Technologie pour applications médicales : antalgique, anti-inflammatoire, cicatrisation. CE0459. Doit être utilisé par des professionnels de santé qualifiés et formés. Des lunettes de protection doivent être obligatoirement portées par le praticien et le patient. Contre-indiqué aux porteurs de pacemaker, aux patients épileptiques, aux femmes enceintes et sur une population prépubère. Biotech Dental Smilers : 305, Allées de Craponne - 13300 Salon-de-Provence - France. S.A.S au capital de 125 000 € - RCS Salon-de-Provence : 801 674 375 - SIRET : 801 674 375 00010 - N° TVA : FR 93 80 167 437 5. Toutes les marques sont sous la responsabilité de leurs fabricants respectifs. Lire attentivement les instructions figurant dans les notices. Non remboursé par la Sécurité Sociale. Visuels non contractuels. Ne pas jeter sur la voie publique



GAMASONIC - France -

SNC Slide K7

Laveur par Ultrasons

Nettoyage - Désinfection - Rinçage - Séchage
pour instrumentation classique et cassettes de chirurgie



SNC Slide K7- Version Tiroir sous plan de travail

Ouverture / Fermeture électrique du Tiroir

GAMASONIC - 63160 BILLOM - France -

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

Un numéro particulier

« Coronavirus : les dentistes s'organisent pour faire face », « Un dentiste dénonce ce que le monde médical subit de plein fouet », « Une dentiste contaminée décrit les premiers jours de sa maladie », « Un dentiste appelle aux dons de masques de plongée ! » La crise du Covid-19 aura mis votre profession au centre de l'actualité et en Une des journaux. Les dentistes ont été et sont toujours particulièrement exposés aux virus du fait de la proximité exigée

par les soins aux patients.

Après la crise, nous serons toujours à vos côtés pour vous aider dans la gestion de votre cabinet.

« Les autorités ont mis longtemps avant de le comprendre. Il faudra revenir sur la visibilité de la médecine bucco-dentaire dans le système de santé ! », lance le Dr Serge Deschaux.

Depuis lundi 16 mars, sur demande de l'ONCD, les cabinets ne doivent plus assurer que les actes urgents. En manque de masques chirurgicaux normés, les praticiens qui assurent ces urgences sont tout autant exposés.

« Aux soignants qui tombent malades, je le dis : le coronavirus sera systématiquement et automatiquement reconnu comme une maladie professionnelle », a annoncé Olivier Véran, le 23 mars... À chaque jour de nouvelles informations, à chaque heure des avancées et des reculs dans la lutte contre le virus. On ne peut prévoir ce qu'il en sera le jour où ce numéro arrivera dans vos boîtes à lettres...

Ce magazine, nous avons commencé à l'écrire avant le confinement.

Alors, ne vous étonnez pas si nous vous y parlons de formation du personnel ou de décoration, des sujets qui peuvent sembler futiles à l'heure où vos cabinets sont fermés. Mais cette crise aura une fin et nous serons toujours à vos côtés pour vous aider dans la gestion de votre cabinet. Aussi, à ce numéro s'adjoint un supplément fiscalité : plus que jamais vous en aurez besoin afin de prendre les bonnes décisions.

Votre priorité : votre santé. La nôtre : vous informer. Pour être au plus près de l'actualité, et même si notre magazine traite avant tout de management, nos journalistes continuent d'informer les praticiens via notre site Internet www.edp-dentaire.fr et notre fil Twitter, @Solutions_CD.

Droit au but.



**Chirurgie
Guidée**



thommenmedical.com

Sommaire

AVRIL 2020

Actualités 08

Repérages 18

Interview 24

• Sébastien LEBLANC,
technicien chez NSK France

Reportage 26

• Dürr Dental :
une entreprise connectée

[En couverture] 28

**Agir en chef
d'entreprise**



[Cas d'école] 38



**EN DÉMÉNAGEANT
J'AI RÉORIENTÉ MA PRATIQUE
DR ANNE SARRAND**

Chroniques

Jimmy GUINOT 11

Serge DESCHAUX 50

Edmond BINHAS 55

Catherine ROSSI 68

Yassine HARICHANE 75

Guide pratique

MANAGEMENT 53

Organiser la formation de l'équipe dentaire

COMMUNICATION 56

Comment faire de son identité visuelle
un atout ?

ORGANISATION 60

Ouvrir à des horaires atypiques

DÉCORATION 64

Chez le dentiste comme au spa

Vie pro / perso 70

• Trajectoire :
Dentistes et sportifs de haut niveau

Bloc-notes 76

Agenda 80

Petites annonces 83

Histoire 84

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

Hadrien Donnard

François Gleize

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 : Avril 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 « Fiscalité »
et un encart abonnement.

Contributeurs



**Dr Edmond
Binhas**

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



**Dr Serge
Deschaux**

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



**Jimmy
Guinot**

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



**Dr Yassine
Harichane**

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



**Dr Xavier
Riaud**

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



**Dr Catherine
Rossi**

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

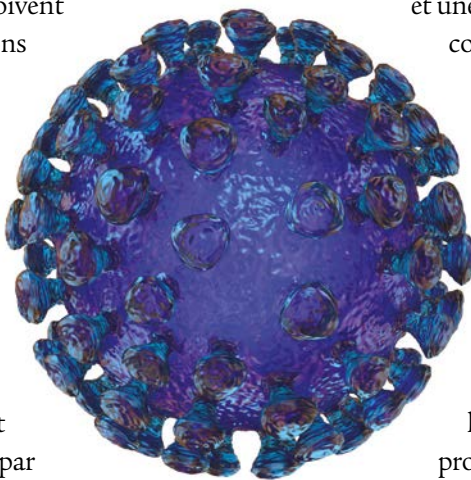
Covid-19

« Les dentistes, particulièrement exposés »

Membre du comité scientifique de la mission nationale Primo qui promeut la surveillance et prévention des Infections associées aux soins (IAS) en soins de ville, le Dr Serge Deschaux a réagi dès le début de la crise du Coronavirus. Solutions l'a interrogé le 23 mars dernier, au début du confinement, au sujet des mesures barrières en cabinet dentaire.

Quel est le référentiel pour les chirurgiens-dentistes face aux IAS ?

En termes de document référence, la bible de la profession est un document de l'ADF intitulé « Grille technique d'évaluation pour la prévention des infections associées aux soins », rédigée par la commission des dispositifs médicaux. La dernière édition date de 2015 et nous sommes justement en train de la remettre à jour. Les chirurgiens-dentistes doivent s'y référer lorsqu'ils ont des questions puisqu'il y a tout de même 75 items passés en revue. Ce document devrait être dans tous les cabinets, non seulement pour les chirurgiens-dentistes, mais également pour les assistantes. Car elles sont exposées à des degrés divers : à l'accueil, en salle de stérilisation, et surtout au fauteuil dans un travail à quatre mains exposées autant que le praticien aux aérosols dégagés par les porte-instruments dynamiques.



Comment adapter les mesures barrières pour la profession ?

Depuis longtemps, les dentistes sont considérés comme les champions des mesures d'hygiène et d'asepsie du fait de leur pratique. Mais, je le répète, ils sont les plus exposés ! Or le risque est aujourd'hui beaucoup plus présent car nous sommes confrontés à un virus pour lequel nous n'avons pas encore d'antidote. En période de pandémie, il est donc plus que temps de passer au masque FFP2 et de se raser la barbe. Tout praticien ou assistante au fauteuil(1) qui n'a pas de masque FFP2 - ce masque qui représente une protection filtrante beaucoup plus sûre

- dans la zone de soins, prend des risques inconsidérés pour lui-même, ses équipes et sa famille !

Les lunettes de protection sont, elles aussi, importantes, car les muqueuses oculaires sont une porte d'entrée idéale pour le Covid-19. Les lunettes de vue ne sont pas suffisantes, je parle là de lunettes recouvrantes de style visière, même si elle peut vite être brouillée par les projections. On ajoutera des gants, une surblouse et une charlotte. Chacun choisira ce qui lui correspond le mieux et selon ce qu'il trouvera et/ou ce qu'on lui fournira, sachant que l'on vise la meilleure protection possible.

Nous pouvons encore monter d'un cran en préconisant l'usage de la digue et un bain de bouche à la povidone avant chaque soin - plus virucide que la chlorhexidine. Cela diminue la charge virale dans la bouche du patient si bien que les projections seront moins contaminantes pour le praticien et son personnel.

Je perçois, enfin, quelques soucis au niveau du linge professionnel. Il faut faire très attention lors de son transport. Un simple lavage à 60° suffit mais les lavages doivent se faire dans des cycles bien à part du linge familial. En milieu humide, le Covid-19 a une durée de vie allant jusqu'à neuf heures, mais ce virus n'est pas encore très bien connu et nous allons sûrement lui trouver d'autres propriétés scélérates.

(1) En cette période de pandémie, la plupart des assistantes dentaires sont désengagées. Ce sont des binômes de praticiens qui assurent les urgences selon une organisation dictée par les conseils départementaux de l'Ordre.

Propos recueillis par Hadrien Donnard

Covid-19

UN DISPOSITIF SPÉCIFIQUE POUR LES URGENCES DENTAIRES EN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



Face à la progression de l'épidémie de coronavirus, l'ONCD a décidé la fermeture des cabinets dentaires dès le 23 mars. Conséquence, toutes les interventions liées à des soins de confort, esthétiques ou prothétiques sont reportées sine die. Seules les urgences dentaires réelles et sérieuses (douleurs dentaires, abcès, traumatisme, hémorragie...) sont désormais prises en compte. Dans ce contexte, l'URPS Chirurgiens-dentistes Auvergne-Rhône-Alpes a mis en place du dispositif destiné à répondre de manière rapide et efficace aux seules urgences dentaires. Un dispositif spécifique est entré en vigueur dès lundi 23 mars 2020. Concrètement, chaque chirurgien-dentiste a pour mission d'assurer une permanence téléphonique et d'évaluer le degré d'urgence de son patient. Si cette urgence dentaire est avérée et qu'un geste technique est nécessaire, il oriente alors son patient vers une régulation départementale, régulation organisée par chaque Conseil départemental. In fine, cette cellule de crise sera seule habilitée à orienter le patient vers la structure publique ou privée (cabinets dentaires d'astreinte, centre hospitalier ou faculté d'odontologie) la plus proche. « Les cabinets dentaires doivent être fermés à l'accueil physique, mais doivent conserver une permanence téléphonique, afin de pouvoir gérer par téléphone leurs patients et éviter ainsi l'engorgement du système de régulation », résume le Dr Eric Lenfant, président de l'URPS CD-ARA.

Avis d'expert

PAR JULIEN PITCHO,
CONSEILLER EN INVESTISSEMENTS
AUPRÈS DE PARTICULIERS



Les bonnes pratiques pour sécuriser vos investissements

Comment placer son épargne aujourd'hui ?

Dans le contexte actuel de taux d'intérêt très bas, le rendement sans risque n'existe pas. Et avec les fluctuations dangereuses de la bourse, comme en mars dernier, le placement le plus sûr reste l'immobilier d'investissement. En fonction des objectifs recherchés, il peut prendre plusieurs formes, que ce soit en direct, en société, en nue-propriété, pierre-papier ou encore dans le cadre d'un contrat d'assurance vie ou de capitalisation. Néanmoins, même l'immobilier peut comporter des risques. C'est notre métier que de sélectionner des produits les plus sécurisés possibles et offrant les meilleures perspectives de rendement et de valorisation.

Quels sont les leviers fiscaux efficaces ?

Selon nous, il n'existe pas de bon ou mauvais dispositif fiscal mais il est fondamental de bien sélectionner les produits. Pinel, PER, PERP, Madelin, Girardin et autres : les niches fiscales sont nombreuses. Une stratégie patrimoniale s'élabore sur-mesure pour être en parfaite adéquation avec les objectifs de chacun. Les solutions toutes faites peuvent réserver de mauvaises surprises.

Les bons réflexes à avoir

Bien définir ses objectifs, et comparer. On a trop souvent tendance à se laisser séduire par une opportunité sans regarder ce qui se fait sur le marché. Dans le domaine de la prévoyance individuelle, par exemple, il y a une grande disparité dans les garanties proposées par les assureurs. Ils actualisent par ailleurs régulièrement leurs contrats. Ainsi, une prévoyance, performante il y a 10 ans, peut être largement dépassée aujourd'hui.

DENTISTE-INGÉNIEUR**Odonto +, une formation unique en Europe créée à Nancy**

La faculté d'odontologie de Lorraine et l'école d'ingénieur Mines Nancy officialisent la création de la première formation de dentiste-ingénieur d'Europe.

L'industrie dentaire est un marché dynamique qui voit dans l'ingénierie biomédicale un nouveau levier de croissance. Pourtant cette perspective pourrait être limitée par la faiblesse du recrutement de talents ayant à la fois les compétences nécessaires à la compréhension des besoins du secteur de la santé bucco-dentaire, et les capacités à innover technologiquement pour combler ces besoins. Pour répondre à ce défi, la faculté d'odontologie de Lorraine et l'école des Mines de Nancy se sont rapprochées pour définir un programme de formation destiné à des étudiants d'odontologie à fort potentiel. À l'issue de cette formation, les diplômés dentistes-ingénieurs posséderont à la fois la connaissance de la pratique dentaire et les compétences scientifiques d'un ingénieur.

Plébiscité par l'industrie de l'odontologie

Les discussions menées avec les industriels du secteur de l'odontologie ont fait ressortir un besoin de chirurgiens-dentistes ayant des compétences en ingénierie et tout particulièrement dans les domaines des biomatériaux et de la fabrication additive. Ainsi la formation « Odonto + » élaborée par la faculté d'odontologie de Lorraine et l'école des Mines de Nancy s'appuiera sur le parcours « matériaux, ingénierie des biomatériaux » de la formation ingénieur civil de Mines Nancy. Ce parcours sera aménagé pour que les sujets d'applications lors de la formation ingénieur soient réalisés dans les domaines de l'odontologie. La première promotion de cette nouvelle formation sera parrainée par le groupe français Biotech Dental.

**Déroulement du cursus**

Les étudiants ayant validé leur 3^e année du diplôme d'État de docteur en chirurgie dentaire pourront intégrer Mines Nancy en 2^e année de la formation ingénieur civil (équivalent Bac + 4) pour y suivre une année du parcours « matériaux, ingénierie des biomatériaux ». Grâce à un aménagement de leur emploi du temps, les étudiants continueront à suivre en parallèle des enseignements à la faculté d'odontologie. Ils passeront leur certificat de synthèse clinique et thérapeutique. La dernière année sera consacrée à la poursuite de la formation d'ingénieur au sein de l'école des Mines de Nancy, durant laquelle ils réaliseront notamment un travail de fin d'étude dans le domaine de l'odontologie et un stage de 6 mois en entreprise. Les étudiants ayant suivi ce cursus obtiendront, s'ils valident l'ensemble des unités d'enseignement (UE), le diplôme d'État de docteur en chirurgie dentaire et le diplôme « ingénieur civil » de Mines Nancy.

Une extension à la formation professionnelle est également en cours d'exploration par la faculté d'odontologie de Lorraine. Cette voie permettrait aux chirurgiens-dentistes en activité d'acquérir de nouvelles compétences pour une orientation professionnelle dans l'industrie.

Dans les centres 15

Officialisation des dentistes-régulateurs



© iStockphoto / nataliaadric

La loi de Financement de la Sécurité sociale 2020 prévoit, et c'est une grande première, le « concours de chirurgiens-dentistes d'exercice libéral au fonctionnement d'unités participant au service d'aide médicale urgente ». « *La création de ce statut va améliorer de façon substantielle la permanence des soins ambulatoires (PDSA) dans notre champ médical* », estime l'ONCD, qui rappelle que l'on doit cette initiative à Olivier Véran, député de l'Isère et désormais ministre de la Santé, à l'origine de l'amendement visant à associer les chirurgiens-dentistes libéraux au dispositif de régulation des urgences. Il s'est appuyé sur une expérimentation bénévole en Isère, pilotée par Nathalie Uzan, présidente du conseil départemental de l'Ordre de l'Isère, d'avril à juin 2016.

En pratique, les dimanches et jours fériés de 9 h à 12 h, un dentiste pilote un poste de régulation au Centre 15 du Samu. Jean Godart, médecin responsable du centre 15 (la régulation du Samu), salue cette initiative : « *À part prescrire des antalgiques voire des antibiotiques, nous sommes moins compétents que les chirurgiens-dentistes pour évaluer les urgences dentaire et orienter les patients. Pendant l'expérimentation, la contribution des chirurgiens-dentistes a rendu plus performant notre système de régulation des urgences.* »

www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORF-TEXT000039675317&dateTexte=&categorieLien=id

La minute « cabinet optimisé »

PAR JIMMY GUINOT,
EXPERT RÉGLEMENTAIRE LOGICIEL



Finis les allers-retours chronophages entre la salle d'attente et la salle de soin, place à une communication optimisée en temps réel !

Bien souvent, une ou plusieurs cloisons séparent l'accueil de la salle de soin et l'assistant(e) dentaire assure le lien entre les deux, au prix d'une cinquantaine d'aller-retour par jour. Très bien pour maintenir sa condition physique au top mais en termes d'organisation... que de temps perdu au détriment du soin aux patients ou de l'organisation du cabinet.

Notre conseil d'optimisation ?

Communiquez sans vous déplacer grâce à votre logiciel de gestion du cabinet dentaire. Les éditeurs influents du marché proposent une fonctionnalité intégrée à leur logiciel permettant la communication entre les différents espaces de travail du cabinet.

Connectée à l'agenda, elle permet au chirurgien-dentiste, l'assistante dentaire et la secrétaire de suivre en temps réel l'état d'arrivée, de retard, et des encours de soins des patients.

Pour chaque patient, est indiqué le praticien avec lequel il a rendez-vous (important pour les cabinets multi-praticiens), et le type d'actes associé au rendez-vous. Dès qu'un patient arrive au cabinet ou est en retard, son statut est mis à jour. Le praticien reçoit l'information sur son propre poste en salle de soins. Une jauge orange signifie le temps de retard du patient. Libre à vous de paramétrer un délai de retard acceptable. Passé ce délai, le rendez-vous sera considéré comme « MANQUÉ » et votre agenda se mettra automatiquement à jour.

À la fin d'un rendez-vous, le praticien peut indiquer à l'accueil depuis son poste s'il souhaite revoir son patient dans « X » mois, pour une durée « Y », ajouter une observation et/ou des indications à transmettre au patient pour son prochain rendez-vous.

Plus de déplacements inutiles tout en assurant un suivi optimal de vos patients. Ce n'est pas beau tout ça ?

Sensibilisation

Prévention bucco-dentaire

Comme chaque année, l'UNECD a mis en place son projet phare de prévention bucco-dentaire « Gardez le Sourire », qui s'est déroulé pendant tout le mois de mars.

Cette mobilisation nationale des étudiants en chirurgie-dentaire se voulait être un message fort de prévention sur les bonnes pratiques d'hygiène bucco-dentaire auprès des étudiants de 18 à 25 ans.

Quelles sont les recommandations d'hygiène bucco-dentaire ? Le fluor est-il toxique ? Peut-on s'éclaircir les dents avec du jus de citron ? Des cancers oraux aux brossettes interdentaires, en passant par les fake news sur le dentaire, les préjugés sont nombreux et méritent une attention particulière. En répondant à un questionnaire noté et basé sur les dernières publications scientifiques, reprenant leurs habitudes et leurs connaissances, les étudiants ont eu les réponses à leurs interrogations. Ils ont également eu la possibilité de s'exercer et de parfaire leur technique d'hygiène bucco-dentaire sur des modèles de démonstration.



In fine, toutes les données récoltées seront analysées afin d'en faire une synthèse et de proposer des bases de réflexion sur l'amélioration de l'enseignement et de l'information mises à disposition des étudiants concernant cette préoccupation actuelle.

L'UNECD et les 16 associations étudiantes dentaires de France se sont déployées pendant tout le mois de mars afin de mener cette action de grande envergure et atteindre le nombre de 10 000 jeunes sensibilisés. Les étudiants en chirurgie-dentaire se sont déplacés dans différents campus afin de répondre à toutes les questions autour de l'hygiène et de la médecine bucco-dentaire.

Violences au cabinet

UNE JOURNÉE EUROPÉENNE DE SENSIBILISATION

Les Organisations médicales européennes ont instauré le 12 mars 2020 comme première Journée européenne de sensibilisation sur les violences envers les médecins et autres professionnels de santé. Vous êtes de plus en plus confrontés à des situations de violences, parfois extrêmes, dans votre pratique quotidienne, en dehors même de tout contexte de conflit.

« La sécurité des patients et la

qualité des soins sont menacées si les professionnels de santé sont confrontés à de tels risques », estiment les organisations, qui appellent les gouvernements et toutes les parties prenantes à répondre à l'urgence de protéger le personnel médical dans l'exercice de ses missions. En priorité, l'application des lois existantes contre ces violences doit être améliorée.

« À cet effet, nous demandons

la mise en place de mécanismes efficaces d'alerte à l'échelle nationale partout en Europe. Nous demandons, en outre, la mise en œuvre de programmes de prévention des violences et d'assistance aux victimes. Nous demandons une action déterminée pour garantir l'accès à des soins de qualité à tous les patients en protégeant la liberté et la sécurité du personnel médical », est-il écrit dans leur déclaration commune.



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



Nourrir vos ambitions

Recherche

Appel à volontaires

La faculté dentaire et le CHU de Clermont-Ferrand recherchent des volontaires masculins de forte corpulence afin d'évaluer l'importance de la mastication dans la régulation des mécanismes métaboliques.

Le rôle détaillé de la mastication dans la digestion et l'absorption des nutriments n'est pas encore bien connu alors qu'elle fait partie intégrante du processus d'alimentation et du maintien de l'organisme en bonne santé. Les dysfonctionnements dans la régulation du comportement alimentaire et ses conséquences sur le métabolisme sont fréquents et sont souvent la cause de l'augmentation de l'obésité dans le monde aujourd'hui. Pour y arriver INRAE, le laboratoire de recherche de la faculté dentaire (CROC)



et le CHU de Clermont-Ferrand lancent l'étude Mastical qui a pour objectif d'évaluer l'importance de la mastication dans la régulation de ces mécanismes métaboliques.

Parmi vos patients, des personnes peuvent être intéressées ? Vous souhaitez des informations complémentaires ? Écrire à mastical.odontologie@uca.fr

5 000 €

DE DON

En 2019, les praticiens ont adressé 36 051 bagues et brackets à Ortho Clean, qui les retraite et les reconditionne. Pour chaque pièce, l'entreprise fait un don à l'Aide odontologique internationale. 5 000 € ont été versés en soutien aux projets à Madagascar et au Laos. Pour participer à l'opération en 2020 : marc@ortho-clean.com

LIVRE BLANC

25 IDÉES REÇUES EN DROIT DU TRAVAIL SUR L'USAGE DES TIC

Les cabinets d'orthodontie sont largement favorables à l'introduction des technologies de l'information et de la communication (TIC) qui permettent d'accroître la productivité, de repenser la relation de travail et favorise l'émergence de nouveaux modes d'organisation du travail. Mais à travers des

problématiques diverses (contrôle et surveillance, modalités d'utilisation par le salarié, collecte et transmission des données personnelles, etc.), les TIC ont eu pour effet de modifier l'équilibre contractuel entre l'employeur et le salarié et de diluer les repères temporels et spatiaux du contrat de travail.

