

SOLUTIONS

Cabinet dentaire

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

Cas d'école

DRS PAUL-HENRI
ET VINCENT FABAS

**PRATICIENS
DE PÈRE EN FILS**

Urgences dentaires : tous mobilisés face au Covid-19



Et aussi : 16 pages de guide pratique

- **Organisation** : Préparer son cabinet à la reprise
- **Management** : Établir son DUER, bien plus qu'une simple formalité !

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 :

- 14 Mai – En ligne
- 28 Mai – En ligne
- 04 Juin – En ligne
- 18 Juin – En ligne
- 25 Juin – En ligne

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

Optimistes ou pessimistes, choisir son camp

Que de chamboulements pour la profession depuis le dernier numéro de *Solutions Cabinet dentaire* ! Nous bouclions le numéro d'avril aux premiers jours du confinement, tandis que ce magazine du mois de mai part chez l'imprimeur au lendemain de la réouverture des cabinets. Entre temps, l'actualité a été si dense que nous avons proposé des articles et des interviews au quotidien sur notre site web (www.edp-dentaire.fr) et que notre compte twitter @Solutions_CD a explosé. Dans le mensuel, nous avons préféré privilégier des articles de fonds, pour revenir sur les événements et donner des conseils pour la reprise. Au fil des prochains mois, votre pratique va évoluer et nous proposerons des témoignages et des reportages autour de la gestion de la crise, mais aussi des difficultés et obstacles liés à la reprise et, espérons-le, sur une note plus gaie, des initiatives positives autour du cabinet dentaire de demain, des réussites et des enseignements.

35 % des praticiens interrogés vont « renoncer à leurs congés estivaux ».

Au plus fort de la crise, le SFCD (Syndicat des femmes chirurgiens-dentistes) a mené une enquête auprès de 1 804 praticiens (34 % d'hommes) de toute la France⁽¹⁾.

L'objectif était de partager leur expérience

de l'impact du coronavirus, de l'impact sanitaire du confinement et de la fermeture de leur cabinet dentaire et des aides apportées à la profession. Les enseignements montrent un pessimisme certain. Alors que la plupart des cabinets proposait des rendez-vous dans un délai inférieur à un mois (44 % des cas) ou entre un et deux mois (29 % des cas) habituellement, les praticiens estiment à présent devoir prolonger ce délai d'attente, « de quelques semaines » (27 %) à « plus de six mois », pour 5 % d'entre eux ! Pour compenser le manque à gagner, mais aussi pour permettre aux patients d'être soignés dans les meilleurs délais, 35 % des praticiens interrogés vont « renoncer à leurs congés estivaux », 27 % « ouvrir des jours supplémentaires », et 19 % « augmenteront leur amplitude horaire ».

Plus globalement, les dentistes se disent « déçus de l'absence de soutien des assureurs » pendant la crise, frustrés « de n'avoir pas pu aider suffisamment leurs patients » et « par le manque de considération du gouvernement pour la profession ». Au vu de la perte de revenus mais aussi des nouvelles contraintes, ils sont presque 3 % à envisager devoir licencier un de leur salarié et... 2,6 % à réfléchir à la fermeture définitive du cabinet ! Dans un autre ordre d'idée, 6 % envisagent un changement d'orientation ou... pour près de 5 % une retraite anticipée.

Nous avons choisi une voie plus optimiste et espérons que les pages qui suivront vous redonnent de l'espoir.

(1) Le FSCD a rédigé un numéro spécial reprise, disp. sur <https://sfcd.fr>

Boutique en ligne de Dentaureum.

Plus rapide. Plus ergonomique. Plus simple.



Vos avantages en un seul coup d'œil

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

Pour toute commande inférieure à 10 kgs.

D
DENTAUREUM
FRANCE

Sommaire

MAI 2020

Actualités 08

Ça vient de sortir 18

• Trousse de chirurgie guidée

Initial d'Anthogyr

Interviews

• Dr Anthony Salama, 20

dentiste-conseil chez Bien-Air

• Steve Manai, directeur 26

de la société RGC Contentieux

Repérages 22

[En couverture] 28

**Urgences dentaires :
tous mobilisés
face au Covid-19**



[Cas d'école] 38



**PRATICIENS DE PÈRE EN FILS
DRS HENRI-PAUL ET VINCENT FABAS**

Chroniques

Jimmy GUINOT 11

Serge DESCHAUX 36

Mathieu ROUPPERT 43

Edmond BINHAS 57

Catherine ROSSI 62

Guide pratique

MANAGEMENT 49

Établir son DUER : bien plus qu'une simple formalité !

ORGANISATION 54

Déconfinement : Préparer son cabinet à la reprise

COMMUNICATION 60

Bien accueillir les patients étrangers

Vie pro / perso 64



• Déclarez votre humeur au cabinet

Bloc-notes 68

Agenda 70

Petites annonces 73

Histoire 74

Les marques que vous allez voir au travers des publicités de ce magazine ont choisi de **maintenir leurs campagnes.**

NOUS LES REMERCIONS de garder leur dynamisme et c'est ensemble que nous poursuivons le projet de **vous informer régulièrement.**

Parresia

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
Pauline Machard
Claire Manicot
Remy 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

Imprimerie de Champagne
52000 Langres

Dépôt légal à parution : Mai 2020

Commission paritaire

1119 T 93542
ISSN 2558-4189
Parresia -109 -111,
avenue Aristide Briand - CS 80068
92541 Montrouge cedex

Ce numéro comporte
un encart Crownceram.

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 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.



**Mathieu
Ruppert**

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

#dentisteapoil**Le cri d'alerte des praticiens en manque de masques**

Vous l'avez sans doute vue passer sur les réseaux sociaux ou dans les médias comme LCI, France Inter, Top Santé, La Provence... mais aussi sur les chaînes d'infos internationales : la campagne #dentisteapoil a fait un carton. Lancée fin mars sur le site Facebook privé Dentistes de France (24 000 membres) à l'initiative des Drs Thierry Desaulles⁽¹⁾ et Julie Zerbib, elle invitait les praticiens à poser sans vêtements dans leur cabinet. Très vite, il a été décidé de rendre ses photos publiques, avec l'autorisation des praticiens concernés. Il ne s'agit évidemment pas d'un mouvement d'exhibition mais d'un cri d'alerte. Le message ? « On est à poil pour soigner ». À l'approche de la levée du confinement, les dentistes s'inquiétaient de ne pas se voir délivrer de masques FFP2, ou alors en quantité insuffisante. « Nous nous sommes dénudés pour nous faire entendre, explique le Dr Desaulles, qui s'est occupé de rassembler et de retoucher les photographies avant de faire un montage vidéo disponible sur Youtube⁽²⁾. Nous n'arrivions pas à attirer l'attention des autorités par les moyens traditionnels. Se montrer à poil sur la toile était une façon humoristique, mais choc, de faire passer notre message. Notre objectif est d'être protégé face au virus pour protéger nos patients et être réinvestis le plus vite possible dans nos missions », s'est-il confié à Solutions Cabinet dentaire. Il rappelle que pendant la crise, les dentistes, qui ont fait dons de leur matériel de protection aux hôpitaux, ont effectué des gardes gratuitement pour gérer les urgences. Ils savaient que dès la reprise du 11 mai, la demande des patients serait forte et qu'il fallait être prêt « à les accueillir dans les meilleures conditions », précise Thierry Desaulles, qui se réjouit de la réussite de ce mouvement. Fin avril, 200 confrères et consœurs, qui pour la plupart ne se connaissaient pas, ont envoyé leur photo. Au même moment, le Ministre de la Santé assurait la mise à disposition de 24 masques par semaine par praticien.

E.V.

(1) Voir notre Cas d'école de Solutions n°24 mars 2020.

(2) Vidéo à voir sur www.youtube.com/embed/QSK_YMSf6V4



ACTUALITÉS

À regarder

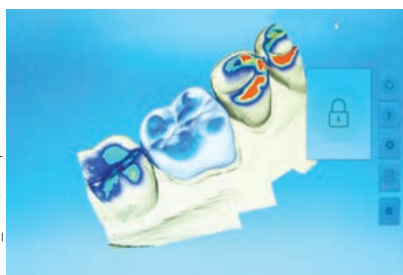
SUR ARTE.FR : « COMMENT BIEN ENTREtenir NOS DENTS »



L'émission Xenius, consacrée à la médecine et la santé sur Arte, propose un reportage de 27 minutes dans un institut de formation des chirurgiens-dentistes allemand. Les présentateurs Adrian Pflug et Emilie Langlade s'initient aux règles d'hygiène bucco-dentaire avec le président de l'ordre des dentistes de Rhénanie-Palatinat et apprennent à ses côtés à travailler avec des têtes fantômes. Disp jusqu'en juin 2021. sur : www.arte.tv/fr/videos/094454-002-A/xenius-comment-bien-entretenir-nos-dents/

LE CHIFFRE

+ 71 % de CA



© Yuri_Arcurs / istockphoto

L'investissement dans un dispositif d'empreinte numérique permettrait d'augmenter le chiffre d'affaires sur les prothèses de 28 à 71 % après seulement trois semaines de pratique, selon un sondage réalisé par la revue Technologie dentaire auprès de praticiens. L'étude quantifie également les gains exponentiels dans la durée (+128 % sur trois ans) qu'elle attribue principalement au gain de temps.

Sourire Mode d'emploi Nouvelle édition 2020



Lot de 10 magazines, 64 pages, 35 euros

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

« Sourire » réunit sous la forme d'une revue agréable à feuilletter, claire et très didactique, les pathologies et soins les plus courants. À proposer en lecture dans la salle d'attente ou à joindre à un plan de traitement, c'est une aide appréciée à la communication et à l'acceptation des devis.

Les thèmes traités :

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

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

Dispositifs médicaux

Le report du règlement européen bien accueilli

L'Union européenne va reporter d'un an - au 26 mai 2021 - la mise en application du règlement européen sur les dispositifs médicaux (2017/745/UE).



© Brian Jackson / iStockphoto

Dans le contexte hors-norme de l'arrêt de l'activité des chirurgiens-dentistes pour lutter contre l'épidémie de Covid-19, la mise en œuvre du nouveau règlement européen aurait constitué une contrainte supplémentaire. « Au regard de la crise et de ses répercussions économiques, le report de la mise en application du règlement européen sur les dispositifs médicaux est une décision importante pour la filière bucco-dentaire. Elle nous permet de rester pleinement mobilisés pour l'approvisionnement des chirurgiens-dentistes et la sécurisation des cabinets dentaires, essentiels au maintien des soins. », déclare Henri Rochet, président du Comident. Quant au

Syndicat national de l'industrie et des technologies médicales (Snitem), il salue, parallèlement à son homologue européen, MedTech Europe, ce report. « Dans le contexte actuel de l'épidémie de Covid-19, ces mois supplémentaires sont indispensables pour assurer le déploiement de ce nouveau règlement, commente Philippe Chêne, président du Snitem. L'aménagement de cette date de mise en œuvre doit permettre au secteur des dispositifs médicaux de se consacrer pleinement à la lutte contre la pandémie. Autre mesure majeure, ce texte ouvre la possibilité de généraliser au niveau européen les dérogations nationales pour la mise sur le marché de certains dispositifs médicaux n'ayant pas finalisé leur certification (marquage CE médical), mais dont l'usage présente un intérêt majeur en termes de santé publique. Cette mesure permettra notamment d'aider à lutter contre l'épidémie de Covid-19. »

Le Snitem souligne que le report concerne uniquement la date d'application, mais ne retarde pas la date à laquelle tous les produits certifiés selon l'ancienne réglementation devront avoir été retirés des circuits de distribution (période de grâce). De plus, le calendrier de mise en œuvre de l'identification unique du dispositif médical n'est pas non plus modifié.

E.V.



LE NOM

Dr Florence Etcheverry

Cette praticienne installée en Dordogne a lancé le podcast qui permet de découvrir des personnalités atypiques du monde du dentaire ! Dans Entretien avec un dentiste, elle met en lumière leurs choix professionnels ou leurs passions (sportifs, créateurs d'entreprises, formateurs...).

<https://entretienavecundentiste.lepodcast.fr>

Humanitaire

GRÈCE : LA PANDÉMIE PERTURBE LES SOINS DENTAIRES OFFERTS AUX MIGRANTS



Des ONG palestiniennes défendent l'accès aux soins dentaires pour les migrants. Comme partout ailleurs, la pandémie de Covid-19 a parasité le travail des humanitaires.

En 2019, la Fédération dentaire internationale avait récompensé l'Association dentaire palestinienne d'un « Smile award » pour son travail de soutien à la fondation Health-Point, qui fournit des soins bucco-dentaires d'urgence aux personnes vivant dans les camps grecs de Moria, sur l'île de Lesbos, et d'Athènes. Le Smile award de la FDI a vocation à soutenir et à promouvoir les soins bucco-dentaires préventifs au niveau local. Il récompense chaque année deux projets originaux mis en œuvre par des associations dentaires nationales.

Une clinique « Dental-Point » accueille les adultes et les enfants du camp de Moria souffrant de douleurs dentaires sévères, ainsi que d'infections orales. La structure est la seule présente sur place. Elle propose également des séances d'éducation à la santé bucco-dentaire adaptées à ces conditions de vie difficiles. Interrompus par la crise sanitaire mondiale, les volontaires de Dental-Point avaient jusqu'alors dispensé près de 250 traitements en 2020, à des patients âgés de 2 à 65 ans. Les soins ont principalement consisté en des obturations et des extractions. Les missions ont été suspendues sur le terrain durant le confinement afin de protéger le personnel et d'éviter tout risque de propagation dans les camps. Néanmoins, les urgences dentaires ont continué d'être assurées, notamment pour soulager les douleurs ou prescrire des antibiotiques. En 2019, la clinique avait accueilli 4 300 patients, ce qui représente environ 16 à 20 personnes par jour.

F. G.

La minute « cabinet optimisé »

PAR JIMMY GUINOT,
CHEF PRODUIT ET EXPERT RÉGLEMENTAIRE LOGICIEL



Coronavirus : Comment reporter efficacement ses rendez-vous ?