Pour vous aider, le Livre Blanc des Éditions Tissot aborde 25 idées reçues en droit du travail sur l'usage des technologies de l'information et de la communication.

À télécharger gratuitement sur
www.frenchweb.fr/livre-blanc-droit-du-travail-tic/392654

onu

« Un avenir pour les enfants du monde ? »



© iStockphoto / duncan1890

Selon un rapport de l'ONU, aucun pays dans le monde ne protège l'avenir de ses jeunes citoyens de façon satisfaisante.

Le rapport « Un avenir pour les enfants du monde ? », constate que l'avenir de chaque enfant ou adolescent dans le monde est compromis par les menaces que représentent la dégradation écologique, les changements climatiques et les pratiques commerciales abusives qui poussent les enfants à la consommation d'aliments hautement transformés issus de la restauration rapide, de boissons sucrées, d'alcool et de tabac. Les 40 membres de la Commission indépendante qui ont contribué à ce rapport appellent à un nouvel engagement mondial. Leurs recommandations sont les suivantes :

1. Mettre un terme aux émissions de CO2 de toute urgence, pour garantir que les enfants aient un avenir sur cette planète.
2. Placer les enfants et les adolescents au centre de nos efforts pour parvenir à un développement durable.
3. Inciter tous les secteurs à élaborer de nouvelles politiques et à investir dans les domaines de la santé et des droits de l'enfant.
4. Intégrer la voix des enfants dans le processus de décision politique.
5. Renforcer la réglementation du marketing commercial nocif au niveau national, en s'appuyant sur un nouveau protocole facultatif à la Convention des Nations Unies relative aux droits de l'enfant.

www.unicef.fr/article/un-avenir-pour-les-enfants-du-monde-le-nouveau-rapport-oms-unicef-lancet

SureSmile® Aligners

Donnez le
sourire

Pour plus de renseignement,
rendez-vous sur
www.suresmile.com
ou contactez votre
représentant
Dentsply Sirona.

SureSmile® Aligners

Le système de gouttières d'alignement

SureSmile® repose sur une plateforme de planification de traitement numérique fiable et prouvée sur le plan clinique. Le praticien est assuré de contrôler le traitement grâce à ce système conçu pour permettre une personnalisation optimale pour le patient.

En s'appuyant sur les capacités avancées du logiciel et l'expertise clinique du Laboratoire Digital SureSmile, chaque gouttière est fabriquée sur-mesure selon le plan de traitement conçu en respectant l'anatomie du patient.

Les gouttières SureSmile® Aligners sont fabriquées à l'aide d'une technologie dernier cri et de matériaux de haute qualité. Elles s'adaptent avec exactitude, sont presque invisibles et sont particulièrement confortables grâce aux bords découpés au laser.

SureSmile Ortho et SureSmile Aligner Indication : logiciel pour soin orthodontique avec acquisition d'image, planification et administration du traitement, suivi des soins et conception du système de gouttière d'alignement sur mesure. Classe/organisme certificateur : Im/ TUV Sud. Fabricant : OraMetrix Inc. Rev. 02/2020. ©2020 Dentsply Sirona. Tous droits réservés. SureSmile est la marque déposée de OraMetrix. SureSmile Aligners est un dispositif médical de classe IIa, fabriqué sur-mesure. À ce titre, il n'a aucun marquage CE. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice (ou sur l'étiquetage) avant toute utilisation - non remboursé par la Sécurité Sociale.

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

**Dentsply
Sirona**
Orthodontics

Des prothèses dentaires...

...Aux bijoux pour hommes

Antiprocess est une marque de bijoux française étonnante qui emprunte son procédé de fabrication aux prothèses dentaires pour imaginer des créations modernes et minimalistes !

« *Nous aimons les détours, les heureux hasards et les erreurs fortuites* », confient les créateurs du label. Antiprocess a été créé en 2017 par Thibaut Royer et Antoine Venco, deux amis d'enfance originaires de Bordeaux. Ancien prothésiste dentaire, le premier s'est amusé à créer des premiers modèles de bijoux en utilisant les techniques apprises durant ses études. Une passion née de voyages et de rencontres qu'il partage avec le second, designer de formation, qui modélise en 3D les créations de son ami tout en apportant ses idées et sa vision. La marque a grandi et s'est installée à Paris en 2018 dans un laboratoire de prothèse dentaire qui une fois rénové, est devenu l'atelier de fabrication de Thibaut et Antoine.

Antiprocess se plaît à détourner le processus de fabrication des prothèses dentaires afin de concevoir ses



bagues. « *Le chemin le plus logique ne mène pas forcément aux meilleurs résultats. C'est pourquoi l'idée d'utiliser des outils, des matières et des procédés pour faire autre chose que leur usage premier nous plaît tant*, expliquent les deux créateurs. Outre sa technique de fabrication, le duo emprunte à ce domaine l'une de ses matières premières : le Chrome Cobalt. Cet alliage présente une résistance sans pareille le protégeant des rayures et de l'usure. On retrouve également des empreintes de dents ou des molaires en 3D sur de nombreux bijoux, ultime lien entre les deux univers que Thibaut Royer et Antoine Venco ont souhaité réunir.

E-shop sur <https://www.antiprocess.fr>

Instagram : [antiprocess](#)

e-REPUTATION DU CABINET

GOOGLE DOIT-IL LEVER L'ANONYMAT D'UNE CRITIQUE EN LIGNE ?

Un tribunal australien a ordonné au géant américain de révéler l'identité de l'auteur d'un mauvais commentaire fait sur la fiche Google My Business d'un chirurgien-dentiste de Melbourne. « **TENEZ-VOUS À L'ÉCART** (de ce cabinet) ! » Telle est, lettres capitales comprises, la teneur du message à l'origine du bras de fer engagé depuis novembre 2019 entre le Dr Matthew Kabbabe et Google. Dans les faits, ce

spécialiste du blanchiment désirait lancer une action en diffamation contre « CBsm 23 », le pseudo du commentateur, mais butait contre l'anonymat de ce dernier. Par son ordonnance rendue au mois de février 2020, le juge de la Cour fédérale de Melbourne somme la firme de Mountain View de lui remettre toutes les informations d'identifications de « CBsm 23 », y compris ses noms, numéros de téléphone, adresses

IP et métadonnées de localisation, ainsi que tous les autres comptes que celui-ci aurait pu créer. Le porte-parole de Google a indiqué que la société ne commentait pas les questions juridiques en cours. L'avocat du praticien a, quant à lui, qualifié la décision de « révolutionnaire ». « *Nous voulons savoir qui se cache derrière la critique anonyme, ce pourrait être un concurrent ou un ancien employé* », a-t-il déclaré. À suivre.

Lire

LE WIKI DE LA SANTÉ DENTAIRE, NATURELLE ET GLOBALE

Chroniqueuse et animatrice de la rubrique « dentisterie globale et naturelle » de *Solutions*, le Dr Catherine Rossi nous livre un guide pratique sur son sujet de prédilection. Complet, clair, et remarquablement illustré, il profitera à tous, patients comme praticiens désireux de s'appuyer sur un matériel pédagogique attrayant. Divisé en trois parties, l'ouvrage commence par présenter les principales maladies gingivales et dentaires, ainsi que les soins les plus courants : tout ce que vos patients ont toujours voulu savoir sur les dents, sans jamais oser le demander ! La deuxième partie, intitulée « Avez-vous une dent contre

vous ? », précise la démarche globale de l'auteure en inventoriant les répercussions que peuvent avoir les maux bucco-dentaires sur l'état de santé général. Et leurs causes ! Il y sera, entre autres, question de perturbateurs endocriniens, d'exposition aux substances dangereuses (dont le fluor ?), et d'approches fonctionnelles (« Votre bouche fonctionne-t-elle bien ? »). Le Dr Rossi propose ses conseils de prévention dans le dernier tiers du livre, déclinés en fonction de l'âge et des modes de vie. Ceux-ci intéresseront particulièrement les jeunes mamans. La structure « guide » de l'ouvrage permet une lecture rapide par point d'intérêt (« focus »,



check-lists...) qui en fait le compagnon idéal de la salle d'attente. Exemples : « 32 secrets naturels pour avoir 32 dents en bonne santé », ou, « Les 8 secrets pour sauver vos dents en période de stress ».

François Gleize

Vos dents vous parlent de Catherine Rossi, Éd. Hachette Pratique, 17,90 €.

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

SOCIÉTÉ DES CENDRES

PINCES POUR ALIGNEURS IXION

La gamme d'instruments de précision haut de gamme IXION s'enrichit de cinq nouvelles pinces spécialement développées pour les gouttières d'alignements.

Elles permettent d'augmenter l'efficacité du traitement par aligneur en créant des points d'application de force. Cela permet ainsi de générer une pression et un guidage supplémentaires pour déplacer la dent sélectionnée dans la position souhaitée.

Les pinces pour aligneurs IXION n'ont pas besoin d'être chauffées pour être utilisées.

Le kit comprend cinq pinces destinées à des applications précises :

IX887 : créer un point de force pour la maîtrise du torque;

IX888 : créer une marque verticale pour optimiser la rotation;



IX889 : créer une marque circulaire pour la rétention;

IX890 : créer une découpe pour maintenir les élastiques;

IX891 : créer une découpe en demi-cercle laissant l'espace nécessaire pour un bouton de pression.

Pour plus d'informations : www.sdc-1859.com

KURARAY NORITAKE DENTAL

OPTIMISATION DE LA QUALITÉ DES COLLAGES AVEC KATANA CLEANER

La qualité d'une liaison entre la dent et la restauration n'est pas seulement affectée par l'adhésif ou le collage utilisés, mais aussi par l'état de la surface de liaison. C'est pourquoi Kuraray Noritake Dental a développé Katana Cleaner, un nettoyant universel au sel MDP et au pH de 4,5 pour une application intra et extra-orale. Le Katana Cleaner est un agent de décontamination dentaire adapté au nettoyage des surfaces de collage des restaurations prothétiques après essayage intra-oral. Il convient également au nettoyage intra-oral de la cavité préparée, du canal radiculaire et du pilier dentaire ou d'implant contaminés afin d'obtenir des résultats adhésifs optimaux :

- Capacité de nettoyage élevée et facile d'utilisation;
- Capuchon rabattable pour une application facile d'une seule main;
- Convient également pour une utilisation intra-orale;
- Ne déminéralise pas;
- Utilise du sel à base de MDP, aucune inhibition d'adhérence ne se produit.

Pour plus d'informations : www.kuraraynoritake.eu





Réussite pour la pratique et le praticien.

L'ergonomie fait la différence.

La réussite a plusieurs dimensions : toutefois, son ampleur dépend toujours de l'interaction entre le poste de traitement et le praticien ainsi que de sa disposition à travailler ergonomiquement. **Un flux de travail ergonomique** favorise l'observance des patients. Ce sont tous ces aspects qui rendent la réussite accessible. Un praticien détendu, qui ne ressent aucune douleur peut se consacrer pleinement à son patient. Il est entièrement concentré et peut donner pleine satisfaction au patient.



Tétière motorisée



Commande libre



Ergomotion



Cart latéral motorisé

MOLINEL

VÊTEMENTS PROFESSIONNELS : COLLECTION INNOVANTE HASSON - COCOON'S

À l'écoute des professionnelles de l'esthétique, et du secteur de l'aide à la personne dans le privé et les collectivités, la marque française Molinel/Collection Hasson a imaginé une gamme innovante de tuniques bien-être inspirée de l'univers du prêt-à-porter. Baptisée CoCOON's, elle est dotée d'un tissu aux propriétés spécifiques pour chacune de ses cinq familles : « Antibactérienne », « Parfumée », « Anti-tâche », « Écolo-Green » et « Rafraîchissante ». Elle répond ainsi aux exigences et envies de chaque porteur : ceux pour qui l'hygiène est au cœur de leur métier, ceux qui prennent soin d'eux, les décontractés, les adeptes des produits responsables... Elle permet également aux cabinets dentaires de perpétuer leurs valeurs et leur image jusque dans le



détail des tenues. CoCOON's réinterprète les intemporels avec des lignes élégantes et fittées, des finitions soignées et des coloris tendance. Les matières sélectionnées sont respirantes, souples et confortables. Les femmes et les hommes se sentent bien dans leurs vêtements de travail à la fois agréables et stylés. Des critères essentiels pour ces professionnels qui portent leur tenue quotidiennement.

Pour plus d'informations : www.molinel.com

3TECH

UNE NOUVELLE LIGNE DE PETITS ÉQUIPEMENTS

3TECH est une marque de petits équipements qui s'est donnée pour mission de proposer des produits au meilleur rapport qualité prix.

La marque repose sur 3 piliers :

- la performance sans superflu, c'est-à-dire des produits à l'efficacité prouvée, sans supplément inutile
- fini les soucis de SAV car les prix étant ultra serrés, la ligne 3TECH permet de remplacer aisément le matériel usagé par du matériel neuf
- inutile d'attendre les promos puisque 3TECH assure des prix bas et stables toute l'année

La gamme 3TECH propose un large choix de produits, et ne cesse de se développer et de lancer des nouveautés :



- la turbine titane Ti-940L, ultra légère car considérée comme étant la plus légère du marché (42 g), ultra silencieuse (≤ 55 dB) et ergonomique.
- le réchauffeur HEATER TC-70 pour composites et carpules anesthésiques
- le détartreur de table EASY SCALER L-28 intuitif et compact...
- le contre-angle d'implantologie IMPLANT L-2000 avec lumière, précis et entièrement démontable en un clic permet depuis peu, aux praticiens généralistes ou spécialistes d'exercer dans les meilleures conditions et au meilleur prix

Plus d'informations : www.gacd.fr
www.promodentaire.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

www.protilab.com

5 rue Georgette Agutte • 75018 PARIS

Pour recevoir nos tarifs et
un bon d'essai gratuit, contactez-nous au :

0 800 81 81 19

Service & appel
gratuits

DGSHAPE - ROLLAND

OPTIMISER L'USINAGE

DGShape lance deux kits d'optimisation d'usinage en co-développement avec Prima Digital et Axis. Ils offrent une meilleure productivité et une augmentation de la vitesse d'usinage de minimum 20 %, ainsi qu'une nouvelle base d'outils pour mieux répondre à la demande croissante des matériaux. Le Starter Kit contient trois fraises diamantées, trois lèvres haute durabilité pour un usinage optimisé de la zircone et le Master Kit quatorze fraises pour tous les matériaux.

Pour plus d'informations :

Tél. : 01 60 07 90 49

www.rolanddg.fr



BIOSEPTYL

BAIN DE BOUCHE ET SPRAY BUCCAL BIO ET SANS FLUOR



Complément idéal du brossage, le bain de bouche Bioseptyl « fraîcheur et protection » aide à lutter en douceur contre la plaque dentaire, et apporte une haleine fraîche grâce à l'élimination des germes. Pour prolonger ces bienfaits tout au long de la journée, le nouveau spray buccal à la menthe fraîche de la marque prend le relais : avec son format pratique, il se glisse dans la poche ou le sac à main afin de pouvoir y accéder rapidement en cas d'urgence sociale ! Les deux produits sont sans fluor et certifiés par Eccocert (1) sans arômes de synthèse, sans saccharine, sans colorants ni parabène.

(1) Organisme indépendant de certification bio et éco-responsable

Pour plus d'informations :

www.bioseptyl.fr

PRÉVOYANCE ? NUE-PROPRIÉTÉ ?
ASSURANCE-VIE LUXEMBOURGOISE ?
SCPI ? LMNP ? PERIN ? OPCI ? MALRAUX ?
GIRARDIN ? PERP ? MADELIN ? PINEL ?

Comment préparer ma retraite ?

Comment optimiser ma fiscalité ?

Comment placer mon épargne aujourd'hui ?

Comment protéger mon activité et mes proches ?

**POUR TOUTES CES QUESTIONS,
NOUS VOUS ACCOMPAGNONS**



Ingénierie fiscale et conseil en investissements

Wagram Patrimoine, spécialisé dans l'optimisation fiscale des revenus, constitution et développement du patrimoine et préparation de la retraite, se positionne comme sélectionneur d'investissements.

Les opportunités financières et immobilières sont soumises à une sélection drastique. Nous ne vous proposons pas un catalogue de produits, mais uniquement ceux qui répondront à un rigoureux cahier des charges, dans votre intérêt.

Quel que soit l'objectif visé, les stratégies mises en place comportent toutes les garanties pour investir en sécurité. Expérience, compétence, réactivité, intégrité et confidentialité sont nos atouts et les garants d'une relation pérenne et fructueuse.



Julien PITCHO

jpitcho@wagram-patrimoine.com



Damien ARGENTO

dargento@wagram-patrimoine.com



Charlotte VIEIRA

cvieira@wagram-patrimoine.com

WAGRAM PATRIMOINE

34 boulevard Malesherbes – 75008 PARIS

01 46 22 37 44

Sébastien Leblanc, technicien chez NSK France



« NOUS NOUS ENGAGEONS À RÉPARER LES APPAREILS DANS LES 48H »

Vos turbines peuvent durer des années si vous en prenez bien soin, c'est l'une des leçons tirées de notre entretien avec Sébastien Leblanc, qui travaille au service après-vente de NSK France depuis plus de 10 ans.

Pouvez-vous présenter le service SAV de NSK France et ses missions ?

NSK France compte près de 30 collaborateurs dont sept uniquement pour le service technique, soit près d'un quart de l'ensemble de l'effectif. J'ai vu l'effectif augmenter rapidement au fil des années car l'entreprise a une volonté d'offrir un service SAV de qualité aux chirurgiens-dentistes. Chaque technicien a ses spécificités techniques et nous suivons régulièrement des formations pour renforcer nos compétences. L'atelier technique se trouve à Paris sur 130 m² et se divise en deux services : le service gros matériel (stérilisateur et automates) et celui pour les instruments rotatifs, moteurs de chirurgie, labos et endo. Nous recevons en moyenne 40 instruments par jour à traiter.

Qu'est-ce que les praticiens ignorent sur le service SAV ?

Pour faire des réparations de pointe, il faut du matériel de pointe. Nous avons un plateau technique équipé avec des instruments de mesure, de contrôle et de calibrage performants ainsi qu'un banc d'essai analogique. Nous sommes extrêmement rigoureux sur les pièces détachées. Elles proviennent toutes de

notre usine de fabrication au Japon. C'est un facteur essentiel pour s'assurer de la longévité de nos produits. De plus nous avons des process mis au point pour réduire les durées de prise en charge et de réparation afin que les instruments soient immobilisés le moins de temps possible. Nous nous engageons à réparer les appareils dans les 48h à enregistrement du colis.

Nous avons également développé le service NSKare où nous prêtons un instrument équivalent pendant toute la durée de réparation.

Quelles sont les difficultés de réparation sur des instruments rotatifs ?

Depuis plusieurs années, l'évolution des instruments dynamiques est très nette. Aujourd'hui les instruments rotatifs sont plus complexes car ils ont été repensés pour le bien-être du chirurgien-dentiste. Les pièces sont plus fines, les mécanismes plus complexes pour augmenter la vitesse et la puissance tout en diminuant le poids. Les réparations sont aujourd'hui plus précises et plus pointues. Les instruments dynamiques intègrent des technologies de pointe et de micro-mécanique : un entretien régulier est donc nécessaire.

Les produits NSK sont reconnus pour leur qualité, que pouvez-vous conseiller aux dentistes pour qu'ils en prennent soin et les gardent longtemps ?

Une grande partie des réparations que nous recevons à l'atelier sont dues à un entretien insuffisant des instruments, essentiellement dû à un manque de lubrification.

Avec le rythme de travail intense des dentistes et un nombre d'instruments parfois limité certains contre-angles ou turbines sont très sollicités.

Pourtant il est indispensable de non seulement stériliser l'instrument entre chaque patient pour des raisons de sécurité mais surtout de le lubrifier également entre chaque patient (tête et corps).

C'est la préconisation que nous donnons à nos utilisateurs pour garantir des durées de vie conséquentes et assurer des soins de qualité tout en douceur pour le patient.

Un instrument bien entretenu peut perdurer dans le temps. La preuve, j'ai reçu en juin dernier une turbine qui avait 30 ans pour un entretien de routine !

Propos recueillis par Éléonore Varini ●

N°1 AUPRÈS DES CHIRURGIENS-DENTISTES



SPÉCIALISTE DE LA TV EN SALLE D'ATTENTE



Plus de 150 séquences
vidéos sur les thèmes

L'esthétique dentaire,
l'implantologie,
la parodontologie,
l'orthodontie, quizz
d'hygiène dentaire...
En alternance avec
des séquences détentes,
sorties cinéma, nutrisanté,
histoire & culture, art,
prévisions météo...

3 BONNES RAISONS DE DEMANDER VOTRE ESSAI

1

SENSIBILISER
LES PATIENTS

2

DIMINUER LA PERCEPTION
DU TEMPS D'ATTENTE

3

VALORISER VOTRE
SAVOIR-FAIRE

www.visualactiv.com
01 86 76 09 19

DÜRR DENTAL

UNE ENTREPRISE CONNECTÉE

Dürr Dental propose un grand nombre de solutions dans les domaines de l'air comprimé, l'aspiration, l'imagerie, l'odontologie conservatrice et l'hygiène. Gros plan sur la filiale française.

PAR ÉLÉONORE VARINI

Dürr Dental est le partenaire des chirurgiens-dentistes depuis plus de 75 ans. Les premiers ateliers de mécanique de précision ont été créés en 1941 par les frères Karl et Wilhelm Dürr à Gechingen en Forêt-Noire. Aujourd'hui, le groupe allemand emploie près de 1100 personnes et est présent dans 36 pays. Le siège de Bietigheim-Bissingen regroupe 400 collaborateurs dans les secteurs de la production, la recherche et le développement, les achats ainsi que la commercialisation et le marketing. Pour assurer un standard de qualité maximal, l'entreprise, qui a la particularité d'être toujours familiale, produit presque exclusivement en Allemagne.



Armin Bantle, directeur général de Dürr Dental France depuis 2009.