Le 16 mars, le Conseil national de l'Ordre des chirurgiens-dentistes a préconisé la fermeture totale des cabinets pour limiter la progression du virus. Le casse-tête de la reprise est : comment reporter l'équivalent de deux mois de rendez-vous avec des non-urgences qui le seront peut-être devenues et des plans de traitements interrompus ? L'idéal serait d'avoir annulé ou d'annuler tous les rendez-vous, sans exception, programmés après le 16 mars.

Pourquoi ? Pour ne pas être confronté au cumul des rendez-vous à reporter et des rendez-vous déjà pris en mai ou juin voire au-delà. Il est préférable de repartir sur une base vierge et de prioriser.

- 1/ Ne reprogrammez pas les rendez-vous non urgents tout de suite (contrôles, etc.).
- 2/ Donnez la priorité aux patients dont le plan de traitement est en cours. Pour plus d'efficacité, prévoyez des rendez-vous plutôt longs.
- 3/ Insérez des plages horaires hebdomadaires pour la gestion des cas considérés comme non urgents durant le confinement mais qui ont attendu et ont besoin d'être rassurés. Prévoyez pour eux des durées de rendez-vous plus courtes.
- 4/ Prévoir une plage horaire pour les nouveaux patients, n'oubliez pas que ce critère est important pour assurer la pérennité de votre cabinet dentaire.

Vous avez la stratégie ? Il ne vous reste plus qu'à vous appuyer sur l'intelligence de votre logiciel dentaire. Certains éditeurs proposent la possibilité d'effectuer des recherches multicritères afin de réaliser des listes de diffusion sur-mesure. Vous souhaitez rechercher des patients dont le rendez-vous a été annulé entre le 16 et le 31 mars 2020 ? Entrez vos critères de recherche et lancez la recherche. Vous obtiendrez la liste très utile pour envoyer un SMS ou rappeler ses patients !

Sortie de crise

La profession dentaire unie



La reprise d'activité s'annonce pour votre profession comme un défi de grande ampleur qui impose le respect de mesures de protections rigoureuses. Dans un esprit unitaire, l'Ordre des chirurgiens-dentistes et les responsables de la profession - Joël Trouillet et Julien Laupie, secrétaires généraux de l'Association dentaire française, Thierry Soulié, président des CDF, Patrick Solera, président de la FSDL et Philippe Denoyelle, président de l'Union dentaire - se sont réunis à plusieurs reprises pendant le confinement. Ces réunions de travail en commun ont permis des échanges constructifs pour faire le point sur les différentes solutions permettant d'adopter une ligne stratégique claire afin d'établir un plan de sortie de crise acceptable par l'ensemble des praticiens.

Des points essentiels ont été évoqués :

- La diffusion à tous les praticiens d'un guide de bonnes pratiques pour les aider à gérer, en toute sécurité, la prise en charge des patients. Ce guide présente des recommandations de toute la communauté scientifique validées par les instances de la profession.
- La mise à disposition pour tous d'un matériel de protection adapté.
- La prise en compte de la logistique, qui reste un défi majeur à relever pour nos partenaires industriels.

Les instances ont estimé que « *compter sur l'État ou sur des structures non professionnelles pour assurer une distribution à la hauteur de nos besoins spécifiques en masques FFP2 est très aléatoire* ». C'est pourquoi des discussions ont été engagées avec les industriels dont ceux de la filière dentaire. Il apparaît acquis que ces derniers seront en mesure de proposer des masques FFP2 et des produits de décontamination en quantité suffisante, pour la reprise et assurer ensuite la continuité de l'approvisionnement pour éviter toute rupture. Il est rappelé qu'il est donc contreproductif de réaliser des stocks sans rapport avec les besoins réels afin de permettre à chacun d'être approvisionné. Commander chez des fournisseurs reconnus, c'est une garantie de sécurité, de fiabilité et de continuité de votre approvisionnement.

Masque FFP2

L'URPS CD-NA FAIT UN ACHAT MASSIF D'EPI

Pour accompagner la reprise d'activité au sein des cabinets dentaires, l'URPS Chirurgiens-dentistes Nouvelle-Aquitaine a proposé aux praticiens libéraux de la région de racheter à tarif préférentiel des équipements de protection individuelle (masques FFP2 et surblouses lavables et réutilisables). En l'absence de dotations fournies par l'État, l'URPS CD-NA a réalisé mi-avril un achat massif d'EPI pour soutenir

les praticiens de la région dans la réouverture des cabinets dentaires. Par ailleurs, seules les commandes en grandes quantités ont été retenues pour les fournisseurs. À noter que l'URPS prend à sa charge 200 000 € du total de la facture auprès des grossistes.



Espagne

UNE ENQUÊTE SUR LES PRATICIENS ET LE COVID-19

Réalisée par le Consejo General de Dentistas (Conseil général des dentistes) et la Sociedad Espanola de salud Pública Oral (Société espagnole de Santé publique orale), l'enquête rendue publique le 17 avril 2020 visait à connaître l'activité et la situation personnelle des chirurgiens-dentistes espagnols. Réalisée auprès de 420 praticiens du 8 au 13 avril, elle révèle que :

- 1 cabinet sur 4 a cessé toute activité en cette période, les autres se consacrant exclusivement aux urgences.
- 8 praticiens sur 10 n'ont pas accès aux fournitures en EPU
- 12 % ont pu acquérir des EPI par eux et leurs équipes, 9 % uniquement pour eux.
- La moitié des praticiens affirme avoir présenté des



© barcher / istockphoto

symptômes du Covid-19, 10 % ont eu un contact avec le virus et 2 % disent avoir été atteints de la maladie, 1,5% des praticiens interrogés ont subi un test.

- 60 % des praticiens se disent inquiets du risque d'être contaminés.



© thumb / istockphoto

LE NUMÉRO

0805 23 23 36

L'association SPS a lancé un dispositif d'écoute 24h/24, 7 jours/7, pour les praticiens fortement éprouvés en cette période d'épidémie. Les appelants peuvent être réorientés vers des psychologues, médecins et psychiatres pour des téléconsultations gratuites.

CARCSDF

Une aide exceptionnelle pour les praticiens en activité

Le 9 avril, pour répondre à la crise sanitaire qui touche les chirurgiens-dentistes libéraux et sages-femmes libérales, la CARCSDF a décidé de suspendre pour six mois le paiement des cotisations retraites et d'allouer une aide exceptionnelle aux chirurgiens-dentistes en activité.

En détails :

1. Suspension pour tous et pour six mois, d'avril à septembre 2020, des encaissements de cotisations et report du paiement étalé sur douze mois de juillet 2021 à juin 2022

2. Versement d'une aide exceptionnelle aux chirurgiens-dentistes libéraux en activité* de 4 500 €, versée en trois fois, soit 1 500 € d'avril à juin 2020 en dotant le fonds d'action sociale d'un budget exceptionnel de 167 millions €.

* En bénéficient les affiliés au 31/3/20, y compris les cumuls emploi-retraite et les cotisants en précontentieux et contentieux ayant un plan d'apurement de leur dette.

Pour faire face à la crise sanitaire...

Les fournisseurs du secteur bucco-dentaire se mobilisent

Vos fournisseurs ont été nombreux à lancer des actions pour aider à la lutte contre le Covid-19. Bravo pour leur dynamisme et pour leur soutien précieux. Petit aperçu de ces initiatives.

BIOTECH DENTAL MULTIPLIE LES ACTIONS

Grâce à sa maîtrise de la fabrication additive, Biotech Dental a mis au point un prototype de visière de protection imprimé en 3D. Son parc d'imprimantes de l'usine de Scionzier (74), habituellement dédié à la fabrication de prothèses amovibles, a été entièrement dédié à la fabrication de visières de protection dès le début du mois d'avril. Celles-ci ont été distribuées gratuitement aux soignants dans les CHU de Lyon et Aix-Marseille ainsi qu'à l'hôpital de Salon-de-Provence. L'impression 3D permettant de fabriquer un volume important de protections tout en respectant les normes de sécurité pour les collaborateurs, Biotech Dental continue de se mobiliser et travaille sur la création d'un nouveau prototype de visière, offrant une protection encore

renforcée et un meilleur confort de port. Par ailleurs, afin de vous permettre de préparer la reprise et de soigner vos patients dans les meilleures conditions le moment venu, le groupe a mis au point un Guide de conseils, en collaboration avec des experts. Celui-ci regroupe une liste de conseils à suivre pour protéger au mieux vos patients, votre personnel, et vous-même, ainsi que garder vos locaux propres et désinfectés. (Disp. sur <https://bit.ly/3bODpQD>) Enfin, le Pdg de l'entreprise, Philippe Véran, a envoyé un communiqué demandant au gouvernement doit mettre en place un fonds d'abondement simple pour permettre aux entreprises de pouvoir contribuer au financement du système public de santé.



« Le principe de ce fonds serait que les entreprises puissent y verser jusqu'à 10 % de leur bénéfice annuel net après impôt. Cela signifierait que seuls les actionnaires de l'entreprise participeraient à cet effort. Chacun décidera comme il le veut du pourcentage qu'il verserait ou pas. Je m'engage à ce que le groupe Biotech Dental participe à la mise en place de ce fonds et y contribue », écrit-il.



LYRA ETK IMPRIME DES VISIÈRES POUR L'AP-HP



L'entreprise a participé à la grande mobilisation des makers avec l'impression 3D de supports de visières de protection des soignants de l'AP-HP, avec la mise à disposition d'une imprimante 3D et de consommables.

Sur sa page Facebook, l'entreprise a lancé une série d'animations « confinement » pour réfléchir à demain et occuper utilement son temps.

Cela a débuté par un sondage auprès des chirurgiens-dentistes, notamment pour connaître leurs activités pendant le confinement et savoir comment ils prévoient la reprise de leur exercice, puis des propositions ludiques et professionnelles, avec des conseils de lecture, de sites pour cinéphiles, des résultats d'études, la mise en avant des webinaires animés par les clients...



KOMET FRANCE OFFRE DES BIDONS DE SOLUTIONS HYDRO-ALCOOLIQUE

Consciente des problèmes que rencontre le personnel soignant des hôpitaux, la société Komet France a offert à la Pitié-Salpêtrière 30 bidons de 1 litre de solution hydro-alcoolique AlproSept-HDE (produit distribué en France, fabriqué en Allemagne), pour les aider dans cette situation sanitaire. En outre, la société est en marché avec l'AP-HP dans le cadre d'instruments dentaires (fraises, polissoirs) mais également dans le médical (lames de scie prothèses orthopédiques).

SUBSTANCES ACTIVES : LE COLLECTIF AU SERVICE DU BIEN COMMUN



L'équipe de Substances Actives s'est mobilisée sur le terrain pendant le confinement en participant bénévolement à la réalisation d'un reportage photo et vidéo lors de la transformation d'un cabinet d'omnipratique en cabinet d'urgence et de garde. Le reportage a été réalisé sur en deux temps : une journée sur la préparation du cabinet du Dr Thai et une autre une journée effective de garde en pleine crise sanitaire. Cela a permis de diffuser l'expérience des praticiens et de nourrir la réflexion d'un groupe créé sur WhatsApp de plusieurs dizaines de chirurgiens-dentistes sur la reprise d'activité.

PROMODENTAIRE SOUTIENT LES EHPAD

Stemmer Distribution et Promodentaire se sont mobilisés pour aider et soutenir les Ehpads et leur personnel soignant. Le 31 mars, c'est plus de 100 000 masques chirurgicaux et 20 000 gants qui ont été acheminés depuis la plateforme logistique à la fondation Casip-Cojasor. « Nous souhaitons exprimer, à notre manière, toute notre gratitude et notre admiration à ces personnes qui risquent

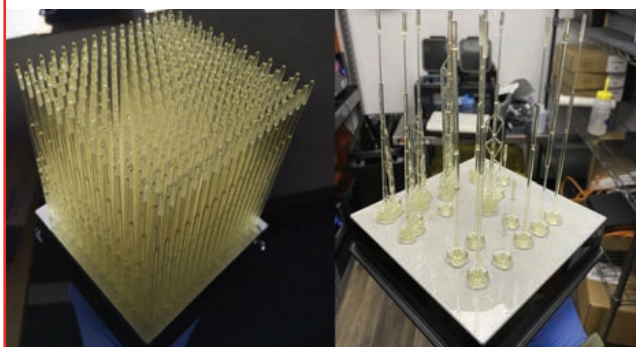
leur vie ainsi que celles de leurs proches au quotidien afin de sauver celles des autres, annonçait l'entreprise sur sa page Facebook. Nos plus grands remerciements vont également à toutes les personnes qui permettent cette livraison. Nos employés logistique travaillent sous haut risque pour fournir au corps médical l'ensemble des fournitures nécessaires à cette lutte. »



© busenida / istockphoto

FORMLABS LANCE LE FORMLABS SUPPORT NETWORK FOR COVID-19 RESPONSE

Formlabs, spécialiste de l'impression 3D, a lancé le Formlabs Support Network for Covid-19 Response, pour mettre en relation la communauté médicale avec des clients de Formlabs désireux d'aider les chercheurs et les soignants



dans leur combat contre le Covid-19. 1 500 volontaires ont contribué ainsi à concevoir, prototyper et imprimer des pièces. Parmi les réalisations : la mise au point et l'impression 3D, avec des résines bio-compatibles Formlabs, d'écouillons utilisés dans le cadre des tests de dépistage. L'entreprise a aussi ouvert la Community Part Library : une bibliothèque ouverte à tous pour télécharger gratuitement les fichiers nécessaires à l'impression d'accessoires utiles dans notre lutte quotidienne contre l'infection : boucle pour soulager la pression causée sur les oreilles par les élastiques d'un masque, clips permettant de transformer un morceau de tissu en masque sans avoir besoin de machine à coudre, accessoire à fixer sur une poignée de porte pour l'ouvrir sans les mains...

AMPLI MUTUELLE CONTRIBUE AU DÉVELOPPEMENT D'ÉCOUTE SPS



AMPLI Mutuelle contribue depuis 2017 via son mécénat au développement de la plateforme d'écoute téléphonique nationale SPS (Soins aux professionnels en santé), créée en 2015 et spécialisée dans la prise en charge des professionnels de santé touchés par le burn-out, la dépression ou des idées suicidaires.

En ces temps de pandémie Covid-19, les praticiens sur le terrain à l'hôpital comme en ville font face à un stress, une détresse et une confrontation à la mort au quotidien. Grâce à la mobilisation

de ses partenaires comme l'Assurance maladie, des ARS, des partenaires privés comme AMPLI Mutuelle et de généreux donateurs, tous soucieux de soutenir les professionnels de santé, SPS met en place des moyens exceptionnels pour être à leur écoute :

- Un n° vert gratuit, anonyme, ouvert 24h/24 et 7j/7 avec un taux de décroché de 100 %.
- Une appli ASSO SPS téléchargeable sur Google Play et Apple Store permettant de choisir son interlocuteur pour échanger à distance.

GLOBAL D MET DES MASQUES À DISPOSITION

Afin d'accompagner et d'apporter son soutien aux professionnels de santé qui se battent contre le Covid-19, les équipes de Global D en production, dans l'usine de Brignais, proche de Lyon, ont réuni 1 000 masques chirurgicaux qui ont été mis à la disposition de l'Agence régionale de Santé. En effet, Global D est pourvu d'une salle propre pour conditionner en zone à atmosphère contrôlée les produits de santé que l'entreprise fabrique pour les chirurgiens maxillo-faciaux, oraux et chirurgiens-dentistes. Par la suite des équipes commerciales de Global D et des équipes techniques de One Ortho Medical, la division digitale du groupe Menix, ont lancé la production de lunettes et de visières de protection validées par les équipes des Hospices Civils de Lyon. Tous les partenaires se sont mobilisés



pour fournir la matière première : EOS, fabricant d'imprimantes 3D additives, apportent 100 kg de matière première, tandis que Bureau Vallée a donné des films plastiques. Le groupe a imprimé des armatures

blanches pour porter des lunettes de protection, puis découpe les protections dans du film transparent de papeterie. Pour le SAMU, Menix produit des porte-visières orange.

ANTHOGYR

PLUS DE SOLUTIONS NUMÉRIQUES AVEC LA TROUSSE DE CHIRURGIE GUIDÉE INITIAL

La nouvelle trousse de chirurgie guidée Initial apporte la précision nécessaire à la réalisation du projet prothétique et contribue à diminuer l'invasivité et la durée de traitement des patients.

• Une solution simple pour le guidage des premiers forets

La nouvelle solution de chirurgie guidée Initial d'Anthogyr permet de guider les premiers forages pour assurer le positionnement précis de l'axe implantaire et du point d'émergence. Partie intégrante d'un flux de travail numérique, elle apporte la précision nécessaire à la réalisation du projet prothétique à partir de la phase de planification. La chirurgie guidée Initial laisse la liberté aux praticiens de terminer la pose de l'implant à main levée.

À propos d'Anthogyr

Basée à Sallanches au pied du Massif du Mont-Blanc (France), Anthogyr est une entreprise issue du savoir-faire en mécanique de précision de la Vallée de l'Arve depuis plus de 70 ans. Spécialisée dans la conception et la fabrication de solutions implantaires innovantes, de prothèses personnalisées et d'instrumentation, partenaire de la restauration complète de la dent au service des chirurgiens-dentistes et des prothésistes dentaires, l'entreprise fabrique ses produits en France et au Luxembourg, et les commercialise dans plus de 80 pays. Anthogyr est une marque du groupe Straumann.



• Une trousse compacte et complète

Elle permet de pratiquer tous types de chirurgies, sur site cicatrisés comme en implantation post-extractionnelle immédiate. Compacte et ergonomique, elle présente un large éventail d'instruments. Avec cette nouvelle offre bientôt compatible avec les principaux logiciels de planification du marché⁽¹⁾, Anthogyr privilégie l'ouverture.

La chirurgie guidée Initial concerne aussi les prothésistes qui auront la possibilité de concevoir et de fabriquer eux-mêmes les guides chirurgicaux. Ils pourront ainsi utiliser les douilles de guidage pratiques et précises. De faible encombrement en espace mésio-distal étroit, leur profil est également conçu pour éviter toute rotation dans le guide chirurgical lors de l'opération. Cette solution est déjà disponible en France et sera déployée en Europe mi-2020. ●

1. Déjà compatible avec Smop et Realguide. Bientôt avec coDiagnostix, Implant Studio, Blue Sky Plan, Romexis.

Plus d'informations :
www.anthogyr.fr



3 QUESTIONS À
YANIK SEGGINGER,
**ANTHOGYR HEAD OF GLOBAL
MARKETING & EDUCATION**

Quelle est la genèse de ce lancement de produit ?

Avec le kit de chirurgie guidée Initial, nous voulons créer un maillon supplémentaire en termes d'intégration à la chaîne numérique : de la planification implantaire à la chirurgie guidée. Notre objectif est d'apporter la sérénité essentielle aux praticiens pour qu'ils puissent placer les implants avec la précision nécessaire. Nous avons également privilégié la flexibilité en choisissant une solution ouverte à différents logiciels de planification. Bien entendu, les instruments et accessoires qui composent la trousse bénéficient du savoir-faire industriel d'Anthogyr.

• Combien de temps a nécessité son développement ?

La chirurgie guidée Initial a nécessité deux ans de développement par notre département R&D et les équipes industrielles. Cette phase tient bien entendu compte des essais cliniques, à laquelle il faut ajouter le temps de collaboration pour rendre la solution compatible avec les différents logiciels de planification de nos partenaires. C'est déjà le cas pour Smop (Swissmeda) et Realguide (3Diemme), viendront bientôt CodiagnostiX (Dental Wings) et Romexis (Planmeca), puis Blue Sky Plan.

• Quel est le positionnement de ce nouveau produit ?

Le kit de chirurgie guidée Initial s'utilise en complément de la trousse de chirurgie de notre gamme d'implants Axiom Multi Level. Comme le suggère son nom, elle contribue à la préparation initiale du site implantaire. Cette trousse offre la possibilité aux praticiens de réaliser tous les types de chirurgies. Elles s'adressent également aux prothésistes qui veulent confectionner leurs guides chirurgicaux. Chez Anthogyr, nous attachons beaucoup d'importance aux besoins exprimés au sein des deux spécialités.

Comment « louper » un implant...

Marc BERT



103 pages, 45 euros, ISBN : 978-2-7598-0789-5

Un livre rempli d'humour et de sagesse sur l'échec et l'apprentissage en implantologie

- ☞ Marc Bert pratique l'implantologie depuis toujours. Dans ses vies antérieures, il a mis en place des implants en pierre, puis en fer, en bronze et en or. Dans cette vie, il place des implants en titane et espère, dans une vie future, mettre en place des implants virtuels, ce qui sera quand même moins fatigant.
- ☞ Adepte, entre autres, de Lao Tseu (VIe siècle avant J.-C., et qu'il a bien connu), il a mis en oeuvre l'adage principal de ce philosophe : «L'échec est le fondement du succès» et, d'échecs en échecs, essaie d'approcher de la perfection suprême : le succès.
- ☞ Dans ce livre, il apporte toute son expérience sur la manière d'obtenir, à coup sur, un échec en implantologie dentaire : choisir le mauvais implant (et ils sont légions), choisir le mauvais patient, faire du tourisme dentaire en France, utiliser des techniques aberrantes, et pourtant diffusées...

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



Dr Anthony Salama, dentiste-conseil chez Bien-Air

HYGIÈNE ET ENTRETIEN : LES INSTRUMENTS ROTATIFS EN LIGNE DE FRONT »

La crise sanitaire va replacer l'hygiène en cabinet au centre des préoccupations premières des praticiens. Assurer des process d'hygiène et d'entretien optimaux, c'est protéger et rassurer patients, assistantes et praticiens. Le point sur les bonnes pratiques avec le Dr Salama.

Bien-Air est fabricant d'instruments rotatifs. En quoi l'hygiène et l'entretien de ces instruments sont-ils cruciaux au sein du cabinet ?

La période que nous venons de traverser a mis en lumière l'enjeu de protéger le patient, l'assistante et le praticien. En effet, l'instrumentation rotative peut-être un vecteur de contamination croisée de par les projections générées qui peuvent atteindre plusieurs mètres. Aujourd'hui plus que jamais, il faut rassurer patients et collaborateurs sur l'hygiène, cœur de notre métier. L'intransigeance doit être de mise, et l'hygiène doit être placée au centre de l'activité du cabinet. L'instrument rotatif peut générer du stress pour le patient, lever les interrogations sur l'hygiène est un premier pas vers la confiance du patient envers son praticien.

L'enjeu est également économique, en effet, 40% des pannes reçues à notre atelier SAV résultent d'un manque d'entretien. Chaque instrument renferme une micro-mécanique de précision qui tourne parfois à plus de 300 000 tours/minute. Comme pour une voiture, un manque d'entretien peut avoir des conséquences sur le matériel en lui-même, mais également générer des dysfonctionnements

sur l'unit dentaire ce qui peut engendrer des coûts non négligeables.

Quels conseils donner aux praticiens soucieux d'appliquer les bonnes pratiques ?

Mon premier conseil : pour un respect optimal des protocoles d'hygiène et de maintenance, chaque fauteuil doit être équipé de deux, voire trois jeux d'instruments (turbine, contre-angles bleu et rouge) selon le rythme du cabinet, ce afin que praticien et assistante aient un confort de travail et puissent aisément intégrer l'entretien du matériel dans leur routine quotidienne. Le temps d'hygiène et d'entretien est un temps d'immobilisation du matériel, un parc matériel suffisant et des protocoles planifiés permettent un confort de travail et une sécurité optimale.

Les assistantes peuvent-elles être formées à l'entretien des instruments dynamiques ?

L'assistante dentaire a un rôle clé dans l'entretien du matériel. Parfois faute de temps ou de formation, celui-ci peut être mal ou pas assez effectué alors que des gestes simples peuvent être mis en place. Nous proposons aux cabinets un

audit gratuit de leur parc de matériel et des conseils sur-mesure afin que l'entretien s'intègre facilement dans les habitudes du cabinet.

Vous visitez les cabinets de vos confrères : quels protocoles peuvent être mis en place pour améliorer leurs routines ?

Le constat est simple : le bon respect de l'entretien, dépend de l'attention et de l'importance accordée par le praticien, la direction du cabinet à ce sujet. L'aménagement du cabinet, de la salle de sté, doivent être pensés pour que la personne qui effectue la maintenance ait un confort de travail et ne soit pas polluée par des gestes chronophages. Le rythme des praticiens et assistantes est soutenu, l'application des process d'entretien doit être fluide. Bien-Air apporte des conseils sur-mesure aux cabinets sur cette ergonomie nécessaire. ●

En savoir plus

Hotline Bien-Air : 01 49 08 02 60
Service après-vente :
savfrance@bienair.com

Hyperion X5 Ceph



GRUPE STRAUMANN

LANCEMENT DES GOUTTIÈRES CLEARCORRECT EN FRANCE



Les aligneurs ClearCorrect présentent de nombreux avantages, parmi lesquels :

- Fabrication à partir de Zendura, un matériau polymère rigide de polyuréthane spécialement développé pour les applications d'aligneurs orthodontiques, à la différence de la plupart des gouttières qui sont faites en PTEG.
 - La résistance du matériau est l'élément fondamental pour la réussite d'un plan de traitement afin de maintenir un tractage des dents avec pression constante et limiter la fracture des gouttières. Les études montrent que le Zendura est deux fois plus résistant que les matériaux concurrents.
 - La transparence du matériau : la ligne de découpe au-dessus du collet apporte une meilleure rétention, ce qui nécessite moins de taquets pour des aligneurs plus discrets.
- De plus, ClearCorrect est sans BPA, sans phtalate et ne contient pas de trace de gluten.

Un traitement simplifié en 4 étapes :

1. Envoi des empreintes photographiques et les objectifs du traitement par le praticien.
2. Création d'une représentation 3D des dents du patient, prenant en compte l'évolution du traitement jusqu'à la phase finale de ClearCorrect.
3. Impression 3D de modèles pour la création des aligneurs transparents par thermoformage (durée de 2 semaines).
4. Port des gouttières au moins 22h/ jour, ne les enlevant que pour manger, boire et se brosser les dents.

Pour plus d'informations :

www.straumann.com/clearcorrect.html

SUBSTANCES ACTIVES

UN KIT-MÉDIA COMMUNICATION PATIENTS COVID-19

Substances actives, conscients des nombreux sujets auxquels ses clients chirurgiens-dentistes ont à faire face maintenant et dans un proche avenir, a pris l'initiative de proposer gratuitement un kit média d'information destiné à la sensibilisation des patients en amont des consultations ainsi qu'au cabinet dentaire. Ce kit ne prétend pas être exhaustif, alors n'hésitez pas à le compléter ou à contacter l'entreprise pour faire part de vos suggestions.