L'été dernier, la filiale française s'installait dans des nouveaux locaux, plus spacieux et plus lumineux, à Nanterre. Le déménagement de Rueil-Malmaison – outre d'apporter un bien-être au travail apprécié de la douzaine de salariés de Dürr Dental France – a permis d'installer un grand showroom pour présenter l'ensemble des produits du groupe. Toutes les gammes sont présentes sur

site, de l'imagerie avec VistaScan à la gamme d'hygiène avec Orotol plus et MD555 cleaner. Toutes les machines – stérilisateurs, aspirateurs, matériels 3D... sont en fonctionnement et peuvent être testées par les chirurgiens-dentistes visiteurs. Des formations sont dispensées sur place, à raison d'une fois par mois. Mais le nouveau site, c'est aussi un lieu de stockage important et mieux organisé, avec plus de 1 800 pièces détachées disponibles, et une hotline plus performante. À tout moment, un dépôt dentaire qui a une question concernant une machine peut contacter le SAV. Celui-ci pourra livrer une pièce neuve le lendemain matin, voire le jour même. « Nous pouvons résumer notre nouveau mode de fonctionnement en trois mots : réactivité, efficacité, spécificité », pointe Armin Bantle, qui dirige Dürr Dental France depuis 2009. Il pointe une autre spécificité de l'entreprise : le système de prêt de matériel d'imagerie pour les dentistes, si le temps de réparation de



Le nouveau site comprend un lieu de stockage de plus de 1 800 pièces.



Le matériel en cours de réparation.



Le SAV, ultra réactif, peut livrer une pièce de remplacement en une journée.

leur machine le nécessite.

Si le service après-vente peut être aussi réactif, c'est grâce au VistaSoft Monitor, qui permet à la plupart des machines Dürr Dental d'être connectées et de communiquer entre elles et à distance : à la manière des smart homes, le cabinet devient un smart cabinet. Le logiciel VistaSoft Monitor va pouvoir détecter une panne sur un compresseur par exemple, et prévenir immédiatement les techniciens de dépôt dentaire ou Dürr Dental, qui pourront faire un diagnostic à distance, préparer une intervention et commander toutes

les pièces nécessaires à la réparation du produit. « *De plus en plus de clients sont connectés, se félicite Armin Bantle. On remarque que c'est souvent une toute petite erreur qui cause un gros problème. À distance, le SAV peut expliquer au praticien ou à son assistante qu'il faut simplement changer la cassette du séparateur d'amalgame ou bien le filtre du compresseur. Certains problèmes peuvent ainsi être réglés en quelques minutes. Fini la perte de temps !* »

Pour le directeur général, le succès de Dürr Dental France, qui place le pays comme deuxième marché pour le

groupe derrière l'Allemagne et devant le Japon – repose sur le fait que les dentistes français sont à la recherche d'un excellent rapport qualité-prix. « *Le matériel fabriqué en Allemagne a une excellente réputation, note-t-il. Mais notre réussite tient aussi au fait que l'équipe est compétente, sympathique, réactive et pro-client.* »

En savoir plus

www.duerrdental.com



Hygowater, une question d'hygiène !

Hygowater est l'une des plus récentes innovations de Dürr Dental. Il s'agit d'un système de traitement de l'eau innovant pour les fauteuils, sans produits chimiques. Son fonctionnement est en trois étapes : préfiltration avec des filtres charbon actifs ; électrolyse (le système produit la chlorine pour la décontamination de l'eau avec les minéraux déjà dans l'eau) ; un filtrage très fin pour se débarrasser des petits microbes comme les amibes. Il cadre avec toutes les exigences légales en matière d'hygiène de l'eau. Il respecte la loi de minimisation conformément à l'ordonnance sur l'eau potable et remplit les directives en matière de produit médical de classe I et celles de la « Liste conformément à l'article 95 » du règlement de l'UE sur les produits biocides (RPB). Dürr Dental collabore avec plusieurs CHU qui testent ce matériel avec de très bons résultats.

[En couverture]



Agir en chef d'entreprise

Vous avez un métier en or ! Vous pouvez vous installer dans de nombreux coins de l'hexagone, avoir votre agenda rempli de rendez-vous et prétendre à une rémunération élevée. La condition : accepter de devenir un chef d'entreprise. Il vous faut donc apprendre à piloter une affaire.

PAR CLAIRE MANICOT

Vous n'êtes pas nombreux à le mettre en avant. Mais vous avez un métier rémunérateur qui, a priori, doit vous mettre à l'abri des soucis d'argent. 93 325 € c'est le revenu annuel moyen des chirurgiens-dentistes en 2018, d'après les chiffres communiqués par l'Unasa (Union nationale des associations agréées), ce qui équivaut à plus de 7 700 € par mois. Si les écarts sont très importants entre les praticiens, certains gagnant deux fois plus, d'autres deux fois moins, cette rémunération place votre profession parmi les hauts revenus en France. Pour une meilleure comparaison, prenons en compte également le salaire médian⁽¹⁾ : la moitié des chirurgiens-dentistes gagne plus de 7 150 €, l'autre moitié se situe en dessous. Il est quatre fois supérieur au salaire médian des Français (1 789 € nets par mois).

Un métier qui s'est complexifié

Et pourtant, les jeunes chirurgiens-dentistes rechignent à s'installer... « Il y a quarante ans, quand on sortait de la fac, on n'avait pas peur de visser sa plaque sur un bâtiment, et vogue la galère, se rappelle Jean Desmaison, omnipratricien à Niort. Aujourd'hui, on ne

peut pas improviser, en plus des locaux, il faut au moins investir 60 000 € à 80 000 € dans du matériel performant : fauteuil, détartreur à ultrasons, caméra intra-buccale, radio panoramique... Sans compter que tout s'est complexifié. Il y a des normes pour la signalisation du cabinet, l'accessibilité, l'affichage à l'attention des salariés, l'hygiène, la radioprotection, la stérilisation. Quand je me suis installé, je faisais moi-même les bulletins de paie, aujourd'hui avec la législation sociale qui évolue tout le temps, c'est impossible. » Dans ce contexte, on comprend la prudence des jeunes qui arrivent sur le marché.

« Pendant notre cursus, nous ne sommes pas préparés à gérer une affaire. Nous ignorons tout des démarches à faire auprès de l'Urssaf, de la caisse des retraites et nous n'avons aucune notion en comptabilité, fait remarquer Christelle André-Mosca qui a obtenu son doctorat en 2018. Près de la moitié de ma promotion est allée vers le salariat ».

Pour Marie-Hélène Fahy, omnipratricienne à Rives, c'est dommage : « J'ai l'impression que tous ces jeunes sont bernés, dit-elle, ils deviennent les ouvriers de sociétés low cost dirigées par des diplômés d'écoles de commerce, contraints de faire du chiffre pour des soins souvent de moindre qualité. »



Votre activité en chiffres

Année 2018, d'après les statistiques des associations de gestion agréées (base de données pour 5507 praticiens).

RECETTES MOYENNES

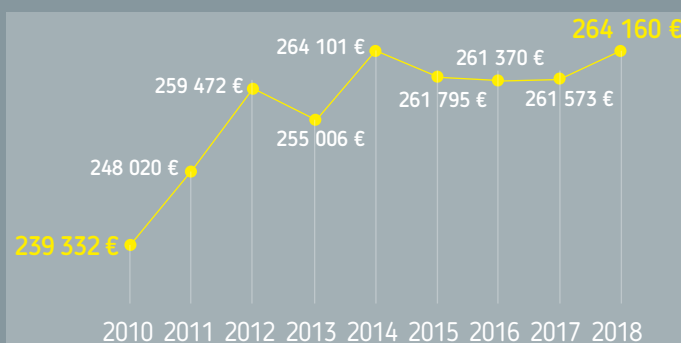
264 160 € en 2018 (variation + 0,1%)

● **Moyenne des recettes encaissées par quartile :**

1^{er} quartile : 112 724 ; 2^e quartile : 201 554 ;

3^e quartile : 285 958 ; 4^e quartile : 456 470

● **Évolution des recettes depuis 2010 :**



+ 24 828 €

Soit une augmentation de 10 % depuis 2010

BÉNÉFICE MOYEN

93 325 € en 2018 (variation + 2,21%)

● **Moyenne des bénéfices encaissés par quartile :**

1^{er} quartile : 37 325 ; 2^e quartile : 67 275 ;

3^e quartile : 97 219 ; 4^e quartile : 171 672

● **Évolution du bénéfice en euros depuis 2010 :**



+ 6 166 €

Soit une augmentation de 7 % depuis 2010

REVENUS ET CHARGES DES PRATICIENS

● **Répartition**

Rémunération	36 %
Charges externes	30 %
Impôts et taxes	4 %
Charges de personnel	11 %
Achats	19 %

La collaboration, c'est une forme de compagnonnage.

Première étape : devenir collaborateur

« Personnellement, l'exercice libéral était une évidence pour être libre de travailler comme je l'entends et quand je veux, mais il m'est arrivé de consulter des annonces d'emploi publiées par des centres dentaires, confie Christelle André-Mosca. La rétribution est très basse, de 20 à 25 % des actes facturés. Actuellement, je suis collaboratrice et je perçois 60 %, mais les frais prothétiques sont à ma charge. » Devenir collaborateur, c'est certainement la voie royale pour mettre le pied à l'étrier. La collaboration apporte plus qu'une sécurité financière, c'est une forme de compagnonnage, entre un praticien expérimenté et un junior. Olivier Wolff, omnipraticien à Cannes, témoigne : « J'ai pris ma fille comme collaboratrice, elle bénéficie du plateau technique, d'une assistante mais aussi d'échanges et de conseils voire de coup de main en cas de situation difficile. »

Le contrat de collaboration est généralement limité à une période courte. « La durée est en moyenne huit mois, au-delà c'est coûteux pour le ou les titulaires du cabinet, la rétrocession ne couvre pas toutes les charges, explique Jean Desmaison. Le contrat de collaboration est très souvent une phase préalable à l'association, elle permet, de part et d'autre, de savoir si l'on se sent en accord pour travailler ensemble. »

Certains cabinets proposent une collaboration salariale mais c'est le plus rare. Sandie Laurent, de Bergerac, a fait ses armes pendant six mois ainsi, puis s'est installée. « J'ai repris un cabinet parfaitement équipé, le plateau technique avait été renouvelé deux ans auparavant, raconte-t-elle. J'ai dû tout apprendre côté administratif par moi-même, j'ai fait des erreurs, par exemple dans le recrutement de mon assistante, je mettais trop d'affect, j'ai eu des déconvenues avant de trouver la perle rare. »



Hyperion X5 Ceph

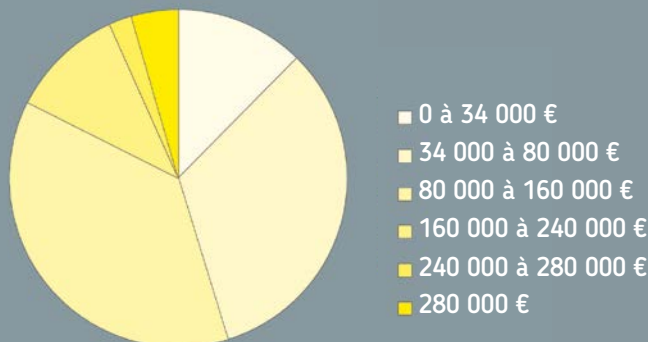


UNE SOLUTION
COMPACTE et
COMPLÈTE

Revenus par tranche d'euros

● RÉPARTITION DES REVENUS

D'après les données de la CARCDSF

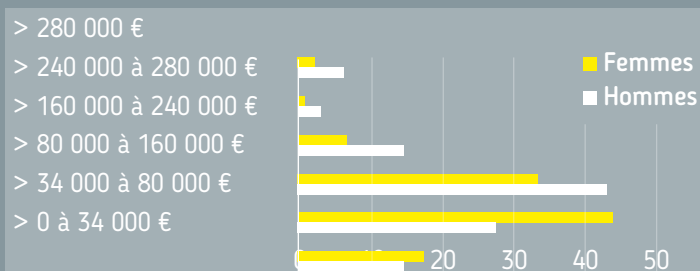


La moitié des chirurgiens-dentistes a un revenu supérieur à **80 000 €**.

● COMPARAISON DES REVENUS PAR TRANCHES

entre les hommes et les femmes

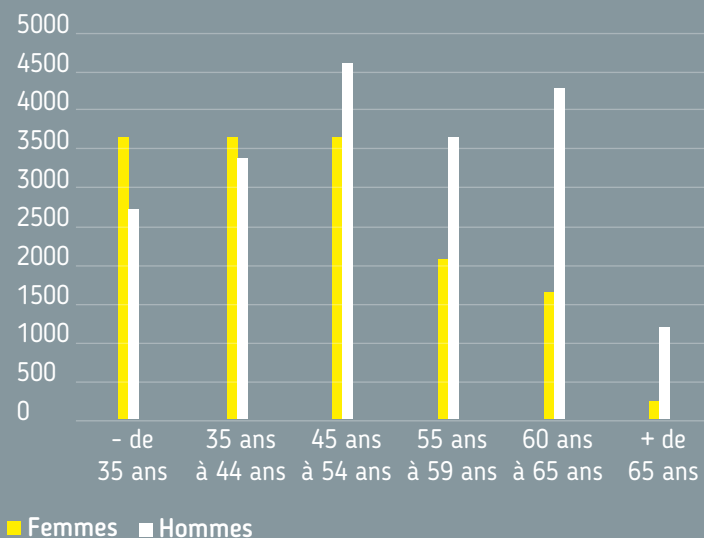
(Année 2016) D'après les données de la CARCDSF



● RÉPARTITION DE LA PROFESSION

par sexe et tranche d'âge

(Année 2017) D'après les données de la CARCDSF



L'exercice de groupe permet de mutualiser les coûts : secrétariat, loyer, investissements en matériel...

S'informer et se former

Tout est compliqué lorsque l'on s'installe. L'enquête réalisée fin 2019 par l'Union nationale des étudiants en chirurgie dentaire relève que près de 80% des futurs praticiens méconnaissent leurs obligations, ne savent pas sur quels critères choisir leur lieu d'exercice et n'ont pas été formés à l'embauche de personnel, ce qui venait confirmer une enquête menée l'année précédente par Les CDF. Fort de ce constat, ce syndicat a lancé l'an dernier une section pour les moins de 35 ans appelée U35 (Under35) afin de les accompagner. « Concrètement, nous apportons des réponses et une aide sur les démarches administratives, les types de contrats, la fiscalité, les assurances, explique Geoffrey Migliardi, président de l'U35. Nous faisons aussi un tour de France avec notre formation intitulée EVA, "entrée dans la vie active", dispensée sur demande, ouverte à tous nos jeunes confrères, syndiqués ou non, et à chaque fois, nous faisons carton plein. » Quand on endosse la casquette de chef d'entreprise, la nécessité de se former s'impose tout au long de la vie. « Le fait d'avoir des responsabilités professionnelles, assure Marie-Hélène Fahy, m'a permis d'être au courant de l'actualité et de trouver les informations utiles pour gérer mon propre cabinet. »

Optimiser le travail des assistantes

Jérôme Hirsch, omnipratricien à Puteaux, a, quant à lui, choisi de se faire coacher : « Jusqu'en 2003, je travaillais 50 heures par semaine. J'ai remis en cause ma manière de travailler, j'ai recruté une seconde assistante.

Résultat : j'ai doublé mon chiffre d'affaires, réduit mes horaires à 40 heures par semaine. Le hasard fait qu'il m'a fallu embaucher pour le remplacement de congé maternité une troisième assistante que j'ai finalement gardée. Les assistantes s'occupent de l'administratif, de l'accueil, de l'installation, de la préparation des deux fauteuils, du bloc et je me concentre sur les soins, la pose d'implants ou de prothèses sans temps mort. Le chiffre d'affaires a encore grimpé et je suis passé à 35 heures par semaine. »

Si trois assistantes pour un seul praticien, cela paraît peu commun, il faut se rendre à l'évidence : le dentiste qui répond lui-même au téléphone et fait la stérilisation à la nuit tombée est une image d'Épinal. Le Dr Jean-Claude Lucet confirme : « En l'an 2000, j'avais deux assistantes polyvalentes à mi-temps et travaillais 60 heures par semaine, maintenant j'ai une assistante à temps plein et une secrétaire à mi-temps, je travaille 38 heures par semaine et j'ai augmenté mon chiffre d'affaires car je suis plus efficace. Pour une couronne sur une incisive, tailler la dent, faire l'empreinte, réaliser une couronne provisoire, le soin durait une heure, avec la nouvelle organisation, cela me prend une demi-heure. »

L'exercice de groupe, très tendance

Pour autant, l'exercice individuel est aujourd'hui délaissé au profit de l'exercice de groupe qui permet de mutualiser les coûts de la secrétaire, de l'immobilier et des investissements dans du matériel de pointe. Plus de la moitié d'entre vous exerce en groupe ou en société⁽²⁾. Le cabinet de Marie-Hélène Fahy en est l'illustration, avec trois praticiens titulaires, un collaborateur et cinq assistantes au fauteuil. « Nous travaillons toujours à quatre mains, et nos assistantes ont des responsabilités spécifiques, comme la stérilisation ou les commandes. L'une d'entre elles, Françoise, est notre bras droit, elle s'occupe du suivi comptable et de l'organisation générale du cabinet. » Même son de cloche au cabinet 111 de La Rochelle, spécialisé en implantologie et parodontologie, dont



L'équipe est constituée de trois praticiens titulaires, deux collaboratrices, deux secrétaires, cinq assistantes et une coordinatrice. « L'évolution du métier va vers une rationalisation des tâches, estime Thomas Seris, implantologue. Nous avons transformé le poste initial de secrétaire de Marilynne en coordinatrice, elle s'occupe de tout ce qui est complexe, organise les réunions mensuelles du staff et du secrétariat et gère les échanges avec les fournisseurs et notre réseau de dentistes. »

Établir un budget prévisionnel

Avoir une activité libérale n'est pas un long fleuve tranquille... « En tant que responsable ordinaire, rapporte le Dr Fahy, j'ai accompagné une trentaine de confrères en redressement judiciaire, pour beaucoup d'entre eux, c'était la conséquence d'un problème de gestion. » Gérer un cabinet, cela suppose donc de prévoir les incidences financières d'une embauche, d'un investissement. Il est utile d'établir un budget prévisionnel afin de se projeter dans le cadre de son futur exercice et de demander à son cabinet d'expertise ➔

Changements tarifaires au 1^{er} janvier 2020 (en €)

Codes	Libellés	Tarifs au 1 ^{er} avril 2019	Tarifs au 1 ^{er} janvier 2020
> PANIER Reste à charge zéro			
HBLD038	Pose d'une couronne dentaire dentoportée métallique	320	290
HBLD350	Pose d'une couronne dentaire dentoportée céramique-monolithique (zircone) Hors molaires	480	440
HBLD680	Pose d'une couronne dentaire dentoportée céramique-monolithique (hors zircone) Sur incisives, canines et 1 ^{res} prémolaires	530	500
HBLD634	Pose d'une couronne dentaire dentoportée céramométallique Sur incisives, canines et 1 ^{res} prémolaires	530	500
HBLD090	Pose d'une infrastructure coronoradiculaire avec ou sans clavette sur une dent (Inlay core) Pour couronnes HBLD038, HBLD634, HBLD350, HBLD680	230	175
> PANIER modéré			
HBLD158	Pose d'une couronne dentaire dentoportée céramique-monolithique (hors zircone) Sur 2 ^{es} prémolaires et molaires	sans	550
HBLD491	Pose d'une couronne dentaire dentoportée céramo-métallique. Sur 2 ^{es} prémolaires	sans	550
HBLD073	Pose d'une couronne dentaire dentoportée céramique-monolithique (zircone). Sur molaires	sans	440
HBLD745	Pose d'une infrastructure coronoradiculaire avec ou sans clavette sur une dent (Inlay core). Pour couronnes HBLD491, HBLD073, HBLD158 et piliers de bridge de base HBL040, HBLD043, HBDM351	230	175
> AUTRES ACTES			
HBMD058	Restauration d'une dent d'un secteur incisivocanin sur 1 face par matériau inséré en phase plastique, sans ancrage radiculaire	25,06	26,97
HBMD050	Restauration d'une dent d'un secteur incisivocanin sur 2 faces par matériau inséré en phase plastique, sans ancrage radiculaire	42	45,38
HBMD054	Restauration d'une dent d'un secteur incisivocanin sur 3 faces ou plus par matériau inséré en phase plastique, sans ancrage radiculaire	53	60,95
HBMD044	Restauration d'une dent d'un secteur incisivocanin sur 1 angle par matériau inséré en phase plastique, sans ancrage radiculaire	53	60,95
HBMD047	Restauration d'une dent d'un secteur incisivocanin sur 2 angles par matériau inséré en phase plastique, sans ancrage radiculaire	86	92,45
HBMD053	Restauration d'une dent d'un secteur prémolomolaire sur 1 face par matériau inséré en phase plastique, sans ancrage radiculaire	25,06	26,97
HBMD049	Restauration d'une dent d'un secteur prémolomolaire sur 2 faces par matériau inséré en phase plastique, sans ancrage radiculaire	42	45,38
HBMD038	Restauration d'une dent d'un secteur prémolomolaire sur 3 faces ou plus par matériau inséré en phase plastique, sans ancrage radiculaire	53	60,95
HBMD042	Restauration d'une dent par matériau inséré en phase plastique avec ancrage radiculaire	92	98

Endosser le rôle du chef d'entreprise, c'est aussi savoir réagir aux aléas de la vie.

comptable des analyses périodiques de la situation. Endosser le rôle du chef d'entreprise, c'est aussi savoir réagir aux aléas de la vie. Une affaire qui tourne peut être vite fragilisée par le départ d'une assistante ou d'un collaborateur, ce qui a un impact direct sur la rentabilité du cabinet. C'est ce qui vient d'arriver à Janig Bruchier, omnipratrice à Saint-Brieuc. « Mon collaborateur a subitement décidé de repartir en Roumanie,

son pays d'origine. Je n'ai toujours pas de candidature, malgré les annonces pour le remplacer, regrette-t-elle, alors même que je propose une assistante dédiée, une collaboration/association de 3 à 4,5 jours par semaine, l'assurance d'avoir un agenda rempli à trois mois et un cabinet situé à dix minutes de la mer. » ●

(1) Source : Salaire médian des chirurgiens-dentistes : 85 040 € par an en 2018 (CARCDSF) Salaire médian dans le privé : 1 789 € par mois en 2016 (Insee)

(2) 55 % des chirurgiens-dentistes exercent en groupe en 2016 contre 33 % en 2001, Études et résultats, Drees, septembre 2017, n°1026. ➔

IMMANQUABLE !



Obtenir la bonne image, du premier coup,
pour chaque patient.

CS 9600, le scanner CBCT le plus intelligent au monde : Doté de plusieurs avancées, notamment le positionnement assisté par vidéo, la technologie supérieure Stellar, un positionnement stable en position assise, une gestion innovante des artefacts et le SmartPad intuitif, le CS 9600 vous permet, ainsi qu'à votre personnel, d'obtenir des images de haute qualité et précises dès la première acquisition, pour chaque patient.

Pour en savoir plus sur le CS 9600, consultez le site carestreamdental.fr et obtenez la description complète.



WORKFLOW INTEGRATION | HUMANIZED TECHNOLOGY | DIAGNOSTIC EXCELLENCE

© 2020 Carestream Dental LLC.