Pour plus d'informations :

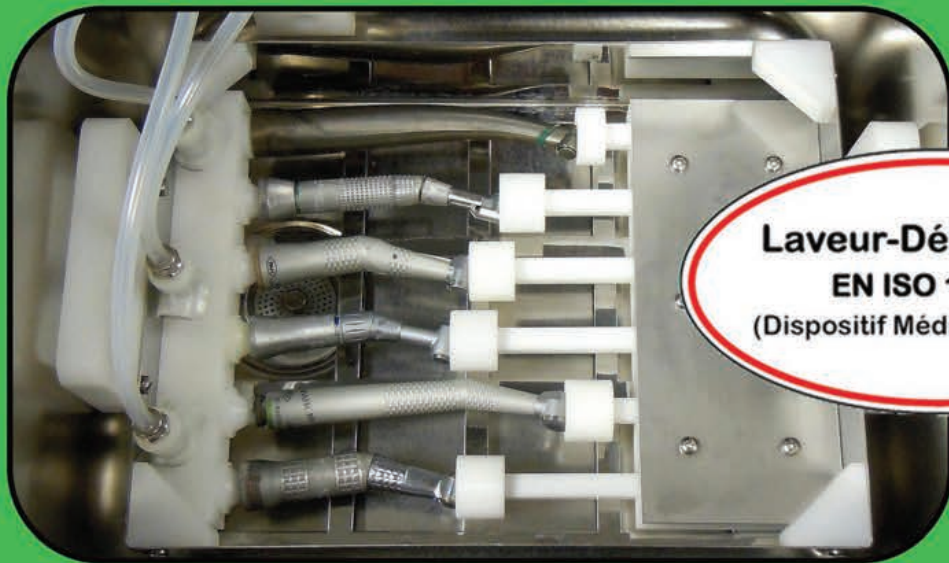
www.substancesactives.com/kit-communication-covid-19-cabinet-dentaire/



SONIC

GAMASONIC - France -

Rotatifs : Sécuriser vos actes



Laveur-Désinfecteur
EN ISO 15883-1
(Dispositif Médical Classe IIb)

- ▶ *Instruments Aseptisés avec l'appareil SONODYN*
(Nettoyage - Désinfection - Séchage)



- ▶ *Sprays Désinfectés avec le produit STERISPRAY®*
(Désinfection permanente)

LABOCAST

FENÊTRES OUVERTES SUR LES PRATIQUES NOUVELLES



Afin de transformer ces temps de confinement en espaces d'échanges et de renouvellement, le laboratoire Labocast a offert à tous ces praticiens, une à deux fois par semaine, des webinaires qui ouvrent les perspectives. Implantologie, esthétique dentaire, flux tout numérique, mais aussi phyto-aromathérapie et surtout gestion et reprise de l'activité : toutes les questions que se posent les chirurgiens-dentistes ont été abordées.

Dans une approche clinique et pratique, les conférenciers ont accompagné les réflexions de plus de 150 praticiens, dans un format favorisant l'échange : exposés

et questions en direct.

Tous les webinaires restent accessibles sur le site web.

• **La gestion esthétique implanto-prothétique du secteur antérieur,**

Dr Sylvain Altglas

• **Comment préparer au mieux la reprise après la crise,**

Dr Edmond Binhas

• **Les points clés pour mieux voir et communiquer la couleur,**

Dr Pascal Zyman

• **Phytothérapie : valeur ajoutée pour le cabinet,**

Dr Florine Boukhobza

• *Les traitements modernes des dyschromies,*

Dr Alexandre Miara

• *Intérêts de la prise d'empreinte optique en omnipratique,*

Dr Gérard Loufrani

• *La nouvelle prothèse numérique,* Nicolas Burckhart, responsable technique Labocast

• *Trucs et astuces pour optimiser votre flux numérique,*

Dr Gérard Duminil

Pour plus d'informations :

www.labocast.fr

DG SHAPE

NOUVEAU SYSTÈME FIXATIONS POUR L'USINAGE DE PRE-MILLED

DGSHAPE a Roland Compagny, filiale de Roland DG Corporation, est un fournisseur de solutions numériques pour les techniciens de laboratoires dentaires et les praticiens. L'entreprise sort un nouveau système d'usinage de piliers personnalisés en titane « AK-1 » pour l'usineuse en milieu humide DWX-42W.

Cette usineuse DWX-42W est réservée à la fabrication numérique de prothèses dentaires de type chape, couronne et bridge, inlay et onlay. Elle traite divers matériaux dentaires comme le disilicate de lithium, la

vitro-céramique, le PMMA, et la fibre de verre. Le système de fixation AK-1 est un support pour pre-milled qui permet l'usinage des piliers personnalisés en titane des marques suivantes : GeoMedi, MEDENTiKA et NT-Trading.

Caractéristiques du système de fraisage de piliers AK-1

- Installation simple du système AK-1. Il suffit d'assembler l'adaptateur du pilier, de changer le plateau filtrant et les fraises pour commencer à usiner les piliers personnalisés.



- Nouvelles fraises pour le titane. Spécialement développées et optimisées pour le fraisage du titane, les nouvelles fraises assurent une finition et une qualité remarquable.

Pour plus d'informations :

www.dgshape.com

www.rolanddg.fr

Nouveau PE9



Le fauteuil à mettre entre toutes les mains


GROUPE
Airel Quetin
POUR UN ÉQUIPEMENT DENTAIRE ADAPTÉ

En continuité du PE7 et du PE8, conçus et approuvés depuis plus de 20 ans, Quetin sort aujourd'hui le fauteuil PE9, la référence en terme de confort et d'ergonomie pour le dentiste et le patient.

Le PE9 a été re-designé pour convenir à tous les dentistes.

Ses nombreuses fonctionnalités en font un unit universel.

**MADE IN
FRANCE**



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

Airel Quetin - 917, Rue Marcel Paul - 94500 Champigny-sur-Marne
Tél : 01 48 82 22 22 - choisirfrancais@arel.com
Dispositif médical : Classe IIa - Organisme notifié : SZUTEST (2195) -
Fabricant : Airel, France / Avril 2019
Pour toute information complémentaire, se référer à la notice d'utilisation

Steve Manai, directeur de la société RGC Contentieux



« UNE MÉTHODE DE RECouvreMENT DES IMPAYÉS DENTAIRES UNIQUE »

RGC Contentieux est une société de recouvrement spécialisée dans le secteur dentaire. Solutions a rencontré Steve Manai, son directeur, pour évoquer les spécificités d'un métier délicat, mais indispensable pour la santé financière des cabinets.

Pourquoi s'être spécialisé dans le secteur dentaire ?

Nous avons constaté qu'il y avait un besoin et une demande de la part de praticiens qui se retrouvaient parfois désemparés face aux mauvais payeurs. En raison de la spécificité de la relation soignant-soigné, beaucoup se sentent trahis lorsqu'on leur fait défaut. La créance dentaire est complexe. Elle peut provenir d'une facture d'omnipraticque, d'orthodontie, ou de soins purement esthétiques. Or, la façon d'aborder le recouvrement est très différente dans chacun de ces cas. D'où la nécessité de créer une structure entièrement dédiée aux chirurgiens-dentistes et habituée à ces problématiques. Depuis 2012, nous intervenons partout en France métropolitaine et même dans les départements d'outre-mer.

Quel est l'avantage de recourir à une société telle que RGC Contentieux ?

Devoir gérer ses impayés soi-même est fastidieux et coûteux, que ce soit en temps, en énergie, ou en argent. Par exemple s'il faut faire appel aux services d'un avocat... Au contraire, externaliser le recouvrement permet de faire intervenir un tiers qui sera plus à même de trouver rapidement une solution quand le débiteur fait la sourde oreille. Nous

sommes avant tout les partenaires des praticiens. La procédure est très simple : à chacun son métier, nous n'avons besoin d'aucun document ! La rétribution se fait par commission sur les sommes récupérées, le praticien n'a rien à déboursier en cas d'insuccès.

Sur quels types de dettes agissez-vous ?

Nous recouvrons des impayés de tous montants, même s'ils ont déjà été confiés à d'autres sociétés ou à des huissiers de justice. Rouvrir d'anciens dossiers est particulièrement intéressant, car notre méthode, spécialement calibrée pour les cabinets dentaires, est unique en France. Nous agissons sur des créances qui remontent au maximum à cinq ans. Souvent, les dentistes se focalisent sur de grosses factures en souffrance, mais les petites sommes sont stratégiques car plus bien plus nombreuses dans les tiroirs. Ce sont ces dettes qui permettent de renflouer une trésorerie. Je pense que la période difficile d'interruption d'activité due au confinement est une bonne occasion d'aller chercher ces créances, parfois en dormance depuis plusieurs années.

Pouvez-vous vous engager sur un taux de succès ?

Chaque cas est différent. Mais une chose est sûre : plus l'on attend, moins l'on

a de chances d'être payé. Comme le dentiste est avant tout un soignant, il a tendance à trop faire confiance et à mettre la dette de côté en pensant que le patient va finir par payer. Or le mauvais payeur est un filou ! Il va changer de téléphone ou peut profiter d'un déménagement pour se dérober. Il faut être réactif. Sur un dossier récent, de moins d'un an, et si l'on arrive à joindre la personne, le taux de réussite se situe entre 50 et 70 %.

Agir sur ses impayés peut-il rejallir négativement sur l'image du praticien ?

Il faut bien comprendre que personne ne va aller se vanter d'être talonné par une société de recouvrement ! Si le praticien ne fait rien, il y a un risque que cela se sache et que les mauvais payeurs continuent à venir tout en sachant qu'ils n'auront pas de problème... Agir est la seule façon de faire disparaître de son cabinet les gens que l'on ne veut plus voir. ●

Propos recueillis par François Gleize

En savoir plus

www.rgc-contentieux-dentaire.com

A smile



L'ÉCLAIRCISSEMENT PROFESSIONNEL PAR BISICO

Gels d'éclaircissement ambulatoire en seringue



A smile HP

Peroxyde d'hydrogène à 6 % avec calcium

Port diurne

Haute viscosité du gel pour un parfait maintien en place

pH neutre

Haute concentration en eau

Nitrate de potassium et fluorure de sodium

Efficacité et confort

A smile CP

Peroxyde de carbamide à 10 %

Port nocturne ou diurne

Haute viscosité du gel pour un parfait maintien en place

pH neutre

Haute concentration en eau

Nitrate de potassium et fluorure de sodium

Efficacité et confort

ET LA SOLUTION COMPLÈTE POUR VOS PROCÉDURES D'ÉCLAIRCISSEMENT

Alginate - Ciseaux / Etuis à gouttières - Plaques à thermoformer - Plâtre composite - Résine d'espacement - Thermoformeur



A smile

bisico

208 allée de la Coudoulette

13680 Lançon-Provence - www.bisico.fr

Ces Dispositifs Médicaux sont des produits de santé réglementés qui portent, au titre de cette réglementation, le marquage CE - Classe I - Fabricants : Bisico (Chrominat), Tak Systems (Earth Stone), Micerium (ENAdam), 3A Medes (Easy Vac), Keystone (plaques Soft EVA Tray), Omax International (Trim Scissors). Nous vous invitons à lire attentivement les instructions figurant dans la notice qui accompagne le Dispositif Médical ou sur l'étiquetage remis. Non-remboursé par les organismes d'assurance santé. A smile HP et A smile CP sont des Cosmétiques - Fabricant : FIP. Images cliniques (courtoisie du Dr M. Clément) : situation initiale et résultat de l'éclaircissement au 5^e jour. Publicité A smile (ZZ 1500) - V4 - 02/2020

Urgences dentaires : tous mobilisés face au Covid-19



Les mesures de confinement liées à la pandémie de Covid-19 ont entraîné la fermeture de vos cabinets. Dans ce contexte exceptionnel, l'ONCD a lancé le 18 mars un plan d'action inédit pour assurer à la population la permanence d'accès aux soins urgents. Retour sur l'élan de générosité de la profession.

PAR CLAIRE MANICOT



On croyait le monde moderne à l'abri d'un tel fléau... Un virus qui se dissémine à grande vitesse dans les airs, passant les frontières au gré de porteurs sains et faisant exploser son taux de contamination dans des foyers du Val d'Oise, de Mulhouse ou d'Ajaccio. Un virus qui épargne certains mais qui essouffle et accable d'autres de fièvre, de fatigue, tel un rouleau compresseur, tuant un peu plus de personnes chaque jour, les plus vulnérables étant les personnes âgées. Tout est allé très vite, prenant de court les

responsables politiques, les professionnels de santé, et créant un effet de sidération. Le SARS-COV-2, virus responsable du Covid-19 (en anglais coronavirus disease 2019), très virulent, se propage soit par projection de gouttelettes respiratoires expulsées par le nez et la bouche, soit par contact manu-porté. Vous faites partie des professionnels de santé les plus exposés compte-tenu du mode de transmission, mais aussi en raison des caractéristiques propres aux soins dentaires. « *Le chirurgien-dentiste travaille dans la bouche même du patient et, en plus, il utilise des turbines qui tournent à 300 000 tours par minute pour tailler, ouvrir des dents en pulvérisant de l'eau. Les microgouttelettes et les aérosols vont se propager dans un rayon de 1,5 mètre autour de la tête du patient, contaminant s'il y a lieu, le plan de travail, le praticien ou l'assistante. En l'absence de précautions spécifiques, on comprend bien qu'un cabinet dentaire peut être un lieu de contamination croisée entre les patients, les praticiens et les assistantes* », explique Serge Deschaux, chirurgien-dentiste expert auprès du ministère de la Santé.

Un maillage territorial initié par le Conseil de l'Ordre

À la mi-mars, quand le gouvernement a annoncé la fermeture de tous les lieux publics et des établissements scolaires, vous souvenez-vous de ce temps suspendu ? Pour certains, vous avez pris les devants, dès le vendredi 13 mars, vous avez prévenu vos équipes et anticipé l'invitation « historique » à fermer vos cabinets dentaires qui surviendra la semaine suivante.

Le lundi 16 mars, Serge Fournier, président de l'ONCD utilisait les réseaux sociaux Facebook ou Instagram pour s'adresser à vous via une vidéo : « *Chères consoeurs, chers* →

« En l'absence de précautions spécifiques, on comprend bien qu'un cabinet dentaire peut être un lieu de contamination croisée entre les patients, les praticiens et les assistantes. »

confrères, vous avez toutes et tous pris conscience de la gravité de la situation dans notre pays face à l'épidémie du coronavirus », commençait-il sur un ton solennel. S'ensuivait une recommandation à suspendre votre activité de soins, en estimant toutefois inconcevable « d'abandonner les patients, en les privant des soins bucco-dentaires d'extrême urgence dont ils ont besoin ». Il annonçait un maillage territorial afin d'assurer une permanence des soins bucco-dentaires, en collaboration avec les conseils départementaux de l'ordre et en accord avec les ARS. Avec un leitmotiv : désengorger le 15. Et une organisation à trois niveaux : téléconsultation de tous les chirurgiens-dentistes, régulation au sein des CDO-CD et soins dans des cabinets de garde.

Des régulations dans les CDO pour désengorger le 15

Les chirurgiens-dentistes ont répondu massivement présent à l'appel de solidarité nationale. « Au début, nous étions en état de choc, il nous a fallu une semaine pour intégrer ce qui se passait et nous organiser, rappelle Jean-Claude Lucet, omnipraticien dans le Loir-et-Cher. Dans notre département, notre particularité était de répartir les patients en fonction des soins à effectuer, certains nécessitant des outils sans risque de projection, d'autres des turbines et des ultrasons. 75 dentistes sur les 110 du Loir-et-Cher se sont portés candidats pour la régulation ou les soins en cabinets de garde. Nous avons communiqué avec des groupes WhatsApp. » On retrouve la même effervescence un peu partout en France. « La mobilisation a beaucoup dépendu de l'existence ou non de contacts et d'échanges entre praticiens avant la survenue de l'épidémie, analyse François Corbeau, président du Conseil régional de l'ordre Normandie. Dans la Manche, sur 160 praticiens, 110 se sont portés volontaires pour les astreintes, et 90 % ont assuré la permanence téléphonique. »

Pour autant, proposer une téléconsultation ne va forcément de soi, ni pour les

Dates clés

- **30 décembre 2019** : Alerte de Li Wenliang, ophtalmologue à l'hôpital central de Wuhan en Chine sur la découverte d'une nouvelle maladie responsable de pneumopathies qui serait apparue dès novembre sur un marché local. Les autorités chinoises informent l'OMS le 31 décembre.
- **9 janvier 2020** : L'OMS et les autorités chinoises annoncent la découverte d'un nouveau virus émergent, analogue au coronavirus du syndrome respiratoire aigu sévère (Sras-CoV), dénommé SARS-Cov-2
- **20 janvier** : Signalement de cas de Covid-19 dans plusieurs pays d'Asie.
- **23 janvier** : Mise en quarantaine de la ville de Wuhan (12 millions d'habitants).
- **24 janvier** : Trois cas confirmés en France. Fin janvier, les cas se multiplient en Europe.
- **30 janvier** : L'OMS déclenche l'urgence de santé mondiale⁽¹⁾
- **8 mars** : Mise en quarantaine des régions les plus touchées en Italie.
- **11 mars** : Les mesures de confinement se généralisent dans le monde : mise en quarantaine, fermeture de frontières, d'établissements scolaires et culturels...
- **14 mars** : Déclenchement du stade 3 en France, avec 4 500 cas confirmés (chiffre ayant doublé en 72 heures) et 92 décès en contexte hospitalier.
- **15 mars** : Fermeture de tous les lieux publics non indispensables en France.

praticiens ni pour l'Assurance maladie (pas de rémunération prévue)⁽¹⁾, ni pour les patients qui par réflexe appellent le 15. Résultat : un numéro vert national, le 09 705 00 205 est lancé le 26 mars, même si la consigne pour la population reste d'appeler en premier lieu son chirurgien-dentiste traitant (voir encadré).

En ce qui concerne les cabinets de garde, les CDO se sont appuyés sur le schéma habituel des astreintes des dimanches et jours fériés. « Nous avons réduit les horaires à une demi-journée de 9h à 13h, mais ouvert des cabinets sur quatre secteurs au lieu de deux habituellement », raconte Charlotte Costa, présidente du CDO Dordogne. La nouveauté dans le dispositif est le fait de mettre en place une régulation ; la mise en œuvre s'est faite en tâtonnant. « Au départ, on disait à nos 220 confrères de donner aux patients le numéro de régulation du CDO, auquel répondaient deux dentistes dans nos locaux. Un troisième praticien se chargeait de faire des prescriptions. Mais avec 80 appels par jour, nous avons été vite débordés, on leur a finalement recommandé de faire une première régulation. »

L'encombrement des lignes téléphoniques, c'est un problème récurrent. « Notre ligne,



pourtant dédoublée, était occupée en permanence, témoigne Éric Gérard, président du CDO Moselle, interrogé au plus fort de la crise. Dans notre département, pour un million d'habitants et 670 praticiens, nous avons organisé une régulation quotidienne, faite par les ordinaux de 9h à 16h, deux le matin, deux le soir. Les soins sont assurés de 9h à 17h par quatre cabinets d'astreinte libéraux qui reçoivent chacun environ quinze patients par jour et deux services hospitaliers qui peuvent accueillir jusqu'à trente patients. »

Enjeux : gérer les agendas et tracer les appels

Les territoires ont fonctionné de façon autonome, s'inspirant des recommandations nationales et prenant en compte les →

(1) À titre d'exemples, l'Assurance maladie rembourse la téléconsultation depuis 2018 pour les médecins généralistes et les actes réalisés à distance par les kinésithérapeutes depuis l'arrêt du 16 avril 2020- (publié au JO le 18 avril).

- **16 mars** : L'ONCD demande à l'ensemble des praticiens de fermer les cabinets dentaires de ville afin de limiter la propagation du virus.
- **17 mars** : Confinement de la population : interdiction de déplacement hors activité professionnelle, achats de première nécessité, motif de santé ou familial, déplacements brefs liés à l'activité physique individuelle.
- **18 mars** : L'ONCD lance un plan d'action pour organiser la permanence des soins d'urgence dans chaque département : une permanence téléphonique des cabinets dentaires, un système de régulation et plusieurs cabinets de garde.
- **19 mars** : Communiqué de presse de l'ONCD indiquant la fermeture au public des cabinets dentaires.

- **23 mars** : Loi instaurant l'état d'urgence sanitaire en France jusqu'au 24 juillet.
- **24 mars** : Recommandations d'experts pour la prise en charge des patients en cabinet dentaire de ville au stade 3 de l'épidémie de Covid-19.
- **26 mars** : Création d'un numéro d'appel national 09 705 00 205 pour les urgences dentaires.

(1) L'urgence de santé mondiale n'a été déclarée que cinq fois par l'OMS : pour l'épidémie de grippe H1N1 en Asie (2009), la propagation de la poliomyélite en Asie et en Afrique centrale (2014), la propagation du virus Ebola en Afrique de l'Ouest (2014), la propagation du virus Zika au Brésil et en Polynésie française (2016) et la nouvelle épidémie du virus Ebola en République démocratique du Congo (2019).

Accès aux urgences : mode d'emploi

● LES CONSIGNES DONNÉES AUX PATIENTS

1. Appeler le chirurgien-dentiste traitant

Il a été demandé aux praticiens d'assurer des astreintes tous les jours, par téléphone, par courriel afin d'assurer des téléconsultations.

2. Si le chirurgien-dentiste n'est pas joignable, composer le 09 705 00 205

Le message diffusé est « En cas d'urgence bucco-dentaire, appelez votre chirurgien-dentiste traitant, s'il n'est pas joignable, tapez les 2 chiffres de votre département ».

Il y a ensuite deux possibilités :

- l'appel est basculé par vers la régulation téléphonique
- un nouveau message indique une adresse mail et le patient est invité à donner nom, prénom, numéro de téléphone, motif de l'appel afin d'être rappelé.

● LE PARCOURS TYPE RECOMMANDÉ

1. Téléconsultation du chirurgien-dentiste traitant

Première option : conseils et prescriptions (envoi par mail de l'ordonnance).

Deuxième option : nécessité d'une intervention technique. Le praticien remplit une fiche de traçabilité et l'envoie au centre de régulation.

2. Régulation au niveau du CDO par un chirurgien-dentiste régulateur

Le régulateur rappelle le patient, réévalue la situation et fixe un rendez-vous dans un des cabinets de garde du département à qui il transmet la fiche de traçabilité.

3. Acte technique par un chirurgien-dentiste de garde

Le patient est reçu dans un cabinet par un chirurgien-dentiste, pourvu des équipements de protection individuel et dans le respect de mesures barrière (attente du patient à l'extérieur, nettoyage et aération de dix minutes entre deux patients...) et des recommandations spécifiques (usage des rotatifs limité, utilisation de digue si possible...).

Il est assisté de préférence par un confrère (il a été recommandé de ne pas exposer les salariés).

« Il est inconcevable d'abandonner les patients, en les privant des soins bucco-dentaires d'extrême urgence. »

spécificités locales. C'est ainsi que le CDO de l'Isère avait une longueur d'avance car pendant six mois, des chirurgiens-dentistes volontaires ont régulé les urgences dentaires au sein du Samu-38 dans le cadre d'une expérimentation en 2016 (voir encadré). « *Quand j'ai été sollicitée par e-mail, je me suis inscrite aussitôt, et d'ailleurs, il y a eu un véritable engouement, tous les créneaux ont été pris d'assaut*, s'exclame Nazila Ghafouri, omnipraticienne, qui a fait partie des régulateurs en 2016. *Pourtant nous sommes tous bénévoles. Les deux premières étapes de la chaîne ne sont pas rémunérées. Les télétransmissions ne sont pas reconnues et pour la régulation, on nous annonce 75 € pour une demi-journée mais pour l'instant nous n'avons rien perçu et nous n'avons rempli aucun formulaire. Quant à la rémunération pour les gardes au cabinet, l'Assurance maladie a étendu la majoration jour férié de 30 € à tous les jours de la semaine, mais notre gain journalier n'est pas à la hauteur des charges d'un cabinet libéral. Nous recevons maximum onze patients par jour, et nous facturons le plus souvent une consultation à 23 € car, huit fois sur dix, le patient doit subir une pulpectomie qui n'existe pas dans la nomenclature.* » Tout le monde s'accorde pour trouver la motivation ailleurs. Parce qu'on est soignant. Tout simplement. Et, en période de crise, on assure.

« *Notre expérience nous a permis d'être efficace rapidement et de proposer un service supplémentaire « Dentidrive », afin de réparer les prothèses amovibles cassées grâce à un réseau de prothésistes et aussi d'identifier les points techniques du dispositif à améliorer*, ajoute Nathalie Uzan, présidente

du CDO Isère. Grâce à notre webmaster, nous avons monté un site internet dédié à la gestion des urgences dentaires. La communication entre praticiens et régulation se fait par voie informatique, il n'y a plus besoin d'appels. Les fiches de traçabilité sont remplies directement sur notre site internet et les rendez-vous dans les cabinets d'astreinte sont indiqués dans l'agenda électronique. Cela soulage énormément les régulateurs qui rappellent uniquement les patients ».

Remuer ciel et terre pour avoir des masques

Marianne Franchi, conseillère au CDO de Charente-Maritime a, de son côté, trouvé de l'aide auprès de chirurgiens-dentistes un peu geeks, comme David Stain de La Rochelle, afin de créer un agenda partagé et d'informatiser la fiche de régulation. « Avoir les bons outils pour communiquer, c'est essentiel, constate Marianne Franchi. Mais le nerf de la guerre pour assurer les soins, c'est de fournir les équipements aux praticiens sur le terrain. Au départ nous avons obtenu de la part de l'Ordre 600 masques pour six semaines, des surblouses et charlottes par les URPS. Ensuite, nous avons eu des dons de la part de confrères déjà équipés ». Pénurie oblige, dans tous les coins de France, il a fallu se démener, remuer ciel et terre et faire preuve de vigilance pour éviter les vols. « Certains transporteurs se servaient dans les cartons, les masques, c'étaient des lingots d'or, souligne Alexandre Sage, omnipraticien dans l'Isère. Nous avons travaillé avec des pharmacies de confiance pour sécuriser l'approvisionnement ! » Quand, dimanche 19 avril, le ministre de la Santé, Olivier Véran, a cité une dizaine de professions de santé en omettant de parler des dentistes, les praticiens ont vu rouge « et ont lancé l'action #dentisteàpoil (lire p. 8). « Nous chirurgiens-dentistes, sommes à poil. Nous avons donné notre matériel de protection à nos confrères et nos hôpitaux. M. Véran, rendez-nous le matériel. » Le ministre a alors adressé une lettre pour féliciter la profession et décidé d'augmenter la dotation à 150 000 masques au total jusqu'au 11 mai. →



3 QUESTIONS À Nathalie Uzan

PRÉSIDENTE DU CONSEIL DÉPARTEMENTAL DE L'ORDRE DE L'ISÈRE

« La fonction de chirurgien-dentiste régulateur dans les centres 15 existe officiellement depuis janvier 2020 »

Comment a été créé le statut de chirurgien-dentiste régulateur ?

Le ministre de la Santé, Olivier Véran, quand il était député de l'Isère, a déposé en octobre 2019 un amendement au projet de loi de financement de la sécurité sociale 2020, qui a été adopté en janvier. Il s'appuyait sur une expérimentation que nous avons pilotée d'avril à juin 2016 au sein du Samu 38. Quatorze chirurgiens-dentistes, bénévoles et volontaires, se sont relayés les dimanches et jours fériés, de 9h à 12h pour traiter les urgences dentaires.

Pourquoi avoir mené cette expérimentation ?

En 2016, une nouvelle loi confie au Samu la gestion des urgences dentaires qui étaient jusque-là régulées par l'ordre. En intégrant le Samu, les chirurgiens-dentistes ont permis d'éviter une charge supplémentaire aux urgentistes et d'identifier les véritables urgences. 59 % des appels ont été orientés vers un cabinet dentaire de garde mais 41 % des patients ne nécessitaient pas une prise en charge immédiate. Des conseils médicaux suffisaient et cela a permis une économie de 33 000 € pour l'Assurance maladie, même en prenant en compte le paiement du dentiste régulateur bénévole. En l'absence de chirurgiens-dentistes, le Samu adresse tous les appels vers les cabinets de garde et les praticiens se retrouvent parfois avec cinquante patients à traiter sur un dimanche.

La fonction de chirurgien-dentiste régulateur existe seulement sur le papier...