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

Savoir parler argent

Que vous le vouliez ou non, vous avez face à vous un client, pas seulement un patient. Il est préférable d'aborder la question du financement des soins, en amont, pour instaurer une relation de confiance et éviter les impayés.

1. Acceptez l'aspect financier de votre métier

Tout le paradoxe du métier est là. Vous avez été formé à soigner des personnes et, une fois votre doctorat en poche, à votre corps défendant, vous devez adopter la posture de prestataire de service, parce qu'il vous faut bien présenter un devis, la facture des soins et parfois faire des relances de paiement. Vous n'êtes pas à l'aise ? C'est normal, vous n'avez pas appris à parler argent pendant vos études et, de surcroît, le sujet est particulièrement tabou en France. L'enjeu pour vous sera de changer de paradigme. Chassez le sentiment de gêne qui vous étreint quand vous parlez argent, gardez tout simplement votre posture de professionnel, fier des soins à prodiguer. Votre patient est aussi un client. Plutôt que de faire l'autruche, acceptez cette facette de votre profession, tout travail mérite salaire. Une fois que vous serez convaincu de votre légitimité, vous serez étonné, tout sera plus facile !

2. Faites du RACO une opportunité

L'embarras que vous pouvez ressentir est parfois lié au renoncement aux soins de certains patients. Aujourd'hui, en plus de la complémentaire santé solidaire (ex-CMU), la mise en place des paniers à reste à charge zéro ou

modéré permet de changer la donne. Le nouveau modèle de devis applicable depuis le début de l'année 2020 vous demande de décrire précisément les traitements, les différents matériaux utilisés, et vous avez l'obligation d'indiquer les actes réalisables sans reste à charge ou à défaut, avec un reste à charge maîtrisé. Il y a une solution pour toutes les bourses. Et si un patient se volatilise après la présentation d'un devis, vous n'aurez plus à culpabiliser en vous disant que votre proposition était au-dessus de ses moyens.

Qui présente devis et factures ? Vous-même ou votre assistante ? Il y a plusieurs écoles.

3. Soignez la présentation du plan de traitement

Avant de soumettre des devis au patient, en vue de recueillir son consentement éclairé, il est indispensable que vous présentiez le plan de traitement en respectant trois étapes :

- informez le patient sur sa pathologie,
- présentez tous les traitements possibles,
- mettez en avant le traitement que vous estimez le meilleur, en

démontrant les bénéfices qu'on peut en attendre.

« Le principe de base est d'être honnête dans l'information que l'on donne, estime Jean-Claude Lucet, omnipraticien à Selles-sur-Cher. Si l'on motive notre proposition, souvent le patient accepte de mettre un peu de sa poche pour un résultat plus durable. »

4. Organisez la relation client

Qui doit parler argent avec le patient ? Vous-même, votre assistante ? Il y a plusieurs écoles. « J'ai délégué la présentation

financière des devis et des factures aux assistantes, comme cela, je peux consacrer l'essentiel de mon temps au travail en bouche », témoigne Jean Desmaison, omnipraticien à Niort. Thomas Seris, implantologue à La Rochelle préfère, quant à lui, présenter lui-même ses devis.

« Je ne veux pas déléguer cette tâche qui est essentielle pour établir une relation de confiance et obtenir l'adhésion du patient. Il faut dire que les poses d'implants que je propose sont généralement des



gros traitements. Des explications sont indispensables pour légitimer le coût financier et aussi pour dédramatiser un acte chirurgical qui peut effrayer ».

Quelle que soit votre façon de faire, ce qui est important c'est d'avoir réfléchi votre organisation afin de la mettre en œuvre de façon harmonieuse avec votre personnel : assistante et/ou secrétaire.

Le patient a besoin d'être écouté, sécurisé et de sentir sa parole prise en compte. S'il est capable d'exprimer un refus pour telle ou telle proposition, c'est la garantie que vous avez su créer un climat propice à l'échange.

5. Proposez des facilités de paiement

Si le plan de traitement et la présentation des devis méritent un éclairage de votre part, il va de soi que vous déléguerez – autant que faire se peut – la facturation et le suivi des encaissements. « *Même si nous avons des logiciels métier très performants, la facturation est un travail de titan, estime Marie-Hélène Fahy, omnipraticienne à Rives. D'une part, la généralisation du tiers-payant nous oblige à vérifier le paiement par la sécu et les mutuelles. D'autre part, nous faisons preuve de souplesse et proposons l'étalement des paiements, ce qui alourdit notre*

travail. » Proposer des solutions de paiement, anticiper les difficultés des clients, c'est le meilleur moyen d'éviter les impayés, qui – vous êtes nombreux à le dire – deviennent exceptionnels. « *Autrefois, on faisait payer les patients à la fin des traitements et on prenait le risque que quelques uns ne nous règlent pas, raconte Jean Desmaison. Aujourd'hui, les paiements se font à chaque consultation, nous voyons tout de suite si un patient n'est pas solvable ou si ses papiers ne sont pas à jour. Nous veillons à établir des échéanciers et à ce que le solde soit réglé lors de la dernière consultation.* » ●



PROBLÉMATIQUE

Quelle liberté apporte le métier de chirurgien-dentiste ? Peut-on facilement profiter de ses avantages en matière de mobilité ? Peut-on profiter du déménagement de son entreprise pour réorienter sa pratique ? À quel moment faut-il interrompre l'élan de sa carrière pour repenser globalement ses choix de vie et sa position actuelle ?

Éléments de réponse avec le Dr Anne Sarrand.

« EN DÉMÉNAGEANT, J'AI RÉORIENTÉ MA PRATIQUE »

LE DR ANNE SARRAND A DÉMÉNAGÉ SON CABINET EN 2013, DE NANCY À SAINT-LAURENT-EN-GRANDVAUX DANS LE JURA. UNE DÉCISION COURAGEUSE QUI LUI A PERMIS DE RÉORIENTER SA PRATIQUE.

RÉMY PASCAL – Photos BENJAMIN BECKER

« **J**e me suis arrêtée et je me suis posé une question : Qu'as-tu envie de faire de ta vie ? »

Le Dr Anne Sarrand invite ses confrères à faire le même exercice. Cela exige du courage mais les décisions qui en découlent ouvrent souvent la porte à des horizons radieux. *« Le métier, et plus largement le rythme de nos vies actives, nous pousse à avoir la tête dans le guidon et à ne plus savoir précisément vers quoi on se dirige. Alors, on s'éloigne de ses aspirations premières... »* À 41 ans, Anne Sarrand a donc passé au scanner ses choix de vie et sa position actuelle. Il en est ressorti deux enseignements. Premièrement, son orientation professionnelle ne correspondait pas pleinement à ses désirs profonds. Deuxièmement, son lieu d'implantation à Nancy était trop distant de ses racines natales dans le Jura. *« J'ai toujours eu conscience que ma profession m'accordait une grande liberté. Je peux décider de la ville où j'exerce mais également de la manière dont je fais mon travail. Alors pourquoi ne pas en profiter ? »*



Saint-Laurent-en-Grandvaux est située dans le Jura, elle rassemble 1 807 habitants.



Le planning s'est rempli rapidement et les associés ont pu se spécialiser dans leurs domaines de compétences respectifs.

LE PARCOURS

Dès son enfance, Anne souhaitait exercer un métier dans la santé. Elle envisageait aussi un métier manuel. À ces deux ambitions assez classiques dans la profession, la jeune femme ajoutait un critère : pouvoir enseigner. En 1990, elle s'inscrit à la faculté de Besançon avec l'idée de poursuivre ses études en médecine. Elle échoue au concours d'entrée et repique son année. Elle échange alors avec un ancien camarade de promo qui a fait le choix de l'odontologie. Tout devient clair, Anne poursuivra à la faculté dentaire de Nancy d'où elle sort diplômée en 1998. Elle valide cette même année sa thèse sur le traitement des brûlures de la face chez l'enfant et la place de l'odontologiste dans une approche pluridisciplinaire à l'hôpital des enfants. Elle se dote également d'une maîtrise des sciences biologiques et médicales afin d'accéder à l'enseignement. Ce qui débute rapidement. Le Dr Sarrand passe le concours d'assistant hospitalo-universitaire en odontologie pédiatrique et obtient un poste à l'hôpital d'enfants et intervient aussi à l'université de Nancy. Parallèlement, elle est collaboratrice dans un cabinet libéral de la ville. En 2004, elle s'enrichit d'un diplôme universitaire en soins bucco-dentaires sous sédation et reste attachée à l'hôpital d'enfants un jour par semaine pour ne dispenser que des soins sous anesthésie générale et MEOPA jusqu'à son départ fin 2012.

De ces années à la faculté, Anne a conservé de nombreuses amitiés, une dizaine de chirurgiens-dentistes aujourd'hui en exercice avec qui elle suit régulièrement des formations. Elle y a aussi rencontré son mari. En 2005, celui-ci a racheté, à Nancy, le cabinet de son praticien titulaire parti à la retraite. Locataire des murs, ils ne peuvent que légèrement modifier la structure qui devient étroite pour absorber convenablement l'activité florissante de l'entreprise. En 2007, ils investissent dans d'anciens bureaux et créent un nouveau cabinet. Ils y restent jusqu'à ce qu'en 2013, l'envie de revenir sur les terres natales du Jura les pousse à tout vendre pour s'installer à Saint-Laurent-en-Grandvaux. C'est le grand départ, ils abandonnent leur patientèle pour se reconstruire un avenir professionnel dans un village de 1 800 habitants.



Les assistantes répondent aux questions administratives des patients et les accompagnent dans leurs démarches.

« Nous savions qu'il nous restait vingt ans de carrière, je tenais à ce qu'ils soient heureux. »

UN NOUVEAU PROJET

« Le point de départ de notre déménagement de Nancy vers le Jura ? », reprend le Dr Sarrand lorsqu'on l'interroge sur cette décision actée en 2012, « il va vous surprendre... Avec Jean-Yves, mon associé de mari, nous regardions un soir d'automne à l'émission *Des racines et des ailes* qui avait pour sujet principal le Jura. À la fin du programme, nous nous sommes regardés. Nous partagions la même idée : Mais qu'est-ce qu'on fait encore là ? » Aussitôt, Jean-Yves se connecte au site de l'Ordre des chirurgiens-dentistes du Jura et examine les cabinets à la vente. L'un se trouve à Saint-Laurent-en-Grandvaux, une commune que connaît bien notre praticienne puisqu'elle est originaire de Champagnole située à 20 minutes. Une semaine plus tard, ils visitent la structure du praticien qui a décidé de prendre sa retraite. « Parfois, quand tous les voyants sont au vert, il faut avoir le courage de s'engager. À vrai dire, nous n'avons pas beaucoup réfléchi, la peur n'est jamais bonne conseillère. » Le couple rachète l'entreprise jurassienne et le Dr Sarrand y reçoit ses premiers patients en janvier, soit moins de quatre mois après la diffusion de l'émission ! Le cabinet est



heka*dental*[®]



ERGONOMIE



QUALITÉ



DESIGN

UnicLine S

L'ÉQUIPEMENT DENTAIRE LE PLUS VENDU EN SCANDINAVIE

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

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



Autour des associés Anne et Jean-Yves, les jeunes assistantes Lisa et Manon s'investissent dans la vie du cabinet.

vieillissant mais fonctionnel, les associés optent donc pour une stratégie du changement dans la continuité. Avant de s'installer, ils ne réalisent aucune rénovation notamment pour ne pas créer de rupture avec la patientèle et prendre le temps d'envisager les travaux prioritaires à effectuer.

UNE INSTALLATION SANS ACCROC

« Avec le recul, je me demande si ce changement a été motivé par la crise de la quarantaine... » plaisante le Dr Sarrand, « je ne le pense pas, en revanche nous savions qu'il nous restait vingt ans de carrière, je tenais à ce qu'ils soient heureux. » Durant les six premiers mois de 2013, Anne s'installe chez sa mère avec ses deux filles tandis que son époux reste à Nancy vendre l'appartement et le cabinet. Les visites sont nombreuses et le couple espère le céder à un confrère qui leur inspire confiance. « Je me souviens avoir redouté qu'un praticien fasse une offre d'achat... je n'envisageais pas de lui laisser mes patients, nous ne partagions pas la même vision des soins dentaires, cela m'aurait beaucoup attristé de lui offrir le fruit de plus de dix ans de travail. » Par

« J'ai toujours eu conscience que ma profession me conférait une grande liberté. Alors pourquoi ne pas en profiter? »

chance, une ancienne étudiante de l'hôpital des enfants qu'Anne avait accompagné durant sa formation se positionne. « Elle avait une belle philosophie et partageait la même passion que moi pour la pédodontie. Ma patientèle était constituée de plus de 50 % d'enfants, c'était donc en confiance que je lui donnais les clés de notre ancienne adresse », se remémore-t-elle.

Sans surprise, le coût d'un cabinet est plus élevé à Nancy que dans un village du Jura. C'est donc une bonne opération financière que réalise notre couple de praticiens. Jean-Yves rejoint Anne en mai 2013. Pour améliorer la structure, les associés créent une deuxième salle de soins, un espace dédié à la radiologie et une stérilisation. Le couple est donc fin prêt pour entamer cette nouvelle page dans leur carrière, reste une inconnue : les patients.

IT'S TIME FOR TRUE LOW DOSE CBCT*

X MIND trium

Jusqu'à **50 %**
de réduction de dose**

3D

Cartographie de la densité
osseuse pour un meilleur
taux de réussite

75 μ m

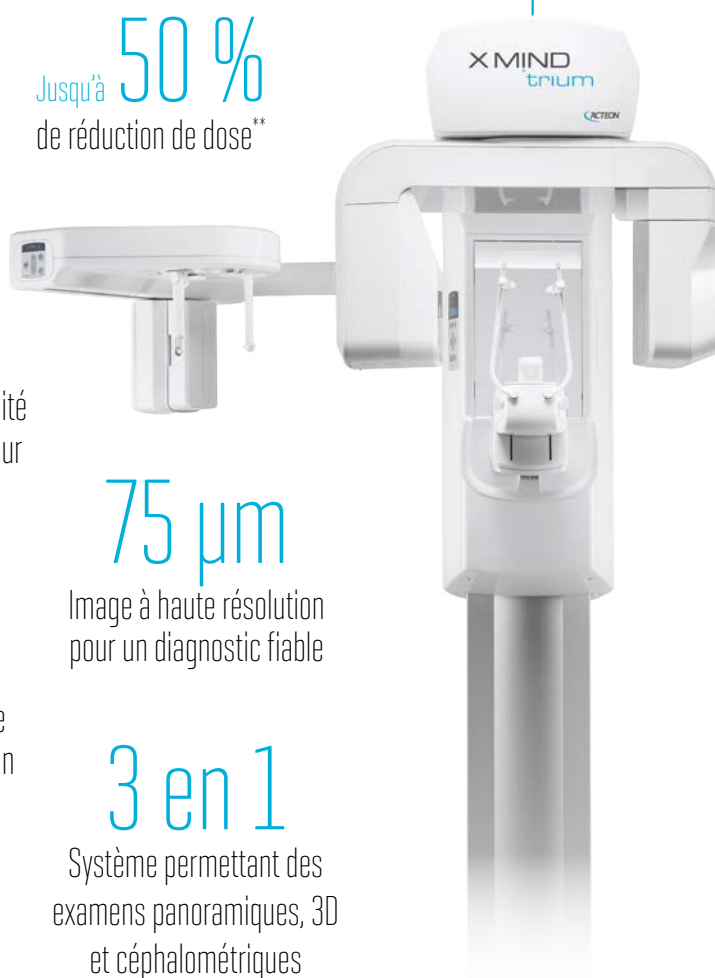
Image à haute résolution
pour un diagnostic fiable

4 FOV

De 4x4 à 11x9 pour se
concentrer sur la région
d'intérêt

3 en 1

Système permettant des
examens panoramiques, 3D
et céphalométriques



**TRUE
LOW DOSE**

*Il est temps de passer au CBCT avec une vraie réduction de dose.

**Rapport basé sur des mesures DAP réalisées avec les paramètres standards X-Mind® Trium, soit 90 kV-8 mA-300 prjs.

Ce dispositif médical est classé IIb selon la Directive Européenne applicable en vigueur. Il porte le marquage CE. Organisme notifié : IMQ - CE 0051. Ce dispositif médical pour soins dentaires est réservé aux personnels de santé ; il n'est pas remboursé par les organismes d'assurance maladie. Ce matériel a été conçu et fabriqué selon un système d'assurance qualité certifié EN ISO 13485. Lire attentivement le manuel d'utilisation disponible sur www.acteongroup.com.

X-Mind® trium est un produit laser de classe 3R selon la norme CEI 60825-1: 2007. Évitez l'exposition directe des yeux au rayonnement laser. Regarder la sortie laser avec des instruments optiques grossissants, tels que des loupes et des lunettes binoculaires, peut présenter un risque pour les yeux. Par conséquent l'utilisateur ne doit pas diriger le faisceau dans une zone où de tels instruments sont susceptibles d'être utilisés.

Fabricant : DE GOTZEN (Italie).

Date de création : septembre 2019.



3 QUESTIONS AU DR JEAN-PIERRE CHICHE

Pour quelles raisons avez-vous déménagé ?

J'exerçais à Paris depuis 1981. En 1994, je n'avais pas encore 40 ans, mais j'étais déjà épuisé. Dans cette ville, la course contre le temps est permanente. J'avais deux enfants, je n'imaginais pas les voir grandir ici. Plus globalement, je voulais repenser l'équilibre entre ma vie professionnelle et ma vie personnelle, autrement je filais tout droit vers la case burn-out.

Que reprenez-vous de ce transfert d'activité ?

Il a été d'une grande facilité. Je descendais régulièrement dans le sud visiter des cabinets à la vente. Un jour, j'ai vu celui de Pertuis près d'Aix-en-Provence, je me suis lancé. J'ai bien organisé mon transfert et je ne me suis arrêté qu'une seule semaine de travailler. Administrativement, je n'ai pas interrompu mon activité, j'ai simplement déclaré un changement d'adresse à l'Urssaf, ce qui a facilité les démarches. Les premières semaines sont tout de même une épreuve psychologique. Il faut à nouveau se reconstituer une patientèle en montrant ses compétences et en restant confiant. Je crois beaucoup à la force du bouche-à-oreille.

Comment se porte votre cabinet aujourd'hui ?

Psychologiquement, il faut aussi accepter de voir son chiffre d'affaires chuter les premières années qui suivent un transfert. Personnellement, il n'a fait que croître par la suite ce qui rassure. Aujourd'hui je suis associé à deux confrères. En 2007, pour bénéficier d'un plus grand plateau technique, nous avons déménagé dans une zone d'activité. En amont, les patients étaient réticents, ils préféraient par défaut notre implantation en centre-ville. Après quelques mois, ils ont été séduits par notre nouveau cabinet, son confort et son accessibilité. Cela a boosté mon activité.



Le lundi est une journée exclusivement consacrée à l'étude de cas pour les traitements orthodontiques.

RELANCER L'ACTIVITÉ

Le Jura est un département sous-doté en praticiens. À tel point, qu'Anne Sarrand se réjouit de voir enfin arriver son mari pour l'épauler et parvenir à répondre aux nombreuses demandes des patients. « *L'accueil confraternel a été formidable. J'ai reçu des messages de praticiens qui nous souhaitaient une bonne installation, nous n'avons senti aucune réticence à notre installation* », raconte-t-elle. En attendant son mari, le Dr Sarrand propose des soins d'omnipraticien pour faire connaissance avec la patientèle fidélisée et pour lancer l'activité du cabinet. Mai, dès son arrivée, elle revient sur sa volonté de totalement orienter son exercice en pédodontie. « *Comme le planning s'est rempli rapidement, nous avons pu nous spécialiser dans nos domaines de compétences. Jean-Yves la chirurgie, les cas de prothèses complexes et les adultes, moi les enfants avec un désir d'approche globale, de la prévention aux soins conservateurs en passant par l'orthodontie interceptive.* » Apprenant son orientation en pédodontie, plusieurs chirurgiens-dentistes du secteur la contactent pour lui proposer la prise en charge de jeunes patients. Une démarche qui surprend le Dr Sarrand, habituée à la méfiance des praticiens situés en zone concurrentielle... Toujours en confiance ➔



Faites le choix
d'un matériel médical high-tech
**NOUS FINANÇONS
VOTRE ACTIVITÉ !**



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

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

www.cmvmediforce.com

Pour nous contacter

0 800 131 284 Service & appel gratuits



CMV Médiforce - SA au capital de 7 568 120 € - 306 591 116 RCS Paris - 1 Bd Haussman 75009 Paris, N° Orias 07028860 (www.orias.fr). Société de Financement soumise à l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution, 4 place de Budapest, CS 92459, 75436 Paris Cedex 09.



En arrivant au cabinet de Saint-Laurent-en-Grandvaux, les deux praticiens se sont équipés d'une radio panoramique Kavo.



À chaque rendez-vous, Anne saisi les avancées de son traitement orthodontique en prenant des photos. Une manière efficace d'encourager ses patients.

et déterminée à accroître ses compétences en orthodontie, Anne se forme en posturologie et suit entre 2016 et 2018 un cycle de formation à l'Institut européen de formation en orthodontie de Paris (IEFO). « *J'aime la philosophie bioprogressive, considérer la matrice fonctionnelle perturbée et ne pas avoir une vision exclusivement mécanique* », précise-t-elle.

Les couples de praticiens associés soulignent la plus grande facilité de combiner vie professionnelle et vie personnelle lorsque l'on partage le même quotidien.

DES ASSISTANTES MOTIVÉES

« Dans le département, il y a du travail pour tout le monde, notamment pour les orthodontistes. Là encore, en investissant ce secteur, je n'ai ressenti aucune animosité de la part des spécialistes. En comparaison des grandes villes, la mentalité est radicalement différente. Tant mieux, car nous ne souhaitons pas être perçus comme des opportunistes. » D'ailleurs, lorsqu'elle arrive à Saint-Laurent-en-Grandvaux, Anne propose à la secrétaire de son prédécesseur de poursuivre avec elle. Jocelyne, en poste depuis plus de 27 ans, connaissait tous les habitants du village et les rouages du cabinet, elle a donc été le fil rouge de la transition. Le Dr Sarrand a rapidement retrouvé ses marques et ne manquait pas une occasion de rappeler ses origines à ses nouveaux patients - « *les Jurassiens sont chauvins, il fallait en profiter pour créer des liens de confiance* », sourit-elle. Aujourd'hui partie en retraite, Jocelyne a été remplacée par deux jeunes recrues. Lisa et Manon. « *Elles sont déterminées, Lisa a commencé après avoir validé son bac, nous lui avons proposé un contrat de professionnalisation. Le recrutement n'est pas une chose facile dans le Jura, nous ne recherchons pas du personnel avec de l'expérience mais davantage avec l'envie de s'investir et de bien travailler. Face à des délais d'attente pour un premier rendez-vous que nous estimons trop longs (deux mois en pédodontie), nous avons le projet de mieux organiser notre planning de rendez-vous. Dans ce travail, nous savons que nous pourrions compter sur elles.* »

DU CÔTÉ DE SAINT-LAURENT-EN-GRANDVAUX

Démographie

Saint-Laurent-en-Grandvaux est située dans le Jura en région Bourgogne-Franche-Comté. Elle rassemble 1 807 habitants. Le climat y est rigoureux. En 2017, il y a fait encore plus froid qu'à Mouthe, la commune réputée la plus froide de France. Des températures ont en effet été enregistrées avec un mercure affichant -18 °C. Voir la neige au printemps est sans surprise devenu une habitude pour les Grandvalliers, il en est tombé 40 cm le 5 avril 2019.