Cette disposition, très récente, est passée quasi inaperçue. Il reste à créer les postes mais surtout à débloquer les fonds, c'est le nerf de la guerre.

L'épidémie de Covid-19 a-t-elle permis une expérimentation de la régulation à l'échelle nationale ?

D'une certaine façon oui, mais les urgences dentaires ont été orchestrées par les conseils de l'ordre et quasi bénévolement. Une rémunération a été décidée à la hâte, uniquement pour les dentistes qui régulent au sein des CDO, 75 € la demi-journée. Un praticien qui régule quatre heures de 9h à 13h perçoit trois fois moins qu'un médecin généraliste au Samu. Pourquoi cette différence ? Nous nous battons pour que les chirurgiens-dentistes soient rémunérés à leur juste valeur.

Traçabilité des appels

Exemple de fiche

N° de département 38	Date	Ordre d'appel 1
Praticien Cabinet	Praticien Régulateur	Praticien Garde

PATIENT	
Nom :	N° Téléphone Mobile :
Prenom :	Code Postal :
Age : <input type="checkbox"/> Grossesse	Commune :
Poids (kg) : <input type="checkbox"/> Allaitement	Secteur : --Choisissez un secteur--
<input type="checkbox"/> Êtes-vous le dentiste traitant ? Sinon veuillez l'identifier : Rechercher avec les premières lettres	

ANAMNÈSE	
.....	
.....	
.....	
<input type="checkbox"/> Douleur	
Evaluation SANS antalgiques : --Choisissez--	
Antalgie(s) utilisée(s) :	
Evaluation AVEC antalgiques : --Choisissez--	
<input type="checkbox"/> Signes de Cellulite maxillo-faciale	
<input type="checkbox"/> Traumatisme récent	
<input type="checkbox"/> Hémorragie buccale	

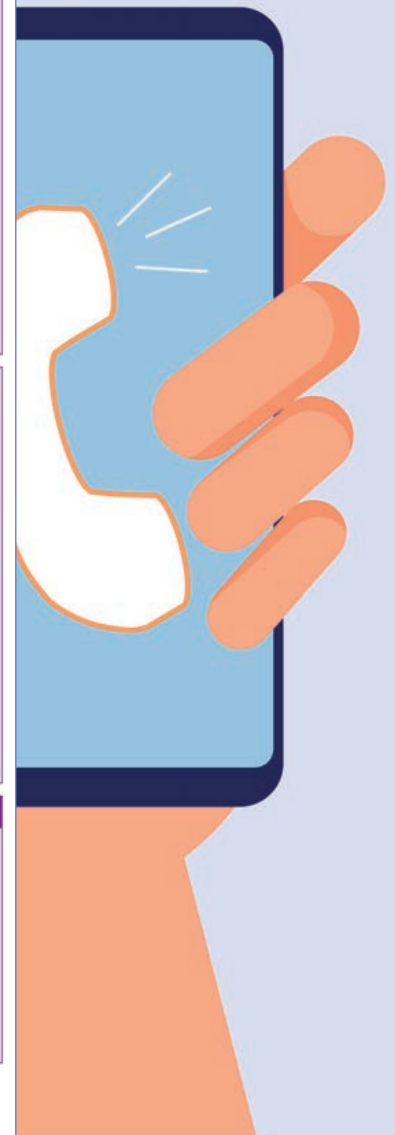
COMORBIDITÉS	AINS
<input type="checkbox"/> Immunosuppression	<input type="checkbox"/> Prise récente d'AINS
<input type="checkbox"/> Diabète	<input type="checkbox"/> Rappel abstention de prise d'AINS
<input type="checkbox"/> Asthme	
<input type="checkbox"/> HTA	
<input type="checkbox"/> > 70 ans	
<input type="checkbox"/> Surpoids	
<input type="checkbox"/> Insuffisance respiratoire	
<input type="checkbox"/> Insuffisance cardiaque	
<input type="checkbox"/> Insuffisance rénale	
<input type="checkbox"/> Autre:	

RISQUE COVID-19	
<input type="checkbox"/> T° (si fièvre) : °	
<input type="checkbox"/> Toux	
<input type="checkbox"/> Essoufflement	
<input type="checkbox"/> Gêne respiratoire	
<input type="checkbox"/> En contact avec COVID-19	

ORIENTATION	
<input type="checkbox"/> Cabinet de garde	
<input type="checkbox"/> Télé-prescription	
<input type="checkbox"/> Conseil médical téléphonique	
<input type="checkbox"/> Non urgent au regard de la situation sanitaire	
<input type="checkbox"/> Urgence vitale orientée vers SAMU 15/Service Hospitalier	
<input type="checkbox"/> DentiDrive (réparation résine)	

ARCHIVER

Outil élaboré par le Dr Keyvan Khamesi à partir de la fiche élaborée par l'ONCD et utilisé par le conseil départemental de l'Isère.




 NOUVELLE SESSION
1^{er} octobre 2020
Paris
Depuis 1985

Formation complète en orthodontie pour omnipraticiens

■ 1^{ER} CYCLE

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

■ 2^E CYCLE

OUVERT À TOUS !

→ STUDY GROUP

JOURNÉES OPTIONNELLES D'ÉTUDES DE VOS CAS
 Les mercredis 24 juin, lun. 21 sept., lun. 12 oct., mer. 18 nov., mer. 9 déc. 2020.
 400 € la journée

→ PERFECTIONNEMENT EN ORTHODONTIE

COURS DISPENSÉS PAR DES INTERVENANTS DU CISCO ET DES INTERVENANTS EXTERIEURS

• **D^R FIRAS HAJ IBRAHIM, ORTHO ADULTE**

Mardi 23 & mercredi 24 juin 2020

400 € la journée soit 800 € les 2 jours

• **M^{ME} MARION GIRARD, (DÉS)ÉQUILIBRES DES FONCTIONS ORO-MAXILLOFACIALES**

Samedi 19 & dimanche 20 septembre 2020

400 € la journée

• **D^R SAÏD KHOLOKI, LE TRACÉ DE PROFIL**

Lundi 21 septembre 2020

400 € la journée

• **D^R JEAN-MARC DERSOT, RELATIONS PARO-ORTHO**

Dimanche 22 novembre 2020

400 € la journée

• **D^R FIRAS HAJ IBRAHIM, DENTS INCLUSES**

Lundi 23 novembre 2020

400 € la journée

• **D^R SAÏD KHOLOKI, TÉLÉ DE FACE**

Mardi 8 & mercredi 9 décembre 2020

400 € la journée soit 800 € les 2 jours

• **D^R JOËL GIPCH, M^{ME} MARION GIRARD, ÉDUCATION FONCTIONNELLE**

Jeudi 10 & vendredi 11 décembre 2020

400 € la journée soit 800 € les 2 jours

• **D^R ÉLIE CALLABE, COURS SUR LE PUL**

Samedi 9 & dimanche 10 janvier 2021

400 € la journée soit 800 € les 2 jours

• **D^R MURIEL JEANTET, COURS SUR LATM, 8^E FORMATION**

2 sessions de 2 jours indissociables.

Prix pour chaque session de 2 jours 800 €

COURS N°1

Samedi 26 & dimanche 27 septembre 2020

TOUTE LA THÉORIE SUR LES PROBLÈMES D'ARTICULATION TEMPORO MANDIBULAIRES.

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

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

COURS N°2

Samedi 12 & dimanche 13 décembre 2020

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

Cours entièrement pratique sous forme d'atelier.

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

→ **DÉMONSTRATION CLINIQUE AU CABINET DENTAIRE**

• **D^R COLLARD, COURS IN OFFICE AU LUXEMBOURG**

STUDY GROUP

Ven. 25 sept., ven. 4 déc. 2020

La journée 400 €

JOURNÉES DE DÉMONSTRATION

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

La journée 400 €

Inscriptions sur demande au 03 29 66 67 00

8 000 appels par jour sur toute la France

Malgré la pénurie d'équipement, pendant tous ces jours de confinement, la profession a assuré... « *Tous les conseils départementaux ont fait preuve d'une grande cohésion, estime Dominique Chave, secrétaire générale de l'ONCD. La permanence des soins dentaires a géré environ 8 000 appels par jour, sur toute la France.* »

Tout le monde s'accorde pour trouver la motivation ailleurs. Parce qu'on est soignant, tout simplement. Et, en période de crise, on assure.

Pour le Dr Tuong Tam Thai, installé dans l'Essonne, qui a vingt ans d'expérience dans l'humanitaire, on pourrait aller encore plus loin dans la perspective d'une nouvelle épidémie : investir des structures de soins mobiles (fauteuil, aspiration, radio portative, lampe frontale...) afin d'intervenir dans des stades couverts ou des salles de sports réquisitionnés et de limiter les risques de contamination. « *Nous pourrions disposer des unités de soins tous les vingt mètres, et les praticiens qui interviendraient en bouche se relaieraient toutes les deux heures et pourraient de doucher sur place après les vacances.* » Pourquoi pas ? Face à des situations inédites, sans doute faut-il oser des solutions inédites. En tout cas, une chose est sûre, l'épidémie du Covid-19 aura été l'occasion d'expérimenter la fonction de chirurgien-dentiste régulateur sur tout le territoire. Une excellente nouvelle pour François Predine-Hug, chirurgien-dentiste auteur d'un ouvrage sur les urgences bucco-dentaires⁽²⁾. « *En situation d'urgence, comme chez les militaires, il ne doit pas y avoir d'erreur d'aiguillage pour être efficace, La personne qui fait le tri doit être très expérimentée.* » ●

(2) « *Approche rationalisée des urgences bucco-dentaires* » (2013) - Une nouvelle édition sortira en octobre 2020 aux Ed. Parresia. 110 fi bes pratiques et illustrées recenseront les conduites à tenir et les bonnes pratiques face aux urgences et aux cas les plus souvent rencontrés.

ÉTABLISSEMENT PRIVÉ D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
ACADÉMIE DE RENNES

CISCO SARL, 37 RUE DES MATHURINS - 75008 PARIS

Tél. +33 (0)3 29 66 67 00 - 06 32 39 39 85 - contact@cisco-ortho.com

ORGANISME FORMATEUR FIFPL

ACCREDITATION CNFCO

N° 41880128688

N° 07292604/225/221

16 mars 2020 : « Nous sommes en guerre », déclare le Président de République dans une allocution télé et radio diffusée. Dans tous les conflits ayant vu les territoires « souverains » envahis par un occupant, s'est organisée une résistance. Outre la lutte incessante contre l'ennemi (par des moyens souvent rudimentaires), ces mouvements d'opposition armés autant de mitraillettes que de stylos-plumes, avaient en perspective l'instant rêvé de la Libération et la place qui leur reviendrait dans la réorganisation de leur pays...

Face à un ennemi, constitué d'un simple brin d'ARN, il en va aujourd'hui presque de même.

Où sont nos héros qui demain défileront sur les Champs-Élysées ?

Certains se positionnent déjà, comme la Poste ou la SNCF, peut-être pour se racheter d'attitudes précédemment inconvenantes... D'autres choisissent opportunément l'instant pour rappeler leur place essentielle dans le bon fonctionnement de la Nation (agriculteurs, chauffeurs routiers, éboueurs...).

D'autres enfin, trop occupés, n'ont rien à faire pour que les médias viennent les filmer et les interviewer, tellement leur rôle est emblématique d'une lutte acharnée. Je pense à nos infirmier(e)s et à nos aides-soignant(e)s applaudis(e)s tous les soirs à 20h.

Mais où sont les chirurgiens-dentistes ?

Ces résistants de la Santé publique ont été très rarement nommément cités dans les discours officiels, sauf en ce jour du 16 mars 2020 au plus haut sommet de l'État : « *J'ai aussi entendu le message des spécialistes, en particulier des chirurgiens-dentistes et beaucoup d'autres.* »

Ce message vaut et vaudra référence dans la mesure où la médecine bucco-dentaire s'y trouve rangée dans les spécialités médicales et par conséquent diluée dans un plus ample regroupement. Dorénavant, si vous entendez « spécialistes », pensez aussi à « chirurgiens-dentistes », vous en serez (à moitié) apaisés...

Emmanuel Macron parlait plus particulièrement de l'approvisionnement en masques FFP2 et venait ici étouffer les prémices d'un véritable scandale. En effet le Haut Conseil de la santé

Des praticiens risquent jusqu'à leur vie face à un ennemi des plus vicieux.



QUALITÉ DE VIE DU CHIRURGIEN-DENTISTE

Où sont les chirurgiens-dentistes ?

publique (HCSP) avait précédemment omis de classer les soins bucco-dentaires dans une liste des AGP (aerosol generating procedures), laquelle liste relevait d'une urgente saisine du ministre de la santé. C'est une très vive réaction de la profession qui a redressé la situation en l'espace de trois jours, pour aboutir à une pleine reconnaissance de l'APR FFP2 comme dispositif essentiel de la sécurité des chirurgiens-dentistes et de leurs personnels au fauteuil. Restait à mettre la main sur des stocks fantomatiques d'EPI débloqués au compte-gouttes...

À 40 cm des bouches de leurs patients et en cette période pandémique de CoVid-19, des praticiens risquent jusqu'à leur vie face à un ennemi des plus vicieux. Sans cesse dilués dans d'autres statistiques que les leurs, ces héros modestes aimeraient être plus durablement cités. Ces résistants, en appui direct des premières lignes (puisque'ils soulagent la population et désengorgent les plateformes du 15) doivent ressortir encore plus visibles et valorisés de ce trop pénible combat. Sous leur propre bannière, les chirurgiens-dentistes défileront sur les Champs-Élysées ! ●

Proposé par



ZIMMER BIOMET
Institute

APPROCHE SÉCURISÉE EN IMPLANTOLOGIE

Un enjeu au quotidien



3^{ème} Symposium France
Zimmer Biomet Dental

SAVE THE DATE

Maison de la Mutualité
24 rue Saint-Victor
75005 Paris

25-26 Mars

2021



PRATICIENS DE PÈRE EN FILS

LE DR HENRI-PAUL FABAS EXERCE À CASTRES AVEC TROIS AUTRES ASSOCIÉS DONT... SON FILS, LE DR VINCENT FABAS. TRENTE ANNÉES D'EXPÉRIENCE LES SÉPARENT.