Statistiques

Le département du Jura compte 131 chirurgiens-dentistes soit une densité de 50 praticiens pour 100 000 habitants (66 en moyenne nationale). 25 sont salariés (soit 19 % contre 13 % en moyenne nationale). L'âge moyen est de 45 ans (47 ans en moyenne nationale) et la part des plus de 65 ans représente 3,8 % (7,7 % en moyenne nationale).

Un concours insolite

Depuis 1977, le concours des bûcherons de la commune figure parmi les événements festifs les plus importants de l'été dans le Haut-Jura. À la suite des épreuves qualificatives (habileté à la tronçonneuse, rapidité passe-partout et au billonnage) les trois meilleurs bûcherons sont départagés par la finale qui consiste à un abattage de précision à la hache !

TRAVAILLER EN COUPLE

Anne Sarrand et Jean-Yves Tenette sont associés depuis 2005. « *Je ne voulais pas travailler toute seule, une opportunité nous a permis de nous réunir mais cela n'était pas un objectif en soi. Tout s'est fait naturellement, sans trop se poser de questions sur les dangers potentiels de cette union* », relate notre praticienne. Au fil des années, c'est aussi naturellement que chacun a pu s'épanouir dans son domaine de compétence. Résultat : le cabinet offre un large éventail de soins et une amplitude d'ouverture qui s'étend du lundi au vendredi. Diplômé du Collège post-universitaire Rhône-Alpes d'implantologie orale (CURAIO), Jean-Yves envisage la création d'une salle dédiée à la chirurgie dans leur futur cabinet (voir encadré).

Les couples de praticiens associés soulignent la plus grande facilité de combiner vie professionnelle et vie personnelle quand on partage le même quotidien, notamment avec des enfants en bas âge. Ils pointent également la difficulté de fermer le cabinet sans prendre en otage les patients, lorsque comme dans le Jura, il est compliqué de trouver un remplaçant. « *Le chiffre d'affaires en souffre, mais comme aime me répéter un ami comptable, "Dis-moi de combien tu as besoin pour vivre et je te dirai ce que tu dois gagner". Nous ne sommes pas dépendants, nous ne cherchons pas à gagner plus* », ➔

En chiffres



Entre 15 et 20
patients par jour



4 jours
au fauteuil par semaine

1 journée
consacrée à l'étude des cas

50 %
de rendez-vous dédiés à l'orthodontie

8 semaines
de congé par an



80m²
la superficie du cabinet

2 salles
de soins

2 assistantes



1 séance
sous MEOPA par jour



4 déménagements
en 15 ans



Les associés viennent d'acheter un ancien garage avec une habitation au premier étage dans lequel ils vont bientôt emménager.

Bientôt un nouveau déménagement

Anne et Jean-Yves vont à nouveau déménager. Actuellement locataires du cabinet de 80m² qu'ils ont investi en 2013, les associés viennent d'acheter, à quelques dizaines de mètres de leur structure actuelle, un ancien garage avec une habitation au premier étage. « À Nancy, nous étions propriétaires de notre cabinet et de notre appartement. En revenant dans le Jura, nous avons tout vendu et sommes redevenus locataires de notre lieu de travail et de vie. Avec l'acquisition du garage, nous re-inversons la vapeur », explique le Dr Sarrand. Les travaux ont commencé. Le nouveau cabinet comptera quatre salles de soins. Notre praticienne souhaitait deux fauteuils pour optimiser son organisation et son mari un espace dédié à la chirurgie. Bien entendu, les praticiens profitent de cette rénovation pour inclure les normes d'accessibilité qui leur faisaient défaut auparavant.

« Déménager ne nous a jamais fait peur, confirment-ils. On répète à nos enfants qu'ils auront quatre métiers différents dans plusieurs villes. Mais en réalité, notre génération est déjà bien différente de celle de nos aînés et nous avons commencé cette transition. »

« Nous ne recherchons pas du personnel avec de l'expérience mais davantage avec l'envie de s'investir et de bien travailler. »

annonce le Dr Sarrand.

Sept ans après son déménagement dans le Jura, Anne et Jean-Yves n'ont jamais regretté d'avoir regardé la célèbre émission de France 3. « J'ai été confortée dans ce choix lorsque dès les premiers mois dans le Jura, pas une journée ne passait sans que ma fille ne me dise : "Qu'est-ce qu'on est bien ici Maman !" ». J'avais peur qu'elle ne s'adapte pas, en réalité cette crainte m'appartenait. Avons-nous été accompagnés par la chance durant toutes les étapes de notre déménagement ? Peut-être mais je ne le pense pas, en revanche nous avons provoqué le destin en tentant de réussir. Et parfois la réussite est plus facile à obtenir que ce que l'on imagine. » ●

Avec la gamme Eurus, un vent nouveau souffle sur Belmont



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



QUALITÉ DE VIE DU CHIRURGIEN-DENTISTE

Réglementer l'hypnose ?

L'hypnose est une technique ancienne, utilisée pour le soin dans les sociétés occidentales depuis au moins 200 ans et en politique depuis des temps immémoriaux. Par la parole, cette technique comportementale induit chez le patient ou le citoyen un état de conscience particulier caractérisé par une indifférence à l'extérieur et une hyper-suggestibilité. Cet état de conscience « hypnotique » peut être utilisé pour amplifier les ressources internes du patient de lutte contre l'anxiété et la douleur et faire disparaître des symptômes. Pour le citoyen, les ressources mobilisées sont essentiellement financières...

Cette définition qui tient pour moitié de la métaphore (on peut se faire plaisir !) ne retire rien de l'exactitude de celle relevant strictement de la pratique médicale.

Pour m'être penché, il y a cinq ans, sur la pratique de l'hypnose en médecine bucco-dentaire, je constate aujourd'hui que les choses n'ont que peu évolué. Bien que reconnue, l'« hypnose » n'est toujours pas réglementée.

À quoi cela tient-il ?

Faute de moyens, un manque criant de méthodologie s'oppose à la constitution d'études robustes dignes de la Fondation Cochrane (1). La preuve de cette atonie réside dans le fait que l'Inserm n'entend même pas entreprendre une mise à jour de son dernier rapport sur le sujet datant de 2015 !

De plus, au ministère de la Santé, l'hypnose reste toujours rangée dans le rayon des « pratiques non conventionnelles en santé » et de son cortège d'abus...

Et pourtant, les séances d'hypnose à visée antalgique ou dans le cadre de la sédation analgésique sont mentionnées dans la CCAM, ce qui atteste de leur intérêt médical (avant de pouvoir justifier d'un remboursement).

Au ministère, l'hypnose est encore rangée dans le rayon des « pratiques non conventionnelles en santé »

Et pourtant, de plus en plus de praticiens, n'ayant que faire de ces tergiversations, se forment dans le domaine de l'hypnose et en retirent un confort inégalé dans leur pratique. Alors pourquoi en passer par la réglementation ?

Réglementer l'hypnose thérapeutique en France reviendrait à faire le ménage dans les formations et les pratiques mises en œuvre dans les cabinets. Il faut actuellement investiguer soi-même pour discerner le sérieux des prestations proposées.

Une véritable prise en charge pluriprofessionnelle de la douleur pourrait ainsi émerger et être encouragée. La qualité de vie au travail des équipes dentaires s'en trouverait grandement améliorée, du fait de la diminution constatée du stress.

En attendant cette valorisation bien méritée, l'hypnose demeure pour l'instant une sorte de « patate chaude » (pour finir sur une dernière métaphore et se faire encore un peu plaisir en ces temps incertains...). ●

(1) Organisation internationale indépendante à but non lucratif, qui a pour but d'apporter des informations actualisées de haute qualité sur l'efficacité des interventions en santé

mon guide



53

**ORGANISER LA FORMATION
DE L'ÉQUIPE DENTAIRE**

MANAGEMENT

56

**COMMENT FAIRE
DE SON IDENTITÉ VISUELLE
UN ATOUT ?**

COMMUNICATION

60

**OUVRIR À DES HORAIRES
ATYPIQUES ?**

ORGANISATION

64

**CHEZ LE DENTISTE
COMME AU SPA**

DÉCORATION

DES EFFORTS CONCRETS POUR VOUS SOUTENIR

Nouvelle convention, Nouveaux tarifs !

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

Full Zircone : 65€ • Zircone Multilayer : 85€

*en gamme Excellence Plus



MADE IN LABS®
INNOVATION & PERFORMANCE

0 800 11 30 11

Service & appel
gratuits

WWW.MADEINLABS.COM



© Drafter123 / iStockphoto

MANAGEMENT

COMMUNICATION

ORGANISATION

DÉCORATION

Organiser la formation de l'équipe dentaire

DES ÉQUIPES QUI SE FORMENT RÉGULIÈREMENT, C'EST UN CABINET QUI SAURA FAIRE FACE À L'ÉVOLUTION DES BESOINS DES PATIENTS, AUX NOUVEAUX OUTILS ET QUI SAURA MIEUX S'ORGANISER. CEPENDANT, CERTAINES PERSONNES ONT ENVIE DE SE FORMER, D'AUTRES NE VOIENT PAS L'INTÉRÊT D'Y PARTICIPER.

PAR ÉLÉONORE VARINI

La formation, pour quoi faire ?

Votre assistante a obtenu son diplôme, elle travaille chez vous depuis plusieurs années et vous en êtes satisfait. Ce n'est pas une raison pour qu'elle n'enrichisse pas ses connaissances... car il est indispensable de se former tout au long de la vie. « La revalorisation de ce poste est incontournable », pointe Thierry Ameziane, coach en organisation des cabinets dentaires, qui rappelle que dans le milieu dentaire, la majorité des formations est réservée aux praticiens. « Or, chaque année, quand je participe à des entretiens annuels et professionnels dans les cabinets, toutes les assistantes confient qu'elles aspirent à progresser, mais qu'elles ne voient aucune évolution possible de leur métier. Beaucoup souhaitent devenir hygiéniste quand cela sera permis... Je leur réponds que c'est tout à fait possible d'évoluer, grâce à la formation. Évoluer, ce n'est pas forcément obtenir un diplôme ou une augmentation, c'est aussi devenir meilleure. »

Se former, c'est bien évidemment un effort à fournir et du temps passé. Mais s'investir dans une formation présente de multiples avantages. En effet, bien adaptée aux besoins de chacun, celle-ci sera bénéfique sur plusieurs points :

- Actualiser ses compétences. Certaines façons de faire sont devenues obsolètes. Pour faire face à la montée des nouvelles →

Il est plus simple de mettre en place des modules de courte durée pour permettre une bonne organisation au sein du cabinet.

technologies, l'ensemble des membres du cabinet doit renouveler et actualiser ses connaissances.

- Devenir un professionnel agile et renforcer sa capacité d'adaptation... Les formations éveillent la curiosité et l'ouverture au monde. Elles apprennent à se remettre continuellement en question.

- Souder l'équipe... quand les formations sont faites en commun. Un praticien cite une formation conviviale et efficace qu'il a suivie avec son assistante sur la prévention des risques musculo-squelettiques, où les exercices pratiques étaient réalisés ensemble.

- Être plus épanoui, plus satisfait de son travail. Toutes les expériences d'apprentissage sont importantes pour accroître sa confiance en soi et son estime de soi. En acquérant de nouveaux savoirs et intégrant de nouvelles clés, les personnes qui reçoivent une formation sont davantage enthousiastes et donc fidèles.

Créer son DPC

« Le Développement Professionnel Continu a pour objectifs le maintien et l'actualisation des connaissances et des compétences ainsi que l'amélioration des pratiques. Il constitue une obligation pour les professionnels de santé. »

Pour ouvrir son compte il suffit de se rendre sur le site : mondpc.fr puis de cliquer sur Créer votre compte et de suivre la procédure. Validez les cinq étapes du formulaire prend maximum 10 minutes et la création de votre compte personnel sera définitive.

Pour faciliter la démarche, munissez-vous d'une copie numérisée :

- de votre RIB (professionnel de santé libéral),
- du RIB de votre employeur (assistante dentaire).

Ensuite, pour pouvoir prétendre à une prise en charge de l'Agence nationale du DPC, il est impératif, avant la date de début de la formation, de demander votre inscription depuis votre compte personnel à l'action de DPC souhaitée.

Quelles formations ?

Tout est bon pour se former : les blogs, les forums, les revues professionnelles, l'ADF, la JNAD... Mais cela reste hélas limité pour l'équipe dentaire. Et pourtant toute assistante a besoin de rappels ou d'initiations aux fonctions d'office manager, à l'implantologie.... Roland Gillet, coach et dirigeant de Cohésion dentaire, regrette que les chirurgiens-dentistes soient encore trop peu nombreux à envoyer les membres de leur équipe en formation : « *Ils ont du mal à lâcher prise, ils veulent tout maîtriser* ». Malgré tout, il connaît des praticiens conscients qu'ils peuvent déléguer de plus en plus de tâches - « *ceux-ci optent surtout pour les formations qui ont une incidence sur le clinique, comme l'hypnose, qui permet de détresser les patients ou le travail à quatre mains qui permet d'assister le praticien au fauteuil et de se sentir impliqué dans le soin. J'aimerais qu'ils soient plus ouverts à leur proposer de suivre des formations à la présentation des plans des traitements et des devis, à répondre à l'objection du plan de traitement, à l'accueil des patients en sachant prendre en compte leur personnalité, savoir dire non au téléphone sans être agressif, instaurer un climat de confiance en sachant écouter le patient, car cela leur laisserait, à eux, plus de temps pour travailler au fauteuil, leur cœur de métier* ».

Comment ?

Pour la plupart des formations, il est plus simple de mettre en place des modules de courte durée (une à deux journées) pour d'une part, permettre une bonne organisation au sein du cabinet et d'autre part, laisser une période d'assimilation entre les modules... Pour l'organisation interne, il faut faire des choix stratégiques selon les possibilités logistiques. Roland Gillet confirme : « *Le temps d'absence est clairement un problème. Si le praticien n'a qu'une assistante dentaire et qu'elle s'absente, il est perdu ! Souvent, il estime que la solution est de demander à ce qu'elle se forme quand le cabinet est fermé ou, si elle intervient dans la chirurgie à quatre mains, s'organiser pour que son absence se déroule un jour où le bloc est fermé* ». Pas d'accord, rétorque Thierry Ameziane, qui dirige Évidence dentaire : « *Quand on travaille pour améliorer la sérénité au cabinet, ce n'est pas logique d'envoyer l'assistante en formation sur son jour off !* » Selon lui, certes, une journée sans assistante demande une réorganisation du cabinet, mais « *on ne peut pas faire sans. Les formations sont indispensables pour avancer tous ensemble* ». Il suggère néanmoins que toute

l'équipe parte en formation en même temps.

Un avis partagé par le Dr Philippe Mook, qui, outre son activité en Alsace, assure des formations à l'écoresponsabilité dentaire. Si sa propre assistante a des enfants en bas âge et ne peut – pour le moment – pas s'absenter pour des formations de plusieurs jours, il l'a orientée vers des cours en e-learning pour se mettre à jour à la stérilisation. Par le passé, il a profité d'un jour de fermeture de son cabinet pour suivre, avec elle, un stage de secourisme. *« C'était très motivant d'apprendre ensemble les gestes de premier secours qui serviront tant au cabinet que dans la vie personnelle »,* pointe-t-il. *« Quand les formations changent un peu du quotidien de leur cabinet, cela enthousiasme les assistantes : elles sont très ouvertes à acquérir des savoirs sur l'écoresponsabilité et le bien-être ; l'implantologie, la stérilisation... restant leur quotidien ! Mais, pour vraiment les motiver, une solution gagnante à tous les coups : réunir plusieurs assistantes de différents cabinets. Si elles savent qu'elles vont pouvoir échanger avec des pairs, c'est aussi important que le thème de la formation ! »*

Chaque année à partir du mois d'octobre, Thierry Ameziane propose, quant à lui, aux équipes qu'il coache de travailler le prévisionnel annuel : les dates des vacances sont calées bien en amont, ce qui permet d'éviter les tensions. *« Une fois que ces congés sont fixés, on peut réfléchir au plan de formation : où on en est, de quoi on est satisfait, qu'est-ce qu'il nous manque, dans quel domaine il est nécessaire de progresser. Ensuite seulement, on peut faire des choix. Entre les attentes du praticien et l'équipe, il faut tenter de satisfaire le plus grand nombre ! »*

Reste à étudier les formations qui existent sur le marché. Très souvent, les fournisseurs proposent des formations à leurs produits : fabricants d'implants et d'aligneurs notamment ont des programmes bien complets. Pour tout ce qui est organisationnel, il y a pléthore d'offres que vous pouvez trouver sur Internet ou via les OPCO. Les syndicats ne sont pas en reste. Le e-learning enfin est un gain de temps même s'il ne permet pas autant d'échanges. Les coachs ont tendance à mettre l'accent sur les formations sur site de toute l'équipe, car *« elles permettent de mettre en avant les dysfonctionnements du cabinet et donc d'améliorer l'ensemble de l'organisation à terme »*.

Après l'apprentissage, reste la mise en place... À suivre. ●

Les idées du

DR EDMOND BINHAS



Comment éviter les conflits au cabinet ?

Bien travailler est une chose, bien travailler avec les autres en est une autre. Il n'est pas toujours facile de rester concentré sur l'essentiel lorsque des frictions apparaissent au sein du cabinet. Des tensions entre certains membres de votre équipe peuvent surgir et déséquilibrer votre organisation. Si vous n'agissez pas, ces tensions peuvent augmenter et vos patients ne manqueront pas de le remarquer.

CE QU'IL FAUT FAIRE

Apprendre à communiquer

Bien sûr, vous prenez soin de la façon dont votre équipe s'adresse à vos patients mais il est tout aussi important de veiller à la bonne communication entre chacun des membres de votre cabinet. Plus le ton sera courtois et professionnel et plus vous constaterez que les informations passent correctement. Profitez des réunions d'équipe pour souligner l'importance de cet aspect de la communication.

Intervenir rapidement

N'attendez pas pour intervenir. Le temps ne fait qu'envenimer les situations complexes. Travaillez à comprendre le point de vue de chacun et cherchez toujours le compromis et non la confrontation. Il est nécessaire que vous interveniez de manière décisive. En effet, le conflit génère du stress et diminue l'efficacité de chacun.

Instaurer un climat de confiance

L'ambiance de votre cabinet est importante pour votre équipe. C'est elle qui lui donnera envie de rester et de s'investir au sein de votre structure. En effet, pour un patient, il est primordial qu'il ait des repères : vos assistant(e)s en font partie.

CE QU'IL NE FAUT PAS FAIRE

Mettre ses patients mal à l'aise

Les univers négatifs sont très rapidement perçus par les patients. En effet, les rendez-vous dans votre cabinet ne sont pas toujours associés à des moments plaisants. Les patients sont stressés et n'ont pas envie de se retrouver confrontés à de l'hostilité. Ils ont besoin de sentir de la bienveillance et non de l'animosité.

Négliger vos priorités

Les tensions peuvent vite devenir trop envahissantes et faire perdre de vue la priorité de votre cabinet : vos patients. Ils doivent être le centre de l'attention de chacun des membres de votre équipe. Régler les conflits au plus vite permet de rétablir un climat serein et propice à proposer une qualité de service digne de votre cabinet.

S'impliquer émotionnellement

En tant que chef d'entreprise, vous devez rester factuel et ne pas prendre parti dans le conflit. Écoutez chacune des personnes impliquées et cherchez à comprendre d'où vient le problème. Vos émotions ne doivent pas prendre le pas sur la résolution des tensions.

Comment faire de son identité visuelle un atout ?



LES DOCUMENTS IMPRIMÉS DESTINÉS AUX PATIENTS SONT AUTANT D'OCCASIONS D'EXPRIMER LES VALEURS DU CABINET. VOICI QUELQUES SUGGESTIONS POUR BIEN CALIBRER VOTRE COMMUNICATION GRAPHIQUE.

PAR FRANÇOIS GLEIZE

« identité visuelle », simple détail ou effet papillon ? Venue du monde de l'entreprise, cette notion implique de définir un ensemble cohérent d'éléments graphiques pour véhiculer l'image d'une marque ou d'une société. « Pour les libéraux de santé, une identité visuelle bien pensée permet de fidéliser et de renforcer durablement le professionnalisme perçu par la patientèle. Ce n'est pas qu'un détail esthétique », explique Vincent Tirehote, chargé de projet de l'agence Praxiskom, spécialisée dans le marketing des cabinets dentaires. Gardez à l'esprit que la plupart de vos visiteurs ne sont pas en mesure de juger de vos compétences cliniques. Vos patients vont donc principalement se baser sur leurs impressions pour estimer s'ils peuvent ou non vous faire confiance. Cela peut influencer sur la relation thérapeutique (observance...), voire sur l'acceptation des futurs plans de traitement. De la maîtrise de cette communication non verbale va naître une image consciente ou inconsciente du cabinet. Et celle-ci rejaillira inmanquablement sur la personnalité et sur les compétences présumées du praticien. Bonne nouvelle, optimiser ce paramètre ne dépend que de vous.

FAITES VŒU DE SIMPLICITÉ

« Il y a énormément de façon de créer une identité visuelle, indique Vincent Tirehote, cela peut passer par la création d'un logo, mais ce n'est pas obligatoire. Une typographie, une forme géométrique, l'utilisation calibrée de certaines couleurs, peuvent aussi faire la différence. » Seule règle en la matière : la simplicité. Le message que souhaitez faire passer doit pouvoir être saisi immédiatement, synthétiquement. Il donnera à voir qui vous êtes, quelles sont vos valeurs, et permettra de vous différencier, notamment en fonction de votre domaine d'activité. « Par exemple, pour un cabinet axé sur l'implantologie, le style graphique pourra tourner autour de la technologie. Un pédodontiste veillera, quant à lui, à véhiculer une atmosphère très chaleureuse... », observe le consultant de la société Praxiskom. Un véritable nuancier émotionnel s'offre à vous ! Les seules limites sont la créativité de votre graphiste et votre propre goût personnel.

« Rigoureux et professionnel, positif et convaincant, ludique et convivial, esthétique et agréable... Les combinaisons sont aussi nombreuses et diverses qu'il existe de cabinets et de praticiens différents », analyse Vincent Tirehote.

DÉFINISSEZ VOTRE STYLE

« Je voulais créer une image de marque pour refléter ma philosophie de soin, confie le Dr Olivier Bitan, omnipraticien installé à Maisons-Alfort. Un logo personnalisé qui soit à la fois sobre et moderne. Mon prestataire digital, Substances Actives, m'a mis en relation avec une graphiste qui m'a questionné sur l'esprit de mon cabinet, axé sur la dentisterie esthétique et l'implantologie orale. Elle m'a proposé d'entremêler mes initiales OB, dans un style très graphique. J'aime beaucoup l'élégance du résultat. » Autre praticien, autres motifs : « Je souhaitais quelque chose d'élaboré et de percutant pour que le patient puisse immédiatement m'identifier ! », lâche l'orthodontiste alsacien Alain Vigie du Cayla. Son logo symbolise un appareil orthodontique, les lettres des initiales VdC, enchâssées dans des attaches, sont reliées entre elles par un arc orthodontique... Fort à propos pour cet amateur d'art contemporain !

DÉCLINEZ-LE SUR TOUS LES SUPPORTS

Pour Vincent Tirehote, « l'impact d'une identité visuelle réside dans une règle très simple, mais parfois ignorée : la décliner sur

Dr Alain Vigie du Cayla, orthodontiste dans le Bas-Rhin

« Je commande 800 cartes de visite en plastique rigide par an »

J'ai décliné ma carte de visite traditionnelle au format carte de crédit, en plastique rigide, avec un calendrier au verso. Cette conception en PVC fait écho à l'environnement technologique qui est le mien, notamment à l'impression 3D... J'en commande 800 par an, que je distribue à mes patients à partir du mois de décembre, jusqu'à épuisement du stock. Cela représente une dépense d'environ 300 € pour 500 unités. C'est un bel objet, une véritable carte améliorée que j'ai aussi plaisir à offrir à mes amis en début d'année.

tous les supports de communication, aussi bien digitaux que physiques ». Pour le cabinet dentaire, cela concernera principalement la papeterie (cartes de visite, cartes de rendez-vous, enveloppes, papier à lettre, ordonnances...), la documentation (brochures, plaquettes de présentation), et le site web, qui, s'il existe, devra obligatoirement se conformer à l'écosystème graphique du cabinet. Libre à vous d'aller plus loin en coordonnant la décoration et la signalétique intérieures de l'établissement. Les équipes du Dr Vigie du Cayla arborent leur logo sur des tenues de travail aux couleurs du cabinet. Loin d'être une simple coquetterie, ou une manifestation de narcissisme professionnel, cette matérialisation « vestimentaire » peut même constituer un atout pour le bien-être des employés, en contribuant à créer un esprit de groupe qui participe à une fierté commune. « C'est toujours plus attractif et agréable de venir travailler dans un cabinet où l'identité visuelle a été bien pensée, par exemple en lien avec la décoration », confirme le chargé de projet de Praxiskom. À noter : Les sociétés de marketing dentaire proposent de réaliser des goodies (cadeaux) personnalisés à destination des patients – stylos, sacs, porte-clés, « carte fil dentaire » ... Pensez à vous assurer que votre fournisseur respecte la charte ordinaire relative à la communication du chirurgien-dentiste entrée en vigueur le 13 février 2019.⁽¹⁾

LAISSEZ VOTRE EMPREINTE

Le rendez-vous s'est bien passé, l'équipe a été parfaite. Mais les paroles s'envolent, et les écrits restent... Imaginez la déception ➔

Dr Olivier Bitan, chirurgien-dentiste (Maisons-Alfort)

« L'identité visuelle de mon cabinet me définit, tout simplement ! »

Mon identité visuelle me permet de me démarquer. C'est une image de marque et un excellent moyen de communiquer ma vision du métier. Mes patients me complimentent fréquemment sur mon logo, ce qui signifie qu'ils m'y associent étroitement. C'est mon identité professionnelle, et aussi une source de satisfaction personnelle. Il ne faut pas nier la dimension de se faire plaisir... Pour moi, le point de départ de la démarche remonte à la réalisation de mon site web par Substances Actives, mon prestataire, qui a également pris en charge les étapes de la déclinaison de « l'identité visuelle » de mon cabinet sur tous les supports, de la papeterie à la centaine de stylos logotés que j'acquiers chaque année.

Vincent Tirehote, Praxiskom

« Soignez votre e-réputation avec la carte de recommandation ! »

Très développées aux États-Unis, les cartes de recommandation sont en train de prendre une importance énorme dans le secteur médical. Leur but est de générer des avis sur le web, sur la fiche « google my business », bien connue des praticiens... Avec des informations claires et précises, elles incitent à partager son expérience le plus rapidement possible. Ce qui dans les faits est très difficile à obtenir de la part des patients satisfaits... et beaucoup moins des mécontents ! L'objectif est de refléter la vraie nature du cabinet. Il importe surtout d'atteindre une masse critique d'au moins quarante avis. Des études ont mesuré qu'en deçà, une note globale ne conforte pas dans leur décision la majorité des futurs potentiels patients. Le support papier est indispensable, car il engage beaucoup plus qu'une simple demande verbale. Cette carte sera elle aussi adaptée à la partition visuelle du cabinet.



du patient lorsque son dentiste lui tend en guise de devis une simple feuille volante mal pliée (ou pire) un amas de documents hétéroclites pour accompagner une proposition de traitement dont le montant s'élève souvent à plusieurs milliers d'euros... La décision sera prise un dimanche après-midi, au calme, bien loin du cabinet. À ce moment-là, ni la déco, ni le charisme du praticien, ni le sourire de l'assistante ne subsisteront pour relayer vos propos. Seuls les documents écrits pourront faire pencher du bon côté le plateau de la balance. Veillez donc à fournir à vos patients une information de qualité, réhaussée par une présentation engageante et élégante, cohérente avec l'identité visuelle du cabinet qui permet de valoriser le patient. *« Mon logo est décliné partout, expose le Dr Bitan, sur mon site web, mes cartes de visite, mes ordonnances... Il figurait donc aussi naturellement sur mes devis, avant l'obligation réglementaire du modèle unique préétabli ! Je n'ai pas encore contacté mon prestataire pour l'introduire sur les nouveaux exemplaires. Il est, de toute façon, pour moi plus intéressant de pouvoir apposer mon logo, en plus gros, sur des pochettes spéciales devis, dans lesquelles je glisse tous les documents nécessaires à l'information du patient concernant le schéma de traitement et le financement. »* Rappel : Il est toujours judicieux d'ajouter une note manuscrite pour individualiser la relation. Par exemple sur une carte de visite...

INDÉTRÔNABLE CARTE DE VISITE

Exercice de style quasi-obligé, la très classique carte de visite continue d'aiguiser l'imagination des créatifs. Pour le cabinet dentaire, sauf motivation particulière, il est pourtant préférable d'opter pour une (relative) sobriété, un objet équilibré et élégant qui respecte le confort de lecture. L'équation est simple, l'originalité n'est permise qu'avec un prestataire au sommet de son art. Ne surchargez pas. L'essentiel tient à fournir des coordonnées. Aménagez des « blancs », sans texte ni logo, qui laissent respirer le signifiant pour mieux faire entendre le signifié. La qualité du papier est primordiale pour un technicien tel qu'un chirurgien-dentiste. Le carton devra être de bonne facture pour avoir une bonne tenue en main. Côté format, *« il existe différents modèles, détaille Vincent Tirehote, cartes avec clapets, reflets dorés, cuivrés, pelliculage, orientation horizontale classique ou verticale... Les possibilités sont nombreuses ! »*. Le Dr Agathe Bres, pédodontiste parisienne récemment installée, a choisi d'illustrer sa carte de visite d'un renard en version origami. La composition est aérée, le marron clair de l'astucieux goupil est apaisant. Un modèle du genre. Idéal pour rassurer les parents de ses petits patients. *« C'est une carte multi-usages ! Je la donne après chaque visite car je marque au dos le nom de la brosse à dents et du dentifrice recommandés, ainsi que la date du prochain rendez-vous. »* ●

(1) Téléchargeable sur le site de l'Ordre <https://bit.ly/3a860zk>

FAITES LE CHOIX DE LA SIMPLICITÉ ET ACCÉDEZ À LA DENTISTERIE DIGITALE



BIOTECH DENTAL

Avec une pièce à main légère et une interface intuitive, votre scanner intra-oral WOW™ vous donne accès à toutes les applications prothétiques, orthodontiques et implantaire sur mesure en apportant de la fluidité et de la précision à votre pratique.

- ✓ Intuitif et accessible
- ✓ Précis, ergonomique et peu invasif
- ✓ Ouvert et évolutif

17 000 € HT*

*pièce à main, ordinateur MSI G565 et mises à jour inclus

wow-scan.com





© istockphoto / OwenJSmith

Ouvrir à des horaires atypiques ?

C'EST SOUVENT POUR PRIVILÉGIER LEUR VIE PERSONNELLE QUE LES CHIRURGIENS-DENTISTES CHOISISSENT D'OUVRIR À DES HORAIRES DÉCALÉS. MAIS C'EST AUSSI UN SERVICE RENDU AUX PATIENTS. EST-CE FAIT POUR VOUS ?

PAR RÉMY PASCAL

Arriver à son travail le lundi matin, en repartir à des horaires programmés en fin d'après-midi le vendredi puis se reposer le week-end : telle est la norme sociale. Elle se retrouve dans le Code du travail et certains textes conventionnels qui prévoient des compensations pour ceux qui travaillent dans des conditions dérogeant à cette norme. Or, près de deux salariés sur trois ont en fait des « horaires atypiques ». Selon une étude du ministère du Travail et de l'Emploi, 19 % des Français travaillent de nuit ou en fin de semaine, 17,5 % à temps partiel, 10 % de façon occasionnelle et 10 % ont des horaires longs et flexibles. Au final, seulement 37 % d'entre eux affichent des horaires de travail dits « normaux ». Ces statistiques ont-elles un sens pour les métiers libéraux ? Pour les chirurgiens-dentistes qui définissent une partie de leur stratégie de développement à travers leurs horaires ? Et par conséquent, la place qu'ils accordent à leur vie privée. Nombre de praticiens a pour journée « off » le mardi et élargit les horaires le mercredi pour recevoir les enfants. Certains sont allés plus loin et se sont composés des semaines sur-mesure.

DR CÉLINE DUBOIS, À 15H SOUS LE SOLEIL

Ses journées finissent à 15h sous le soleil de La Réunion face à l'océan Indien. Le Dr Céline Dubois quitte alors son cabinet et rejoint sa fille à la sortie de l'école. « Ici les horaires des classes ne correspondent pas à ceux de la Métropole, j'ai du temps pour profiter d'elle. » Céline s'est installée à La Réunion en 2017 après avoir exercé sept ans à Paris. Raison du départ ? « Mon conjoint ne parvenait pas à s'adapter à la capitale. Nous avons pris une décision radicale en déménageant dans un territoire d'outre-mer. » À Paris, le Dr Dubois affichait déjà des horaires atypiques. Son cabinet fermait à 21h30 pour satisfaire les patients qui quittent tardivement leur bureau. « Comme je commençais tôt le matin, je prenais une pause de plusieurs heures pour ne pas m'épuiser à travailler 12 heures par jour. » Arrivée sur « l'île intense », son rythme a radicalement changé. La pause méridienne a disparu, Céline Dubois enchaîne désormais ses rendez-vous. Elle commence toujours aussi tôt pour accueillir les matinaux, « le cabinet ouvre ses portes à 7h30, parfois avant – ces créneaux sont très demandés ». Si à Paris, l'omnipraticienne recevait une majorité de patients actifs, à Saint-Leu, elle soigne désormais de nombreux titulaires de la CMU, « leur disponibilité est appréciable et me permet un exercice en journée continue ». Pour répondre à la demande de prise en charge des enfants, elle a recruté un collaborateur qui permet au cabinet de rester ouvert après son départ en début d'après-midi. Pour l'heure, cette zoreille ne souhaite pas modifier ses horaires : « Mon rythme actuel me convient, j'ai trouvé un équilibre entre ma vie professionnelle et personnelle. »

DR MAXIME BEDEZ, DES CRÉNEAUX JUSQU'À 21H

Le mercredi, la salle de soin du Dr Maxime Bedez ne désemplit pas jusqu'à 21h. « Et si je fermais plus tard, cela serait pareil », pointe-t-il. D'un côté, le jeune praticien est assistant hospitalier universitaire au CHU de Lille (quinze heures par semaine), de l'autre il est collaborateur dans un cabinet libéral dans la capitale des Hauts-de-France depuis 2016, le vendredi de 9h à 18h et le mercredi à partir de 14h. « Comme je ne voulais pas me déplacer pour travailler seulement quatre heures, j'ai proposé à mon titulaire de poursuivre mon activité jusqu'à tard dans la soirée. » Ces nouveaux créneaux ont immédiatement trouvé des patients – « souvent des personnes qui travaillent beaucoup et ne peuvent pas se libérer avant 19h ». Le Dr Bedez n'adopte pas de stratégie particulière concernant l'organisation des plages horaires de son planning en soirée. « Des premières →

Parresia

SOURIRE ORTHODONTIE MODE D'EMPLOI



34 pages, Lot de 25 magazines, 40 euros

Un guide qui répond à toutes les questions des patients

- 🔗 **Pourquoi ?**
Pourquoi faire appel à l'orthodontiste ?
Qu'est-ce qui différencie l'orthodontie de l'enfant de celle de l'adulte ?
Une orthodontie adaptée aux besoins de chacun
Les troubles articulaires de la mâchoire et les apnées du sommeil
- 🔗 **Comment ?**
Le bilan initial
Le diagnostic et la prise en charge globale
Les types d'appareils
- 🔗 **Combien ?**
La durée du traitement
Le coût du traitement
Qui paie quoi ?
- 🔗 **Et aussi :**
Les idées reçues sur l'orthodontie
Test ludique et sérieux des connaissances du patient

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



© istockphoto / OwenCSmith

consultations aux visites de contrôle, en passant par les longs rendez-vous, j'accepte tout le monde. Je me sens plus performant en fin de journée que le matin à 7h, il faut savoir écouter son corps » témoigne-t-il. Idéalement, s'il pouvait composer son emploi du temps sur une semaine, Maxime travaillerait deux soirées par semaine. « Au-delà, cela poserait problème socialement, ma compagne termine à 17h30... »

DR ADRIEN SCHOM, PREMIER PATIENT À 14H

Parfois, commencer sa journée à 14h permet de vivre la nuit... C'est la tête dans les étoiles que le Dr Adrien Schom laisse filer les heures nocturnes. Quasiment au sens propre. Tous les soirs, confortablement installé dans son jardin, en Eure-et-Loir, ce passionné d'astronomie observe les galaxies. « Lorsqu'on se couche à 2 ou 3h du matin, mieux vaut ne pas entendre son réveil à 7h... Et puis, j'aime faire des grasses matinées, c'est un confort que je m'accorde. D'autres le trouvent ailleurs, moi je n'aime pas me presser pour aller travailler. »

Voilà deux ans qu'Adrien Schom observe ce rythme de travail. Au fil des mois, il a perçu une plus grande rigueur chez les patients qui choisissent des rendez-vous en fin de journée. « Leur venue au cabinet s'intègre dans un emploi du temps, ils se désistent rarement », atteste-t-il. Il réserve la plupart du temps ces créneaux tardifs aux soins les plus complexes, qui demandent du temps et de la concentration. « Je me sens plus détendu en fin de journée » témoigne-t-il. Le Dr Schom termine donc sa journée aux alentours de 20h, soit six heures après sa prise de fonction. Trouve-t-il le temps long ? « Non, pas du tout. En revanche, par le passé je commençais à 9h et partais à 18h avec une vraie pause déjeuner... et la journée me paraissait interminable ! » Sans surprise, ce praticien ne

souhaite pas changer ses habitudes. Et si des modifications devaient intervenir, ce serait pour prolonger les après-midis. « Idéalement, j'aimerais finir à 21h30, mais je ne suis pas sûr de trouver une assistante qui souhaite me suivre dans ce projet » regrette-t-il.

« Je me sens plus performant en fin de journée que le matin à 7h. Il faut savoir écouter son corps. »

DR FRÉDÉRIC LORENTE PRIVILÉGIE SA QUALITÉ DE VIE

Pendant vingt ans, il a fermé les portes de son cabinet à 17h. « Et je dis bien « fermé les portes », pas « dernier patient à 17 heures » ce n'est pas pareil », insiste le Dr Frédéric Lorente, installé à Jonquières dans le Vaucluse. Depuis un an, il a légèrement modifié cet emploi du temps. Désormais, il travaille en journée continue de 8h30 à 17h30 le mardi et le vendredi, et de 12h30 à 20h le jeudi. « Ces rendez-vous tardifs permettent à tous les types de patients de venir à mon cabinet. Il y a effectivement quelques semaines d'attente pour ces créneaux, mais je refuse de multiplier les soirées au cabinet, je tiens à ma santé ! », commente-t-il. Point de départ de ces horaires atypiques ? La naissance de ses enfants et la nouvelle organisation personnelle qu'ils ont imposée. « Nous n'avions pas de nounou et l'envie de privilégier notre qualité de vie. » Au fil des années, l'impératif d'être à la maison à la sortie de l'école a disparu, pas le désir de conserver du temps pour soi. « Alors j'ai gardé le même rythme de travail », témoigne-t-il. Autre caractéristique du cabinet, le Dr Frédéric Lorente assure seul la gestion de son planning. Aucun rendez-vous n'est donc proposé en se rendant directement sur place pendant les horaires de soins. Les patients sont invités à écrire un courriel pour obtenir un créneau. « Pour les allergiques au numérique ou les personnes « trop âgées », j'ai installé un répondeur », sourit le praticien. Afin de responsabiliser ses patients et les impliquer d'emblée dans leur parcours de soins, le Vauclusien impose une démarche personnelle : « sauf tutelle ou exception bien entendu, les demandes de rendez-vous ne peuvent être formulées par un tiers ».



**BINHAS GLOBAL
DENTAL SCHOOL**

SEUL ORGANISME DE FORMATION MULTI-SPÉCIALITÉS



Omnipratique



Orthodontie



Paro/Implanto



Esthétique



Pédodontie



Endodontie



Des cycles de formation

En Présentiel

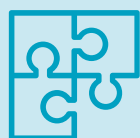
En E-learning



Du consulting

Des missions de conseil

Un accompagnement sur mesure



Des modules indépendants

Non-cliniques

Cliniques

Mieux-être



Et bien plus encore...

Découvrez nos nouvelles formations sur

www.binhas.fr



contact@binhas.com



04.42.108.108



Chez le dentiste comme au Spa

LE CABINET VERSAILLAIS DU DR LUMBROSO A ÉTÉ CRÉÉ IL Y A DIX ANS. GRÂCE AUX CHOIX JUDICIEUX DU PRATICIEN, LA DÉCORATION A RÉSISTÉ AU TEMPS.

PAR ÉLÉONORE VARINI - PHOTOS MICHAEL LUMBROSO

Mon guide



La salle de soins et le bureau sont très lumineux grâce aux velux. La baie vitrée a été transformée en jardinière de plantes artificielles. Une vitre de 7 m, réalisée sur mesure par Saint-Gobain, a été posée pour isoler cet espace végétal agrémenté de bandeaux de led dont la couleur varie.

« **J**e suis dentiste depuis 1998. Les premières années j'ai exercé dans le cabinet de mon père, également omnipraticien à Versailles, mais il n'était pas très moderne et on manquait de place. Alors je me suis mis à la recherche du cabinet idéal », raconte le Dr Michaël Lumbroso. Ce cabinet, il n'existe pas tel quel mais sa structure est là : 200 m² sur trois niveaux avec un petit jardin, à proximité du château... avec, en bonus, six places de parking réservées à la patientèle ! « Il s'agissait de bureaux et il a fallu tout casser pour créer des salles de soins », pointe le praticien, qui a fait appel à l'architecte Raphaël Edery, habitué à réhabiliter des établissements recevant du public. Le chantier est important : la première visite de ce qui deviendra Dental Harmony date de novembre 2007, pour une ouverture en mars 2010. Pendant la transformation, le Dr Lumbroso est coaché par Robert Maccario, qui l'aide à

établir son parcours patient, à gérer l'espace et l'ergonomie au mieux. Le praticien a ajouté sa touche : « Quand j'ai imaginé les salles de soins, je me suis projeté en tant que patient. Je voulais casser les codes visuels du médical et j'ai construit mon cabinet comme un spa ». Les trois praticiens et cinq assistantes ne portent pas de blouses blanches mais prune, aux couleurs du cabinet, et le téléviseur de la salle d'attente ne diffuse pas d'informations sur la dentisterie. « Je veux que mes patients considèrent leur rendez-vous comme un moment de bien-être », résume notre dentiste. En dix ans, seule une pièce a dû être refaite à la suite d'un dégât des eaux. Le reste résiste bien au temps... « Le choix d'investir dans du mobilier et des matériaux de haute qualité a payé ! J'ai notamment acquis des meubles métalliques recouverts de peinture epoxy, des sols PVC compacts très nettoyables. Souvent les patients me demandent si le cabinet vient d'ouvrir ! » ●



Mon guide



La salle d'attente est conçue comme le salon d'une maison, c'est pourquoi le praticien a tenu à garder la rampe d'escalier d'origine, qui donne du cachet à l'ensemble.



De grandes feuilles de palmiers mises sous verre dans des cadres aux couleurs de Dental Harmony ont été commandées auprès de la marque Jardin Pamplemousse, pour égayer le couloir menant aux salles de soins.

« Je partage les œuvres d'art que j'aime dans mon cabinet. Je passe parfois des commandes directement aux artistes », explique le Dr Lumbroso.



Mon guide



L'identité visuelle du cabinet a été longuement pensée. Si le Dr Lumbroso a un goût prononcé pour la décoration et a accroché ses propres peintures aux murs de son cabinet, il s'est adjoint les services d'une décoratrice (Côté Marly à Marly-le-Roi) pour le choix des codes couleur et des matériaux. « Elle m'a par exemple aiguillée pour des revêtements muraux aux normes incendie. »



Dr Judith Gelfo (Madrid)



« TRAITER UNE DENT, UNE BOUCHE, C'EST OUVRIR UN DIALOGUE AVEC TOUT UN ÊTRE HUMAIN »

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

Pourquoi avoir choisi une dentisterie plus naturelle ?

Parce que c'est selon moi la voie la plus respectueuse pour retrouver le chemin de la santé, la plus écologique. Depuis ma naissance je suis soignée par l'homéopathie et la médecine traditionnelle chinoise (MTC). Je viens d'Argentine, mes parents étaient dentistes. Dans ce pays, on laisse depuis toujours une grande place à la prévention et aux soins conservateurs, principalement pour des raisons économiques car les gens n'ont pas les moyens de s'offrir des grandes reconstructions. Par culture, on utilise aussi les plantes locales pour se soigner. Mes parents n'avaient pas l'impression d'être des pionniers. Cette approche était normale pour eux. Quand j'ai fait mes études à la Faculté de dentisterie à l'université de Cordoba, en Argentine, c'est là que j'ai réalisé que quelque chose s'était perdu entre l'époque de mes parents et la mienne !