Texte : Rémy PASCAL / Photos : Laurent FRÉZOULS

PROBLÉMATIQUE

Peut-on chercher la lumière dans l'ombre d'un praticien charismatique ? A fortiori quand ce dernier est son propre père ? Faut-il nécessairement suivre ses pas pour trouver son chemin ? Quel est l'avenir des cabinets orientés en chirurgie buccale ? Quels défis doivent-ils relever pour continuer à se distinguer de leurs confrères omnipraticiens ?
Éléments de réponses avec les Drs Fabas, père et fils.



explique le monde aux plus jeunes, insiste Henri-Paul Fabas. Mais en même temps, je n'ai jamais fait preuve de clémence non plus à l'égard de Vincent parce que c'est mon fils. Il s'agit d'un équilibre à trouver. » Les Drs Fabas sont associés avec les Dr Crespo et Benat. Tous contribuent à faire rayonner dans le Tarn l'activité de la clinique Dentomed - « *une contraction de dentaire et médecine, notre positionnement depuis des années.* »

Castres est une commune située dans le département du Tarn. Elle compte 41 000 habitants et son aire urbaine plus de 60 000.

UNE STRUCTURE HORS-NORME

Lorsque l'on pousse la porte du cabinet, ses espaces dégagés inspirent une forme de sérénité. Pas moins de 800 m² sur trois niveaux : il est si vaste que certains praticiens habitués à des locaux plus restreints pourraient si perdre ! « *Ici on est à Castres, le prix de l'immobilier n'est pas comparable à celui de Paris !* », pointent les praticiens. Au rez-de-chaussée, sur 350 m², les salles de consultation et de chirurgie. Au deuxième étage, sur 150m², la stérilisation, les vestiaires et la salle de repos. Reste donc le 1^{er} étage. Pour l'heure il est en cours d'aménagement afin d'y concentrer l'ensemble de l'activité implantaire dans quatre blocs →

Avant cette interview, nous avions une crainte. Cet article a pour objectif de s'intéresser au passage de flambeau dans un cabinet entre un père et un fils, notamment lorsque l'aîné est charismatique. En interrogeant le Dr Henri-Paul Fabas, nous redoutions qu'il n'évoque que son honorable carrière, laissant son fils dans l'ombre. C'est exactement l'inverse qui s'est produit. Voilà donc sans doute l'une des explications de la réussite de ce binôme « *Je n'ai jamais voulu être le vieux con qui*



Au fil des années, le nombre de patients adressés diminue par rapport à celui qui contacte directement le cabinet. Il balance aujourd'hui à égalité.

« Je n'ai jamais voulu être le vieux sage qui explique le monde aux plus jeunes. »

dédiés. La clinique est située en cœur de ville avec un parking gratuit à ses pieds, *« certains confrères pensent que les patients viennent exclusivement pour la qualité de leur travail, on aime le penser nous aussi, mais on se doute bien que le parking est un argument qui joue aussi »*, plaisante Henri-Paul.

D'un point de vue des ressources humaines, le cabinet est également hors normes. D'abord, parce qu'il compte douze employées, dont une directrice des ressources humaines. Ensuite, parce qu'il réunit des profils aux parcours différents : un stomatologue, un diplômé de chirurgie orale et deux chirurgiens-dentistes. Enfin parce que l'écart d'âge entre deux associés dépasse les trente ans. Autant dire une éternité lorsque l'on connaît les évolutions de la dentisterie ces dernières décennies ! Loin

d'être dans la confrontation des convictions de chacun, les associés profitent de cette différence pour s'enrichir mutuellement et avancer plus vite.

SUPPRIMER LA FIGURE DU CHEF

Les quatre praticiens se partagent chacun 25 % des parts. *« Comment voulez-vous que règne une bonne atmosphère dans une structure si l'un des associés a plus d'intérêt financier que les autres ? »* pointe le Dr Fabas père. *« Ce cabinet est mon bébé, je l'ai vu grandir et je le protège. Mais je veux surtout cultiver une ambiance qui pousse l'ensemble de l'équipe à s'investir. On croit à notre entreprise, personne n'est dans une mentalité d'employé, encore moins de salarié dans une mutuelle. »* L'antériorité de l'activité du Dr Henri-Paul Fabas le conduit à avoir

un nombre important de correspondants, une centaine au total. Cela étant, en fonction de la demande, il oriente systématiquement vers l'un de ses associés s'il le juge plus performant que lui pour pratiquer l'intervention, notamment pour la parodontologie ou les cas complexes en implantologie. « *Il n'y a pas le clan Fabas d'un côté et les autres à l'opposé, nous sommes Quatre Mousquetaires au service d'un même cause. Avec 3000 nouveaux patients par an, il y a du travail pour tout le monde. Approximativement, notre activité se divise en trois parties égales, l'orthodontie, la chirurgie orale et l'implantologie, 1000 poses par an. À chacun sa spécialité.* » Au fil des années Henri-Paul observe une tendance. Proportionnellement, le nombre de patients adressés diminue par rapport à celui qui contacte directement le cabinet. Il balance aujourd'hui à égalité. « *Sans doute car de nombreux praticiens* →

« Je veux être clair, si mon fils n'était pas doué, je ne l'aurais pas pris dans mon entreprise. »



Lorsqu'on en pousse la porte du cabinet, ses espaces dégagés inspirent une forme de sérénité. La salle d'attente opte pour une décoration moderne.

LE PARCOURS

« *Je suis un fils de paysan, un pied-noir, rien ne me prédestinait à être docteur en stomatologie.* » Né en 1958, Henri-Paul Fabas est arrivé dans le Tarn en 1962 et a passé son enfance à aider ses parents, « *je sais ce que veut dire passer douze heures sur un tracteur.* » Bac en poche, il n'a aucune perspective professionnelle. Son médecin de famille l'invite à suivre sa voie. Pourquoi pas ? Il s'inscrit en première année à la faculté de médecine de Toulouse et termine loin des hauteurs du classement. « *J'ai été terriblement déçu, revanchard. J'ai tellement bossé l'année suivante que j'ai fini dans les premiers !* », se remémore-t-il. En 1977, il est définitivement admis en faculté de médecine, où il rencontre son épouse. Après plusieurs stages, Henri-Paul

décide de poursuivre son cursus en stomatologie. En 1985, il est appelé sous les drapeaux pour effectuer son service militaire et part à Angoulême où il travaille au sein du Service d'aide médicale urgente (SAMU).

Le fils rejoint le père

Libéré de ses obligations nationales, il intègre à Castres une société civile professionnelle (SCP) dans un cabinet qui compte déjà deux praticiens. C'est à partir de cette période qu'il fait véritablement ses classes et gagne en expertise en chirurgie orthognatique. « *J'ai mené de très nombreuses interventions, parfois assez lourdes. Avant de poser mon premier implant j'avais déjà réalisé des centaines*

d'opérations. Contrairement à des confrères chirurgiens-dentistes, je n'ai jamais eu d'appréhension pour ce type d'acte. »

En 2008, le fondateur du cabinet, le Dr Pasturel, décède des suites d'une longue maladie. En 2015, Vincent le fils du Dr Fabas rejoint le cabinet. En 2018, le second associé et son fils qui avait également intégré la structure, quittent la société. Voyant les demandes implantaires exploser en France, le cabinet s'était positionné sur ce marché – « *en 2017 nous avons posé 1111 implants* ». En 2019, le chirurgien-dentiste Bertrand Crespo, puis en 2020, Gauthier Benat, diplômé de chirurgie orale, viennent former le quatuor actuel.



En chiffres



800 m²
la superficie du cabinet



4
praticiens

30 ans
d'écart entre les associés

12 employés
employés au cabinet



50 %
de patients adressés

3000
nouveaux patients par an



1000
implants posés chaque année
500 par le Dr Henri-Paul Fabas
300 par le Dr Vincent Fabas



3 jours
au cabinet (Vincent)

4 jours
au cabinet (Henri-Paul)

Au total, le cabinet compte douze employées, qui effectuent de rotations en fonction du planning des praticiens.

« Il n'y a pas le clan Fabas d'un côté et les autres à l'opposé. »

posent aujourd'hui eux-mêmes les implants unitaires simples. Sans doute aussi car la structure a gagné en réputation dans le Tarn. »

LA RELATION PÈRE - FILS

« Il faut tuer le père », aiment répéter certains courants de la psychanalyse. Un garçon doit-il tuer symboliquement son père pour devenir un homme ? Est-ce une étape obligatoire pour s'en affranchir ? Le meurtre n'a pas eu lieu au sein de Dentomed. À l'arrivée de Vincent, une forme de compagnonnage s'est installée. « Comme je l'aurais fait pour n'importe quel autre praticien, insiste son père. Quand il a commencé, il maîtrisait ce qu'on lui enseignait à la fac, c'est-à-dire quasiment rien. Je lui ai montré ce que je savais faire, je garde un bon →

DU CÔTÉ DE CASTRES

Démographie

Castres est une commune située dans le département du Tarn. Elle compte 41 000 habitants et son aire urbaine plus de 60 000. Elle est le troisième grand noyau industriel de Midi-Pyrénées derrière Toulouse et Tarbes. La ville est connue comme le lieu de naissance de Jean Jaurès. Le département du Tarn compte 245 chirurgiens-dentistes, soit une densité de 65 praticiens pour 100 000 habitants (66 en moyenne nationale). 44 sont salariés (soit 18 % contre 13 % en moyenne nationale).

Ballon ovale

Castres est célèbre pour son équipe de rugby, le « Castres olympique ». Le club créé en 1906 et qui évolue en Top 14 a d'ailleurs inspiré une partie de la décoration du cabinet du Dr Fabas, qui est par ailleurs membre du comité directeur du « CO ». En 1988, le pharmacien castrais Pierre Fabre, fondateur d'une multinationale pharmaceutique, devient propriétaire du club. Après une période de disette, le club retrouve rapidement sa place dans l'élite du rugby français.

Du matériel dentaire

« Made in Castres »

Créée en 1967 à Aussillon à 20 km de Castres, la société Sofic, propriété du groupe Setpodont, est spécialisée dans la fabrication d'aiguilles dentaires et de dispositifs d'injection à usage unique. La société occupe une soixantaine de personnes sur son site actuel. Mais le bâtiment actuel est trop étroit et ne permet pas d'augmenter la capacité de production. Septodont cherchait à se relocaliser depuis plusieurs mois. Ce sera sur la zone du Causse à Castres, dans un bâtiment de près de 6 000 m².

La chronique de

MATHIEU ROUPPERT



Surmonter la crise et préparer l'avenir

La crise, sanitaire de prime abord, bouscule nos certitudes et rend toute projection difficile. Ceci étant, nous nous devons d'essayer, dès aujourd'hui, de tirer un certain nombre d'enseignements et de nous préparer à l'après.

LE CYGNE NOIR

Comment prévoir l'imprévisible ?

Était-ce imprévisible ou notre société a-t-elle une mémoire sélective voire éphémère ?

J'y vois trois enseignements à retenir dès à présent.

1. Dans notre monde hyperconnecté, quand un Chinois tousse un Européen s'enrhume en quelques semaines, nous le savions déjà, mais maintenant nous le vivons.
2. Le covid-19 n'est pas le genre de défi qui ne se présente qu'une fois, se préparer et prendre les devants sont devenus essentiels et le seront encore plus souvent.
3. Réviser constamment notre perception des choses, car tout va très vite et rien n'est définitivement acquis.

LA RÉSILIENCE

Les cabinets dentaires ont été très durement touchés par cette crise. Considérés comme de probables clusters de propagation du virus à eux seuls, et fermés sur les consignes des ARS.

En même temps, les cabinets dentaires sont parmi les cabinets médicaux et les chirurgiens-dentistes parmi les professionnels de santé, les mieux équipés et les mieux formés à l'asepsie.

De nouveaux protocoles et de nouveaux outils vont apparaître et viendront encore améliorer la diminution des risques tant pour le personnel que pour les patients.

Une communication efficace et une pédagogie à destination des patients seront alors nécessaires pour accompagner au mieux cette reprise d'activité.

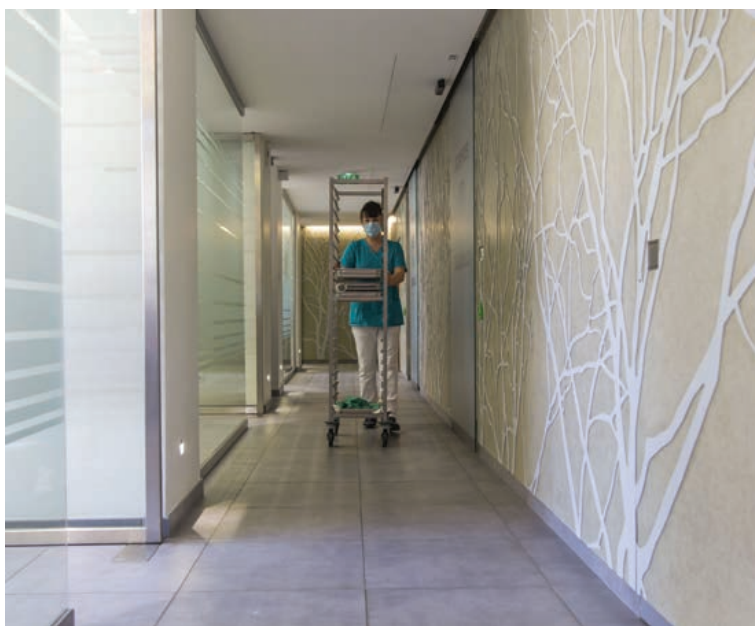
INVESTIR

Lors de crises comme celle-ci, de nouveaux modèles peuvent apparaître, permettant ainsi de corriger les excès et les erreurs des modèles précédents devenus de facto obsolètes. Mais alors comment sortir de nos schémas de pensées, ceux-là mêmes qui nous ont conduits dans cette situation. L'émergence de ces nouveaux modèles, ne peuvent se concevoir qu'en reconsidérant la santé de nos concitoyens et la prévention de celle-ci comme un investissement et non comme une charge. C'est ainsi, à notre échelle respective et en apportant notre pierre à l'édifice, que l'on contribuera au développement d'un système de soins et de santé performant pour le bien commun, la France.