Quelles sont vos formations ?

Puisque les médecines naturelles faisaient partie de ma culture, je me suis demandée pourquoi ne pas appliquer avec plus de rigueur ces médecines ancestrales en complément de la dentisterie moderne. Je me suis donc formée et je les ai appliquées dans ma pratique

dentaire quotidienne. Après l'obtention de mon diplôme, j'ai étudié : MTC, homéopathie, phytothérapie, aromathérapie, Fleurs de Bach, psychothérapie, liens entre stress et santé dentaire, anthroposophie, hypnothérapie, neurothérapie, puis je me suis formée en implantologie à UCLA et en posturologie en Italie.

Qu'est-ce qui est différent dans votre cabinet ?

Nous donnons à nos patients du temps et du cœur ! C'est un centre holistique. Ce terme commence à être connu et respecté en Espagne. Je travaille beaucoup avec la kinésiologie. Nous ne proposons que des prothèses sans métal et nous faisons des déposes sécurisées d'amalgames. Je suis d'ailleurs engagée dans une action pour promouvoir une dentisterie propre et systématiser la dépose sécurisée des métaux en bouche dans les cabinets dentaires.

Qu'attendent vos patients ?

Mes patients viennent chercher un traitement conservateur et naturel. Je fais également de l'orthodontie fonctionnelle, en association avec de la physiothérapie et de l'eurythmie. Mes patients comprennent et je les pousse à comprendre qu'il faut aussi s'occuper de son hygiène de vie. Ils sont donc suivis

en cas de maladie parodontale par une naturopathe pour leurs intestins et leur alimentation. Je les éduque à être autonome et concernés par leur santé

Quelle dentiste êtes-vous devenue ?

Je suis une dentiste extraterrestre ! Nous sommes peu nombreux en Espagne à pratiquer cette dentisterie globale et naturelle. Vous êtes plus nombreux en France, c'est pour cela que j'ai fait des progrès en français en venant me former chez vous.

Je suis très active sur le plan associatif. J'ai créé l'association SOLA (Société odontologique latino-américaine des jeunes dentistes) à la fin de mes études. Puis le groupement GEODA (Grupo de Estudio de Odontologia Antroposofica) qui chapeaute toutes les associations d'odontologie anthroposophique dans le monde. Je suis également fondatrice et vice-présidente de l'association SEKMO (Sociedad española de kinesio-logia medico-odontologia) qui organise tous les ans un congrès interdisciplinaire autour de la santé dentaire. Je m'amuse beaucoup dans mon cabinet en accompagnant mes patients dont certains sont devenus des amis. Cette relation de confiance est très précieuse. Traiter une dent, une bouche, c'est ouvrir un dialogue avec tout un être humain. ●

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 disponibles en ligne

Formations à venir en 2020 :

26 mars – en ligne
9 avril – en ligne
23 avril – en ligne
30 avril – en ligne
14 mai à Lyon
28 mai à Paris

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

 **invisalign** | made to move

MKT-0003622 Rev A



TRAJECTOIRE

DENTISTES ET ***sportifs*** ***de haut niveau***

PAR HADRIEN DONNARD

IL Y A UNE VIE APRÈS LE CABINET – OU À CÔTÉ ! PORTRAITS
DE DENTISTES QUI POURSUIVENT LEUR CARRIÈRE D'ATHLÈTE
ET TROUVENT **UN ÉQUILIBRE ENTRE LEURS ACTIVITÉS,
PROFESSIONNELLE ET SPORTIVE.**

Medhi Benaïssa,

Champion du monde de Yoseikan budo, en cinquième année à la faculté de chirurgie dentaire de Lille

Initié dès l'âge de 2 ans et demi par son père au Yoseikan budo, un art martial japonais développé à la fin des années 1960, Medhi Benaïssa n'a eu de cesse depuis d'accumuler les médailles. Huit fois champion de France, champion d'Europe à 19 ans et champion du monde à 21 ans, il a également remporté plusieurs Open internationaux et un Open interdisciplines. Le tout, en parallèle de ses études en chirurgie dentaire à l'université de Lille !

Sa PACES en poche, il intègre la deuxième année en 2016 et s'entraîne deux fois par semaine, tous les soirs en période de compétition, à son dojo d'Ostricourt à 20 km de Lille. Arrivé en quatrième année, avec l'externat en clinique, il ralentit

le rythme : « Il a fallu que je fasse un choix, j'ai alors privilégié mes études. J'ai levé le pied avec les compétitions - d'autant que j'ai déjà eu un certain nombre de blessures - pour pouvoir exercer pleinement mon métier de chirurgien-dentiste. » Il continue néanmoins de s'entraîner, enseigne le Yoseikan budo dans un club voisin et participe encore à quelques compétitions. Il devrait participer en avril au championnat de France... s'il se remet d'une blessure reçue lors de l'Open international de Full contact. À terme, Medhi Benaïssa compte arrêter complètement les compétitions pour se consacrer entièrement à la dentisterie. « J'ai atteint les objectifs que je m'étais fixé



© Elise Bazels

dans les compétitions de Yoseikan. Je vais donc continuer de me former pour travailler en tant que chirurgien-dentiste et, en parallèle, j'aimerais ouvrir un dojo afin de transmettre ce que j'ai appris au cours de ma carrière sportive. »

Dr Fabrice Évrard,

Marathonien star de Martigues

Une vie sans sport est tout simplement inimaginable pour Fabrice Évrard ! Il termine la fac de Montpellier en 2007 et commence sérieusement la course à pied en 2009. Dès 2010, exerçant déjà en cabinet, il participe à sa première compétition. Au marathon de New York, en 2016, il arrive 21^e et 1^{er} Français. En octobre 2019, il termine deuxième au semi-marathon d'Amsterdam.

La course à pied présente pour lui un avantage non négligeable, à savoir que cela ne mobilise pas beaucoup de temps : « Je peux faire mes entraînements à midi

ou le soir sans problème, cela ne représente pas une contrainte importante. » Il questionne beaucoup ses patients sur leur vie sportive. « Ceux qui pratiquent le sport à un certain niveau ont certaines affections dentaires, notamment des occlusions qui ont un impact direct sur les positions du corps et peuvent en avoir aussi au niveau de la traumatologie », témoigne-t-il. « À un moment donné, l'âge aidant, je devrais arrêter de chercher le chrono, même si je prendrai toujours autant de plaisir à courir. » En attendant, plusieurs semi-marathons sont au programme



en 2020 et notamment un grand marathon le 6 décembre à Valence, en Espagne. Solutions Cabinet dentaire suivra ses résultats de près ! ➔



© Greg Heninger

Né dans une famille de sportifs, son père l'initie au surf tout petit sur les plages basques. Le virus le pique et, depuis, Julien Molia surfe dès qu'il a un moment de libre. Quelques compétitions locales lui ont permis d'avoir un sponsor jusqu'à ses 18 ans, avant qu'il

Dr Julien Molia, Surfeur à Saint-Jean-de-Luz

parte à Toulouse pour ses études dentaires. Son diplôme en poche, il installe son cabinet à Saint-Jean-de-Luz en 2010.

« Je pratique le surf dans les petites et les grosses conditions, du stand up paddle, du surf foil, tout ce qui peut me vider l'esprit après une bonne semaine de boulot, raconte-t-il. Avec un ami, nous guettons les cartes météo pour traquer les gros swells européens de novembre à avril. » Il ne s'est pourtant jamais considéré comme un surfeur professionnel car, lorsqu'il a commencé les compétitions, le surf était encore très peu médiatisé et il ne souhaitait pas empiéter sur ses études.

Les entraînements sont souvent le soir ou le week-end. Le cabinet est prioritaire mais il lui arrive parfois de reporter une journée quand de bonnes conditions sont annoncées. Julien Molia se pose toujours avant d'agir, que ce soit pour analyser un spot de surf ou une situation clinique. Cet état d'esprit le guide pour prendre les bonnes décisions au bon moment. *« Dans le milieu du surf, on dit "right time, right place" ! Je pense qu'il est important aussi d'être conscient de ses limites, et ne pas se lancer dans une technique qu'on ne maîtrise pas ou dans une session trop dangereuse. »*

Dr Émilie Sornay

Danseuse-acrobate aérienne dans le Var

Amoureuse de la danse depuis son plus jeune âge, elle poursuit son rêve durant ses années de lycée à l'académie de danse Princesse Grace de Monaco. Elle découvre les arts du cirque à 20 ans et se forme alors en tissu aérien, puis en corde et sangles.

Durant ses études, l'emploi du temps d'Émilie est très chargé. *« J'avais mes cours la journée et j'allais aux entraînements le soir et parfois sur l'heure du déjeuner, à l'époque j'étais à l'opéra de Nice. »* À la fin de ses études, elle fait des remplacements dans des cabinets afin de poursuivre la danse... jusqu'à ce qu'elle doive se faire opérer de la main. *« Ce fut quelque peu difficile pendant un an,*

période à l'issue de laquelle j'ai passé ma thèse – donc deux ans après la fin de mes études. » Elle présente sa thèse en 2016 à l'université de Nice Sophia-Antipolis avec comme thème l'« évaluation de l'état bucco-dentaire dans une population de danseurs et circassiens ». *« Les danseurs ont des habitudes alimentaires qui jouent beaucoup sur leur santé bucco-dentaire. On constate chez eux une grande consommation de jus de citron qui entraîne une forte érosion des dents »,* pointe-t-elle.

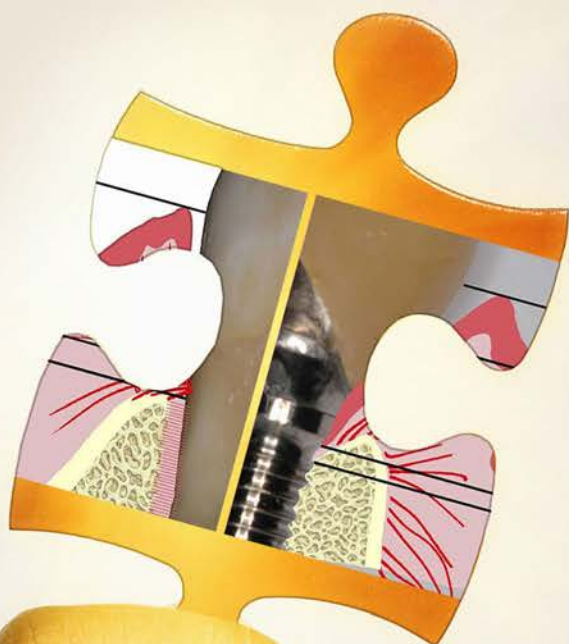
Depuis deux ans Émilie Sornay est collaboratrice dans un cabinet à Lorgues et monte ses spectacles qui sont proposés dans la région varoise. *« Le fait d'être aujourd'hui*



en libéral me permet d'être assez libre de mes horaires. À voir comment cela évoluera, mais il est vrai que les acrobates ont une carrière assez courte », conclut-elle. ➔

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



Dr Jérôme Gallion

Légende du Rugby club toulonnais

Il a été un des demis de mêlée mythiques du rugby à XV : champion de France en 1987, finaliste du championnat de France en 1985 et 1989, finaliste du challenge Yves du Manoir en 1983, sacré une fois



« Meilleur Joueur du Monde », trois fois « Oscar d'Or » du « Midi Olympique » et trois fois « Soulier d'Or » ! Jérôme Gallion a effectué l'ensemble de sa carrière sportive au Rugby club toulonnais, de 1975 à 1989, et a été sélectionné 27 fois en équipe de France, de 1978 à 1986. Et, lorsque le rugby devient un sport professionnel en 1995, il s'est occupé de trouver des partenaires financiers à son club dont il devient président en 2000. Trois ans plus tard, il quitte la présidence après avoir redressé financièrement le club et restructuré son administration.

Le rugby est une affaire de famille puisqu'ont également joué dans le même club ses deux frères,

Bertrand et Christophe. Et il travaille en cabinet avec ce dernier.

« À l'époque nous pouvions concilier nos deux activités, il y avait beaucoup moins d'entraînements qu'aujourd'hui. Je prenais un plaisir incroyable à pratiquer le rugby mais je revenais avec autant de plaisir au monde dentaire, car cela me coupait du sport. » Il faut dire que la pratique d'un sport aussi sollicitant que le rugby engendre une fatigue physique certaine, alors qu'au cabinet il s'agit plutôt d'une fatigue nerveuse. Pour Jérôme Gallion, il est indispensable d'avoir une activité annexe, qu'elle soit sportive, artistique ou autre. « Un dérivatif est nécessaire pour se défouler et se régénérer. » ●

« Les dentistes ont la volonté de faire le mieux possible »

Jean-Nicolas Billot est golfeur professionnel. Il participe à des tournois de 1999 à 2016 jusqu'à être numéro 15 français. Il revendique aujourd'hui le titre de coach sportif, notamment auprès de dentistes.

• Y a-t-il une spécificité propre aux dentistes en tant que joueurs de golf ?

Il y a en effet un trait commun à cette profession, à savoir que tous ont une volonté très forte de faire le mieux possible tout en gardant l'aspect ludique du sport, donc en étant indulgents envers eux-mêmes en cas de raté. C'est une population qui peut être un peu particulière. De par mon caractère, ma personnalité, j'arrive à canaliser les praticiens, qui pourraient vouloir prendre le dessus comme s'ils étaient à leur cabinet. Cela part, là encore, de leur volonté de bien faire.

• Vous allez les coacher lors du Dental Master à l'île Maurice en 2021 ?

Il n'y avait pas d'événement spécialement pour les dentistes. L'idée est donc de leur proposer une compétition de golf qui leur soit dédiée avec des intervenants métier, afin d'allier travail et plaisir, toujours dans un esprit de performance. Je souhaite naturellement que cette aventure perdure ! Au-delà de cette première édition sur un parcours signé Ernie Els, j'aimerais que le vainqueur d'une édition remette son titre en jeu l'année suivante. Cela renforcerait l'implication

des participants dans l'histoire de cet événement qui leur est spécifiquement consacré, et qui a malheureusement dû être décalé en raison de la crise du Covid-19...



Dans la famille des réseaux sociaux, Instagram c'est un peu comme le petit frère ou la petite sœur plus mignon(ne) que vous.

Les faits

- **Photogénique.** L'application a été conçue pour le partage de photos sur mobile. La popularité des téléphones portables et l'explosion de la photographie mobile ont rendu incontournable Instagram, qui a révolutionné les codes de la communication photo. Vous pouvez améliorer vos standards en admirant les photos cliniques postées sur l'application.
- **Photoaddict.** On estime à 1 milliard le nombre d'utilisateurs Instagram. Avec des consultations pluriquotidiennes, les internautes passent des heures sur l'application pour passer le temps. Vous pouvez cibler vos patients potentiels en utilisant judicieusement Instagram.
- **Photocopie.** Certains comptes devenus populaires sur l'application ont inspiré d'autres comptes. Que ce soit dans le tourisme, la gastronomie ou même la santé, de nombreux profils fixent des standards servant de référence. Vous pouvez y retrouver les leaders d'opinion qui partagent en détail leur travail.

Vous pouvez cibler vos patients potentiels en utilisant judicieusement Instagram.

Les conseils

- **Créez un compte Instagram.** Partagez vos photos pour référencer votre cabinet dentaire, commencez par des choses simples comme des portraits de l'équipe soignante ou l'intérieur de votre structure. Petit à petit, vous améliorerez vos compétences photographiques pour partager vos cas cliniques.



EDENTISTERIE S02E03

Am, Stram, Gram, Pic et, Pic et Instagram

- **Suivez le guide.** Partout dans le monde, des dentistes partagent des *step-by-step* détaillés en expliquant le matériel et la méthode utilisés. Pour d'autres profils, l'atout est la communication : certains visent les patients (pour les traitements) et d'autres visent les dentistes (pour les formations). Vous pouvez donc vous inspirer de ces comptes pour faire connaître votre activité.
- **Ouvrez-vous à l'international.** N'hésitez pas à regarder ce qui se fait de mieux hors de nos frontières. Vous serez surpris par les compétences inouïes de praticiens étrangers. Laissez-vous tenter avec les formations organisées par ces dentistes d'exception à l'étranger. ●

Les ressources

- Le Dr Michael Apa, dentiste aux USA, gère son marketing sur Instagram : cas cliniques, train de vie international et bling-bling à l'américaine www.bit.ly/2ZN65nf
- Le Dr Renato Ferreira, dentiste au Brésil, partage des photos dentaires www.bit.ly/2Ma7elt
- Le Dr Duval Aloush, dentiste à Dubaï, montre des cas avant-après - www.bit.ly/2yPE6HE

EFFICIENCE-DENTAIRE

LA PROSTHODONTIE EN FRANCE ?



© istockphoto / Viktoria Ovcharenko

Efficiency-Dentaire s'intéresse depuis 2010 à la prophylaxie, qu'elle intègre dans ses protocoles d'accueil du patient ; en 2015, elle collecte et regroupe dans un document de 150 pages toutes les informations disponibles sur les maladies pluridisciplinaires. Depuis, son

fondateur, Robert Maccario, organise régulièrement des soirées d'information, regroupant à chaque fois plusieurs corporations médicales. Aujourd'hui, en collaboration avec l'association « Cliniques dentaires de France » créée en 2019, Efficiency s'intéresse

à la prosthodontie, qui est enseignée dans quelques universités nord-américaines et notamment à Québec au Canada. La prosthodontie est une discipline qui regroupe le diagnostic, le plan de traitement et la prévention.

Une formation approfondie de deux ans accordera au prosthodontiste une compétence étendue dans le diagnostic et le traitement, dont l'élément clé est l'identification précise des causes de la dégradation buccale dans le but de freiner le progrès de la maladie, minimiser son impact et développer une stratégie pour

prévenir sa récurrence. Cela afin de permettre une coordination des traitements dans les cas complexes.

Un séminaire sur cette thématique est programmé les 10 et 11 avril à Prague, et le programme de formation se mettra prochainement en place. ●

EN SAVOIR PLUS :

DR SANDRINE VASSEROT, PRÉSIDENTE DE CLINIQUES DENTAIRES DE FRANCE ET ROBERT MACCARIO, EFFICIENCY-DENTAIRE :
SANDRINE.VASSEROTMERLE@ORANGE.FR
ROBERT.MACCARIO@EFFICIENCY-DENTAIRE.FR

MÉRIDOL

APPEL À PROJET POUR DES TRAVAUX EN PARODONTOLOGIE ET IMPLANTOLOGIE

Le prix Meridol met à l'honneur chaque année des travaux de haute qualité en parodontologie et/ou en implantologie issus de jeunes praticiens ou chercheurs provenant de toutes les UFR d'Odontologie de France. Les candidatures sont à soumettre avant le 15 mai 2020, sous forme de résumé à déposer directement sur le site www.colgateprofesional.fr et seront acceptées ou refusées par le bureau du Collège national des enseignants en parodontologie (CNEP), pour présentation finale le 26 septembre aux Journées du CNPE à Toulouse, lors d'une session de deux heures de communications orales. Deux lauréats seront désignés par un jury scientifique et par le public.



© istockphoto / cinoby

Colgate, partenaire du CNPE, invitera les deux lauréats au Congrès Europerio10 à Copenhague, en juin 2021. ●

EN SAVOIR PLUS :

WWW.COLGATEPROFESSIONAL.FR

IES 2020

LES EXPERTS DU DENTAIRE SE RÉUNISSENT À PARIS

L'International Expert Symposium 2020 (IES) présentera les dernières tendances et innovations technologiques de l'industrie dentaire à Paris les 12 et 13 juin 2020. Un événement organisé par Ivoclar Vivadent en collaboration avec l'Université de Paris.



Que nous réserve l'avenir dentaire ? Cette question sera abordée lors de cet événement. Seize experts dentaires internationaux partageront leurs connaissances et leur expertise. La théorie et la pratique se rejoindront pour donner aux participants de nouvelles et passionnantes perspectives, ainsi qu'une inspiration pour leur travail au cabinet dentaire ou au laboratoire. Ils pourront assister à des présentations d'envergure internationale, avec des conférences traduites simultanément en six langues. Ce sera également l'occasion d'échanger des idées et des expériences et de nouer des contacts avec des collègues du monde entier. Le Dr Jean-Pierre Attal, directeur de l'unité de recherche URB2i à l'Université Paris-Descartes est le président

scientifique du Symposium. En invité spécial, le Dr Bertrand Piccard l'initiateur de Solar Impulse - premier avion capable de voler sans carburant, animera une conférence intitulée « Embrasser l'inconnu » ; il donnera des conseils et des idées sur la façon d'être un pionnier dans la vie.

Les conférenciers et leurs présentations :

- « L'expertise d'équipe - clé du succès clinique », Drs Koubi et Ubassy
- « Digital chairside : mythes et réalités », Dr Gierthmühlen
- « Le bridge cantilever antérieur, une alternative contemporaine et innovante », Dr Tirlet
- « Éclaircissement et entretien, piliers du succès des restaurations esthétiques », Dr Turrini
- « L'esthétique directe dans un monde

numérique », Dr Hirata

- « Comment allier les attentes des patients avec la réalité clinique », Dr Díaz Guzmán
- « Les dream-team en dentisterie numérique », Drs Sastre et Vinci
- « I did it my way - du pinceau au design », August Bruguera
- « Les technologies d'aujourd'hui dans la dentisterie de demain », Drs Sailer et Fehmer
- « La métamorphose amovible », Drs Casucci et Ielasi
- « Changer pour le mieux - dans votre pratique quotidienne », Dr Hajnyé ●

EN SAVOIR PLUS :

WWW.HENRYSCHN.FR/

FORTUNE.COM/WORLDS-MOST-ADMIRED-COMPANIES/

RAPPROCHEMENT

COULEUR & CONNECTION ET ARAKIS UNISSENT LEURS FORCES

En février, Couleur & Connection et Arakis créent la surprise sur le marché du logiciel de gestion dédié à l'orthodontie en officialisant leur rapprochement.

Après des mois de négociation, les deux éditeurs Couleur & Connection et Arakis, ont annoncé qu'ils se regroupaient afin de mutualiser leurs forces et leurs expériences.

Avec plus de 1 400 cabinets clients, le groupe devient ainsi un acteur important sur le marché français du logiciel de gestion et de l'informatique dédié à l'orthodontie. Les deux structures disposant de leurs domaines d'expertise, de leurs atouts et de leur ADN propre, chacune d'entre elles conserve sa solution logicielle, sa politique commerciale et ses équipes. Au-delà d'éviter aux

clients d'être impactés au quotidien, cette stratégie leur permettra de bénéficier rapidement des nombreux avantages de ce rapprochement. L'ambition de Couleur & Connection et Arakis est désormais de développer des solutions logicielles et matérielles de l'orthodontie de demain. ●

EN SAVOIR PLUS :

WWW.COULEURETCONNECTION.COM

ET WWW.ARAKIS.FR

RETOUR SUR ÉVÉNEMENT

PARO 2020 – LA GRANDE CONFRONTATION



Ce colloque du 16 janvier 2020 mérite le qualificatif d'original à au moins trois égards :

- Il a rassemblé sur un même plateau des conférenciers Paris/province venus présenter diverses démarches thérapeutiques, basées sur des approches parodontales

différentes ;

- Il a consolidé nos abords diagnostiques et thérapeutiques à la fois des maladies parodontales et des maladies péri-implantaires... À l'aune de la nouvelle classification internationale (décortiquée par Frédéric Duffau) ;

- Ce fut un rassemblement de spécialistes, mais qui a généré des participants-praticiens tant parodontistes que généralistes .

Il faut saluer la grande motivation des participants qui ont dû braver la tourmente des grèves de janvier 2020 (notamment dans les transports). Sur près de 130 inscrits, plus d'une centaine a réussi à parvenir à bon port. Ajoutons l'initiative de confier la tâche de reportage photo-vidéo aux congressistes eux-mêmes... avec la perspective d'une remise de prix pour célébrer le meilleur. C'est Sam Malikova, assistante dentaire,

qui a remporté ce prix : à la fois pour la qualité et la quantité des photos adressées, mais aussi pour la diversité de ces dernières (ambiance générale, conférenciers, auditorium, buffets... avec commentaires enthousiastes à la clé) qui reflètent l'atmosphère studieuse, chaleureuse et conviviale de cette journée. Ce prix se matérialise sous la forme d'une box Bien-être et d'une invitation au prochain colloque SICT Mieux Implanto qui se tiendra le 21 janvier 2021 à Paris. ●

EN SAVOIR PLUS : [HTTP://SICT-MIEUX.COM/](http://sict-mieux.com/)

INAUGURATION

UNE PLAQUE COMMÉMORATIVE À LA MÉMOIRE DE PIERRE FABRE

Le 26 février avait lieu la cérémonie d'inauguration de la plaque commémorative à la mémoire de Pierre Fabre, dans le grand hall de la faculté de chirurgie dentaire de Toulouse. Cette plaque honorifique vient saluer le lien historique qui unissait Pierre Fabre, bâtisseur de la recherche odontologique et fondateur de l'International Dental Board (IDB), à la profession dentaire. Après les prises de parole successives d'Emmanuel Savi, directeur Pierre Fabre Oral Care, et de Philippe Pomar, doyen de la faculté dentaire de Toulouse, le Pr Edmond Benque, président de l'IDB, ancien chef de service de parodontologie implantologie de la faculté de Toulouse et ancien conseiller scientifique de Pierre Fabre, a dévoilé la plaque à l'assemblée. ●

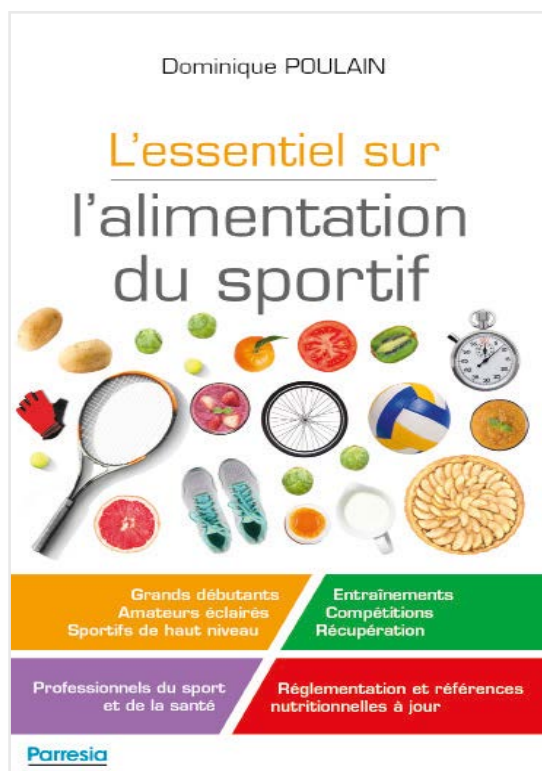


EN SAVOIR PLUS : [WWW.PIERRE-FABRE.COM](http://www.pierre-fabre.com)
[HTTPS://DENTAIRE.UNIV-TLSE3.FR](https://dentaire.univ-tlse3.fr)

L'essentiel sur l'alimentation du sportif

Dominique POULAIN

Parresia



280 pages, 19,90 euros, ISBN : 978-2-4904-8107-1

Le guide de nutrition indispensable pour améliorer la santé et les performances des sportifs !

- Des informations nutritionnelles fiables et claires sur les différentes situations diététiques des sportifs qui souhaitent améliorer leurs performances.
- Des recommandations nutritionnelles pour aider à la gestion du poids de forme, maximiser les capacités musculaires et améliorer les qualités d'endurance et de force.
- Des informations pragmatiques et pratiques adaptées aux différentes sensibilités alimentaires (omnivore, végétarien, végétalien).
- Un guide pratique destiné aux sportifs, qu'ils soient amateurs ou professionnels, ainsi qu'aux professionnels de santé.

/ **Préface du Professeur Xavier Bigard**
Directeur médical de l'Union cycliste internationale (UCI)

« Oui, indéniablement, cet ouvrage est une plus-value à la diffusion et à la compréhension de règles de nutrition et d'activité physique pour la santé, le bien-être, et les plaisirs du sport et de la table. »

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

Bon de commande

« L'essentiel sur l'alimentation du sportif »

Librairie Garancière

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

Parresia

109 avenue Aristide Briand
CS 80068
92541 Montrouge cedex, France

Tél. : +33 (0)1 49 85 60 48

@ : contact-librairie.garanciere@parresia.fr

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code postal : Ville :

Tél. :

Email * :

« L'essentiel sur l'alimentation du sportif » au prix de 19,90 TTC,
Frais de livraison (obligatoires) France métropolitaine : 4,50 €
soit **24,40 € TTC** au total

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

* Champs obligatoire

Conformément à la loi « informatique et liberté » du 6 janvier 1978, modifiée par la loi du 6 août 2004 relative à la protection des personnes physiques à l'égard des traitements de données à caractère personnel, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux données personnelles vous concernant. Par notre intermédiaire, vous pouvez être amené à recevoir des propositions d'autres sociétés ou associations. Si vous ne le souhaitez pas, il vous suffit de nous écrire en nous indiquant vos nom, prénom, adresse et si possible, votre référence client. Conditions générales de ventes : les ouvrages présentés sont disponibles dans la limite des stocks disponibles. Si pour des raisons indépendantes de votre volonté, ils ne l'étaient pas, vous en serez informé. Livraison : nos délais sont de l'ordre de 8 jours, à compter de la réception de la commande, sauf problèmes d'acheminement. Le transport est effectué à votre nom par paquet poste. La non délivrance d'un colis doit être signalée par écrit dans les 30 jours qui suivent la date de votre commande, sinon aucune réclamation ne pourra être acceptée. Prix : le prix mentionné de cet ouvrage est un prix indicatif au 1^{er} janvier 2019 valable jusqu'au 31 décembre 2020, il peut être modifié sans préavis. Le prix indiqué est TTC (TVA 5,5 % incluse). Parresia - 109-111 avenue Aristide Briand - CS 80068 - 92541 Montrouge cedex

Agenda dentaire

GESTION DU CABINET

• **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
www.odenth.com

ENDODONTIE

• **Conférence « Nouvelles perspectives en endodontie »**
29 septembre à Paris
Intervenant : Pr Frédéric Bukiet
En partenariat avec Dentsply Sirona
emmanuelle.foucher@gacd.fr
www.gacd-center.com

OMNIPRATIQUE

• **TRIOS : allez au-delà du scan**
4 mai à Paris de 9 h à 17 h
• **Design Studio : Modéliser vos restaurations du quotidien**
5 mai à Paris de 9 h à 17 h
3shape_training_fr@3shape.com
www.3shape.com
Inscriptions : <https://ww2.3shape.com/fr-fr/knowledge-center/trainings/france>

ORTHODONTIE

• **Ortho Planner : stockage, soclage, analyse des empreintes**
19 mai et 17 juillet à Paris de 9 h à 17 h
• **Indirect Bonding Studio : placement et transfert de brackets**
15 juin à Paris de 9 h à 17 h
• **Clear Aligner Studio : traitement ortho par gouttière personnalisée**
16 juin à Paris de 9 h à 17 h
3shape_training_fr@3shape.com
www.3shape.com
Inscription : <https://ww2.3shape.com/fr-fr/knowledge-center/trainings/france>

• **Align Technology Growth Summit 2020**

19 et 20 juin à Dubrovnik
Align Technology organise son 3^e sommet européen annuel sur la croissance.
www.aligntech.com

IMPLANTOLOGIE

• **2^e congrès EACIM**
24 avril à Bruxelles
Séance de travaux pratiques (flux de travail numérique et implants en céramique)
www.eacim-ceramic-implantology.com

• **Implant Studio : planification d'une chirurgie guidée**
- Module 1
28 avril et 25 juin à Paris de 9 h à 17 h
- Module 2

29 avril et 26 juin à Paris de 9 h à 17 h
• **Implantologie : à la découverte de l'implantologie**
14 mai et 9 juillet à Paris de 9 h à 17 h

• **Implant Planner : Planifier simplement vos implants**
20 mai et 16 juillet à Paris de 9 h à 17 h
3shape_training_fr@3shape.com
www.3shape.com
Inscriptions : <https://ww2.3shape.com/fr-fr/knowledge-center/trainings/france>

• **Les outils pour une implantologie minimalement invasive au quotidien**
L'implant Magicore, le guide Accurator et la technique CMC pour l'abord sinusien
12 mai, 18 juin à Lyon
Pr A. Lafon et Dr F. Bousquet
kimcathi@ibsimplant.com
Tél. : 04 77 69 33 20
www.ibsofeurope.com

• **L'implantologie simplifiée : La solution implantaire sans greffe osseuse accessible à tous :**

14 mai
- Les mini-implants en prothèse fixe
19 juin
- Traitement des cas complexes avec les mini-implants
20 juin
- Examen : certification européenne reconnue
Contact : Floriane Maffei
Tél. : 06 37 72 21 81
floriane@odontec.fr
www.odontec.fr

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

• **Prothèse sur implants**
17 et 18 juin à Sarcelles-Village
Tél. : 06 69 76 77 49
contact@afopi.com
www.afopi.com

PARODONTOLOGIE

• **Niveau 3 : chirurgie plastique parodontale**
15 et 16 mai à Paris
Contact : SFPIO
contact@sfpio.com www.sfpio.com

• **Attestations universitaires de parodontologie**
Faculté de Paris-Garancière
• Les maladies parodontales
19 et 20 novembre à Paris
• La chirurgie osseuse
21 et 22 janvier 2021 à Paris
• La chirurgie muco-gingivale
18 et 19 mars 2021 à Marseille
• La régénération et les membranes
27 et 28 mai 2021 à Marseille
Contact : C. Markai
contact@gepi-mattout.com
www.gepi-mattout.com

Agenda dentaire

CHIRURGIE

- **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
www.afopi.com

PROTHÈSE

- **Fabriquer sa prothèse au cabinet**
22 avril à Paris
Dr T. Sastre
Tél. : 03 88 40 67 35
3shape_training_fr@3shape.com
www.3shape.com
- **Prothèse adjointe : à la découverte du monde de l'adjointe**
13 mai et 8 juillet à Paris de 9 h à 17 h
3shape_training_fr@3shape.com
www.3shape.com
Inscriptions : <https://ww2.3shape.com/fr-fr/knowledge-center/trainings/France>

ESTHÉTIQUE

- **Dental System (niveau 3) : maîtriser l'esthétique numérique**
25 mai, 22 juillet à Paris de 9 h à 17 h
3shape_training_fr@3shape.com
www.3shape.com
Inscriptions : <https://ww2.3shape.com/fr-fr/knowledge-center/trainings/France>

NUMÉRIQUE

- **Stages VITA France**
 - Tendances VITA dents
28 avril à Marseille, 28 mai à Avignon,
1^{er} juin à Lyon
Joëlle Panter
 - Tendances VITA solutions CFAO
5 juin à Sotteville-lès-Rouen,
18 juin à Issy-les-Moulineaux,
10 juillet à Paris
Roger Mignot
- 24 juin à Reims

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

Agenda dentaire

9 septembre à Lille

23 septembre à Besançon

7 octobre à Metz

Andrea Kadolsky

16 juillet à Issy-les-Moulineaux,

17 septembre à Paris

Joëlle Panter

- Tendances VITA facettes CFAO

12 novembre à Tours/Laloux,

26 novembre à Bruz/ Ker Lann

Andrea Kadolsky

- Tendances VITA solutions CFAO

David Faucon

Tél. : 08 10 15 15 14

www.vita-zahnfabrik.com/

• **Appliance Designer :**
digitaliser les appareils
numériques

26 mai à Paris

21 juillet à Paris

3shape_training_fr@3shape.com

www.3shape.com

• **Séminaire « Le collage indirect**
tout numérique »

10 et 11 octobre à Paris

Dr Laïla Hitmi

emmanuelle.foucher@gacd.fr

www.gacd.fr

LASER

• **Laser et omnipratique**

1er et 2 octobre à Bordeaux

Dr Amandine Para

www.contact@gad-centercom

www.gad-center.com

DIVERS

• **Soins dentaires naturels**
et biocompatibles

Formation en ligne du Dr Rossi

Tél. : 06 98 92 09 60

vip-pro@naturebiodental.com

www.naturebiodental-pro.com

• **Formation postuniversitaire**
en phytothérapie
et aromathérapie
en odonto-stomatologie

- 2019-2020

Organisée par l'Academy
des savoirs

academydessavoirs@gmail.com

www.academydessavoirs.com

• **Atelier : prévenir la fatigue**
et les douleurs physiques
23 avril et 24 septembre à Paris

• **Conférence « La dentisterie**
naturelle »

28 avril à Paris

• **Conférence, atelier :**
initiation à la phytothérapie
et aromathérapie

12 mai et 4 juin à Paris

Dr Florine Boukhobza

emmanuelle.foucher@gacd.fr

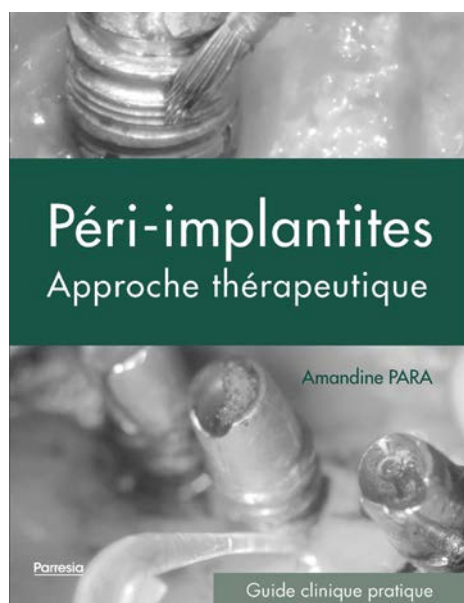
www.gacd.fr

Péri-implantites

Approche thérapeutique

Amandine PARA

Parresia



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

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

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

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

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

Petites annonces

Offres d'emploi

COLLABORATION

78 - LA CELLE-SAINT-CLOUD - Réf. 2020-02-25-1

Contrat de collaboration libérale. Cabinet dentaire standing (omnipratique/implanto/paro), recherche un(e) confrère(sœur) omnipraticien, 2/3 jours par semaine dès que possible. Organisation optimale. Plateau technique complet et moderne, Panoramique 3D, AirFlow, Laser. Potentiel important ! Confort d'exercice liant ambiance conviviale et bonne entraide. Nous serons ravis de vous intégrer dans notre équipe. Le cabinet est situé : 21 avenue A-R GUIBERT - 78170 La Celle-Saint-Cloud. En transports : - à 15 min en train de la Défense, - à 25 min de la gare St Lazare. En voiture : - à 15-20 min de la Porte d'Auteuil par la A13 - à 15 min de La Défense par la A86. Merci de nous envoyer votre candidature par mail.

Tél. cabinet : 01 39 69 70 34

Tél. mobile cabinet : 06 89 75 35 93

Mail : ancalecomte@gmail.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 micromoteurs, 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 min 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

Vends 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



Un dentiste en guerre, vie et mort de Ben Salomon (1914-1944)

Ben L. Salomon naît le 1er septembre 1914 dans le Wisconsin, dans le Midwest des États-Unis. Il sera dentiste.

Quand son pays entre en guerre en 1940, le jeune praticien, diplômé de l'École dentaire de l'université de Caroline-du-Sud, s'engage dans l'armée.

Après une courte période d'entraînement, il rejoint le 102^e régiment d'infanterie. Ben démontre rapidement des aptitudes au commandement des hommes et au maniement des armes. Avant même l'année écoulée, il atteint le grade de sergent et dirige une section de mitrailleuses.

En 1942, B. Salomon est muté au Corps dentaire et devient officier puis premier lieutenant.

En mai 1943, après plusieurs mois de travail dans un hôpital, le jeune homme est affecté en tant qu'officier dentaire au 105^e régiment de la 27^e division d'infanterie.

Bien que n'ayant pas exercé depuis deux ans, il est très vite reconnu comme un excellent dentiste par ses patients et par ses pairs. Ben administre ses soins le matin, et rejoint son régiment l'après-midi pour participer aux entraînements. Il ne sera jamais un simple observateur. En 1944, récemment promu capitaine, Ben Salomon se joint à la campagne de reconquête de Saïpan dans les Îles Mariannes. C'est son premier contact avec les combats. Mais au front, peu de travail pour un dentiste... Il se porte volontaire pour remplacer le chirurgien du 2^e bataillon qui a été blessé par une attaque au mortier le 22 juin. Dès son arrivée, le capitaine Salomon a fort à faire. Au matin du 7 juillet 1944, près du village de

Tanapag, une attaque massive submerge le bataillon. Les Japonais enfoncent les lignes américaines. En moins de dix minutes, plus de trente blessés s'entassent à la station médicale. Soudain, des ennemis pénètrent sous la tente de l'hôpital de fortune. Ben tue le premier, qui vient d'exécuter à la baïonnette un blessé étendu sur le sol. Six autres soldats nippons se présentent. Il les tue tous un à un, et se précipite hors de la station. Il comprend très vite que la situation est désespérée. Les deux bataillons sont totalement débordés par l'attaque. Le jeune gradé donne l'ordre au personnel soignant d'évacuer les blessés

et décide de rester pour couvrir leur retraite. Il rejoint une poche de résistance et s'empare d'une mitrailleuse. C'est la dernière fois que le capitaine Salomon sera vu vivant. Sur les 1108 soldats américains, moins de 200 survivront.

Le 8 juillet, les positions perdues sont reprises par les Américains. Ben L. Salomon est retrouvé mort, 98 soldats japonais étendus face à la position qu'il défendait. Ce dernier a tué tellement d'hommes qu'il a été obligé de déplacer son arme à quatre reprises pour avoir un champ de tir dégagé.

Son corps est criblé de 76 balles. Les nombreuses blessures dont il a souffert avant de mourir ne l'ont pas empêché de sauver son personnel et les blessés. Le 1^{er} mai 2002, le Président George W. Bush lui décerne à titre posthume la Médaille d'Honneur. Il est le premier dentiste de l'armée américaine à l'avoir obtenue à ce jour. Une clinique dentaire militaire à Fort Benning en Géorgie porte son nom. ●

*Une clinique dentaire
militaire à Fort
Benning en Géorgie
porte son nom.*

LES **Impayés**

VOUS FONT GRINCER DES DENTS ?



Déjà **8** ans
à votre service

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

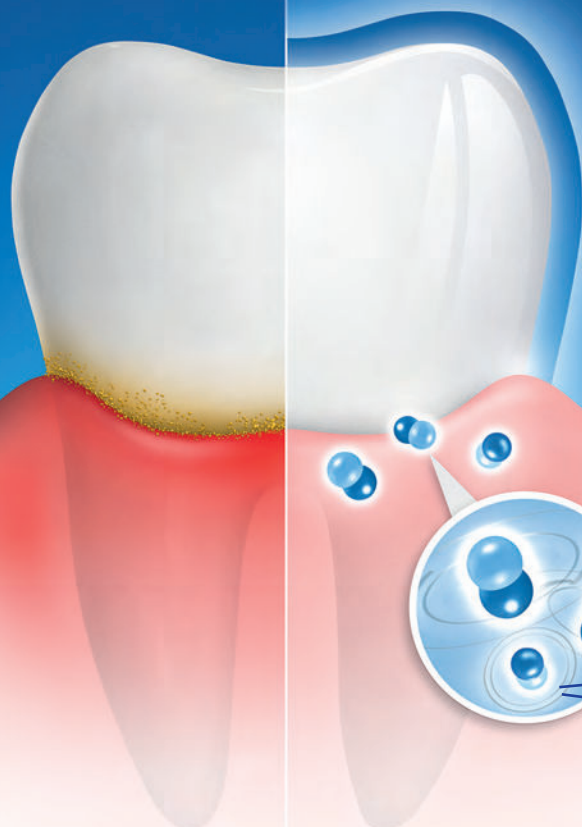
RGC

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

Parce que les gencives sujettes au risque de parodontite ont à la fois besoin
d'une élimination efficace de la plaque dentaire
et d'une action anti-bactérienne supérieure¹



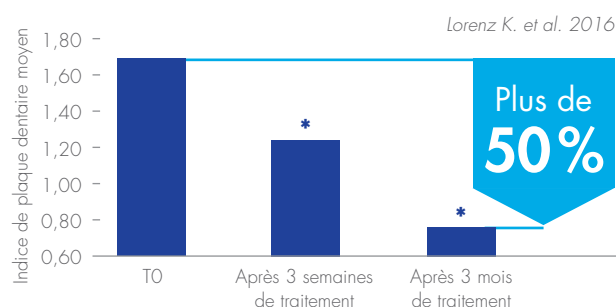
meridol® PARODONT EXPERT – efficacité cliniquement prouvée

- Réduit la plaque de plus de 50 %²
- Garantit une action anti-bactérienne supérieure et de longue durée¹
- Aide à maîtriser la réapparition du biofilm entre deux visites chez le dentiste³

Service Commercial : 02-37-51-67-59

¹ Par rapport à une technologie utilisant du bicarbonate de soude (1400 ppm F⁻).
 Müller-Breitenkamp F. et al. Poster présenté au congrès DG PARO 2017 de Münster, Allemagne ; P-35.
² Comparaison avant et après 3 mois de traitement.
 Lorenz K. et al. Poster présenté au congrès DG PARO 2016 de Münster, Allemagne ; P-27.
³ Recommandation pour les patients souffrant de parodontite: une visite chez le dentiste tous les 3 mois.

Réduction significative de la plaque dentaire



■ Dentifrice meridol® PARODONT EXPERT

* p < 0,001 par rapport à TO Seules les données pertinentes sont représentées