Spécialiste des empreintes numériques, Dr Fabas fils explore les solutions logicielles de Dental Wings ou de 3Shape en matière de chirurgie guidée.

Vincent investit le domaine du numérique pour donner un nouvel élan.



Le cabinet est si vaste que certains praticiens habitués à des locaux plus restreints pourraient si perdre !

souvenir de cette période de transmission. C'est un sportif, un compétiteur, un jeune qui n'a pas peur de faire des efforts. Il était animé par la volonté de faire ses preuves. » Mois après mois, le binôme apprend à se connaître et Vincent Fabas gagne en autonomie. Très vite, le trentenaire investit le domaine du numérique pour donner un nouvel élan au cabinet. Il travaille sur une technique de stabilisation de guides chirurgicaux par appuis implantaires provisoires dans un flux numérique total notamment pour les mises en charge immédiate. Spécialiste des empreintes numériques (il en a fait son sujet de thèse en 2015), il explore les solutions logicielles de Dental Wings ou de 3shape en matière de chirurgie guidée avec mise en charge immédiate. *« Si Vincent n'était pas doué je ne l'aurais pas pris dans mon entreprise, tient à clarifier Henri-Paul Fabas. Je distingue le fils de l'associé. D'une manière générale, je me mets parfois en retrait devant les jeunes praticiens. Je les écoute, je ne joue pas au vieux sage qui*



Henri-Paul et Vincent se partagent la lumière, ils profitent de leur différence pour s'enrichir mutuellement.

regrette le monde d'avant. J'ai conscience que la dentisterie évolue vite, c'est grâce à eux que Dentomed va rester au top. »

UNE TRANSMISSION DE VALEURS

Henri-Paul reste parfois en retrait sur le plan clinique, mais fait valoir son expérience de chef d'entreprise - « *d'autant que ce n'est pas à la fac que l'on apprend la gestion d'une société* ». Pour obtenir sa retraite à taux plein, il devra travailler jusqu'à 67 ans soit encore six ans. « *C'est presque trop court. J'aime tellement mon métier et ma boîte que je pense continuer au-delà*, annonce ce passionné. *J'imagine une transition en douceur. Un autre praticien me remplacera, il prendra son nombre de parts à égalité avec les autres. Il n'y a pas de prime à l'ancienneté chez nous.* » Dans ce même esprit, les associés ne travaillent jamais avec la ou les mêmes assistantes. Le cabinet cultive la polyvalence de ses employées pour favoriser les échanges et →

3 questions au Dr Vincent Fabas

« Je ne voulais pas de traitement de faveur »

• « Je ne voulais pas de traitement de faveur » Pourquoi avoir choisi ce métier ?

J'ai clairement été influencé par mon père. Sa passion m'a donné envie de mieux connaître son quotidien. Comme lui, j'aime la proximité avec les gens, les choses manuelles et la liberté offerte par le métier. Par chance, j'ai apprécié mes études, autrement j'aurais fait autre chose. Je ne me suis jamais senti contraint de suivre ses pas. L'idée de le rejoindre dans son cabinet a fait son chemin après plusieurs périodes où je venais en renfort. Parallèlement, j'ai validé un diplôme universitaire d'implantologie puis intégré le Centre enseignement des techniques orthodontiques (CETO) à Paris.

• Comment avez-vous trouvé votre place dans le cabinet ?

Justement en investissant des domaines d'intervention qui me permettaient de m'exprimer. Les formations aident beaucoup à ça, le travail personnel aussi. Avec mon père, nous confrontons souvent nos points de vue, c'est assez stimulant. Parfois, il m'appartient de suivre mes convictions en m'affranchissant de son analyse. Le fait de savoir qu'il était derrière moi m'a plus encouragé que bridé. Je ne voulais pas de traitement de faveur, mais faire la preuve de mes compétences.

Aujourd'hui, je pose 300 implants par an et je m'occupe notamment des cas complexes et des chirurgies buccales.

• Le numérique est aussi votre empreinte à Dentomed...

Oui c'est vrai. Je pense que c'est générationnel. Le numérique est un investissement financier mais aussi en temps. Au début je voulais sécuriser mon activité implantaire. Alors, j'ai commencé à faire des empreintes numériques et à m'investir dans la chirurgie guidée. Comme je suis très technique et que j'aime la précision, j'ai compris le potentiel de cette approche. J'ai alors créé des protocoles afin de rendre plus prédictibles nos interventions. Là aussi, je me suis forgé une identité.



À l'arrivée de Vincent, une forme de compagnonnage s'est installée entre le père et le fils.

Une DRH gère les plannings de la structure. Résultat : les délais de prise en charge sont très courts.

Les cabinets ferment leurs portes

À l'heure où nous bouclons ce numéro, l'épidémie de Coronavirus-Covid 19 ne cesse de s'étendre en France et dans le monde. L'heure est au confinement et nul ne sait combien de temps cette période va durer. Conséquence directe pour les praticiens castrais, la fermeture de leur cabinet.

Du côté de l'entreprise, le personnel a été mis au chômage partiel et le Dr Henri-Paul Fabas a demandé le report de ses charges depuis le mois de mars. « Les fournisseurs feront preuve de compréhension, ils attendront. Je suis fils de paysan, je n'aime pas les dettes. Mais là je n'ai pas le choix, nous évoluons dans une grosse structure, son coût horaire est très élevé. Cette période va laisser des traces dans notre équilibre financier, c'est dommage on partait sur une superbe année. Tant pis, l'essentiel n'est pas là. »

Nul ne peut anticiper l'avenir et la capacité de rebond des cabinets dentaires mais on peut déjà présager une période de ralentissement global de leur activité pour l'année 2020. Il appartiendra à la profession, à l'Ordre et aux syndicats représentatifs de faire preuve de solidarité dans les mois venir.

éviter toutes formes de routine. Dentomed bénéficie de l'expertise d'une directrice des ressources humaines pour gérer les plannings de la structure. « Certaines voix malveillantes tentent de nous assimiler à une usine car nous avons une organisation optimale, mais ces mêmes personnes sont ravies de voir que les délais de prise en charge sont très courts, affirment les quatre dentistes. Notre but est de répondre au mieux aux besoins du bassin de vie de Castres, pas de gagner de l'argent, autrement on aurait fait trader. »

Lève-tôt, le Dr Fabas père commence sa matinée par la lecture du quotidien local La Dépêche du Midi. Toute la journée, il échange ainsi avec ses patients sur l'actualité de leur commune. « Ce n'est pas du marketing, c'est dans ma nature d'être comme ça, explique-t-il. J'aime les gens et je n'oublie pas d'où je viens. Je le répète souvent à Vincent. J'ai connu autre chose que le confort de la profession, au-delà de mes compétences professionnelles, j'espère aussi lui transmettre ces valeurs morales. » ●

49

ÉTABLIR SON DUEP : BIEN PLUS QU'UNE SIMPLE FORMALITÉ !

MANAGEMENT

54

DÉCONFINEMENT : PRÉPARER SON CABINET À LA REPRISE

ORGANISATION

60

BIEN ACCUEILLIR LES PATIENTS ÉTRANGERS

COMMUNICATION

Approche rationalisée des urgences bucco-dentaires

Guide pratique

François Prédine-HUG

REPÈRES

Approche rationalisée des urgences bucco-dentaires

Guide pratique

François PREDINE-HUG



136 pages, 92 euros, ISBN : 978-2-7598-0449-8

Comment gagner du temps et agir de manière raisonnée face à une urgence ?

Cet ouvrage pratique présenté sous forme de fiches recense les urgences. C'est pourquoi un schéma décisionnel correspondant aux pathologies les plus souvent rencontrées dans notre spécialité est rédigé pour chaque cas d'urgence analysé. Le stress de l'urgence peut-il être vaincu ? En tout cas, cet ouvrage y contribue.



Le mot de l'éditeur

Lorsque le praticien se retrouve confronté à une situation face à une urgence pathologique plus ou moins grave, cet ouvrage, pragmatique, de consultation simple et rapide, a pour but de l'aider dans sa prise de décision. Un outil essentiel et véritablement pratique !

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

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

Bon de commande

« Approche rationalisée des urgences bucco-dentaires »

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 (obligatoire) :

« Approche rationalisée des urgences bucco-dentaires » au prix de 92 € TTC,
Frais de livraison (obligatoires) France métropolitaine : 9 €
soit **101 € TTC** au total

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

Établir son DUER : bien plus qu'une simple formalité !



LE DOCUMENT UNIQUE D'ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS (DUER) EST AVANT TOUT UN OUTIL DE PRÉVENTION. MAIS IL PERMET AUSSI D'ASSOCIER PLUS ÉTROITEMENT SON PERSONNEL À LA BONNE MARCHE DU CABINET. VOICI QUELQUES CONSEILS POUR TRANSFORMER LA GAGEURE EN OPPORTUNITÉ.

Par François GLEIZE

Depuis presque vingt ans (décret du 5 novembre 2001), tout chirurgien-dentiste employeur d'au moins un salarié - ne serait-ce qu'un agent de nettoyage - est tenu de procéder à une évaluation systématique des risques professionnels, transcrite dans un « document unique »⁽¹⁾.

Le DUER, c'est quoi ?

« L'employeur transcrit et met à jour dans un document unique les résultats de l'évaluation des risques pour la santé et la sécurité des travailleurs » (a. R4121-1 du code du travail). La formule est laconique. Ni la loi, ni le décret, ni même la circulaire ne prennent soin de définir plus expressément ce que l'on entend par ce « document unique ». Ce dernier est toutefois défini par sa finalité : le DUER est un inventaire exhaustif et hiérarchisé des risques auxquels peuvent être confrontés vos salariés. Sa rédaction est obligatoire. Pourtant, selon les dernières statistiques de la Dares⁽²⁾ seulement 45 % des employeurs (total entreprises) →

« Bien moins d'un cabinet sur deux dispose d'un document unique satisfaisant. »

Dr Phillippe Rocher

avaient élaboré ou récemment mis à jour un document unique d'évaluation des risques professionnels en 2016. Dans les entreprises de moins de dix salariés, ce chiffre tombe à 38 %... Cette proportion n'est pas de nature à étonner le Dr Phillippe Rocher, qui préside la commission des dispositifs médicaux de l'ADF : « Certains cabinets de groupe y font peut-être parfois plus attention, mais je ne pense pas qu'il existe des différences gigantesques entre les "gros" et les "petits". Bien moins d'un cabinet sur deux dispose d'un document unique satisfaisant. C'est-à-dire réalisé en concertation avec le personnel et périodiquement remis à jour. »

Un outil dynamique

Dans un cabinet dentaire, le risque peut avoir de multiples origines : chimiques, radiologiques, posturales, psychosociales (voir encadré). Quels sont les moyens d'éviter les accidents d'exposition au sang (AES) et que faut-il faire en cas de survenue ? Quels sont les risques d'infections associés aux soins (IAS) et comment les diminuer ? C'est au praticien de répondre. Il en va de sa responsabilité. Pour être valide selon le Code du travail, le document unique doit obligatoirement être mis à jour au moins une fois par an, ainsi qu'après chaque modification substantielle des conditions de travail ou après tout accident. Veillez à dater chaque actualisation. Pour Sandrine Ferrand, intervenante

en prévention des risques professionnels auprès de la Direccte Centre-Val de Loire, le DUER est un outil de prévention « qu'il faut faire vivre ». « Chaque incident, même mineur, doit conduire l'employeur à s'interroger sur ce qui s'est mal passé pour en tirer les enseignements... ». Il doit être le point d'amorce d'une réflexion sur les actions préventives à mettre en œuvre pour éviter les accidents du travail et limiter le développement des maladies professionnelles.

Une démarche en trois temps

Le DUER est dit « unique » parce qu'il regroupe en un seul document trois sources d'identification des risques : une approche médicale, une approche technique et réglementaire, et une approche issue de l'analyse des conditions de travail. Les partenaires sociaux ont en effet mis en avant la nécessité d'intégrer la pluridisciplinarité à la démarche d'évaluation. Le document unique recense la nature des dangers encourus par les salariés, « a minima les familles de risques qui existent dans le cabinet doivent y figurer, ainsi que les situations concrètes dans lesquelles elles se rencontrent. Par exemple, lors de la manipulation de produits chimiques ou d'instruments électriques », explique Sandrine Ferrand. Une fois rédigé, on aboutit à un document d'environ cinq pages, en moyenne, dans lesquelles les différents types de risques sont subdivisés en ces trois approches. Le deuxième temps est celui de l'évaluation de la gravité de leurs conséquences potentielles pour la santé : « C'est à l'employeur de choisir la signalétique de cotation, ce qui importe, c'est d'introduire une idée de gradation. Par exemple un code couleur, un ensemble de smileys, etc. », poursuit-elle. Enfin, la probabilité de survenance de chaque incident doit être appréciée, et contrebalancée par un plan d'actions préventives pour empêcher leur réalisation.

Zoom sur les risques psychosociaux

Selon l'article L4121-1 du Code du travail, l'employeur doit également « protéger la santé mentale des travailleurs ». Les risques psychosociaux (RPS) doivent donc figurer dans le document unique.

En 2016, 40 % des entreprises avaient intégré la problématique des RPS à leur DUER, soit 10 % de plus qu'en 2013 - y compris

dans les établissements de moins de dix salariés, où cette proportion est passée de 22 à 30 %. Stress, sentiment de travailler dans l'urgence, horaires extensibles, tension avec certains patients, mal-être... Parce qu'ils sont plus délicats à évaluer, et qu'ils ne nécessitent pas nécessairement la présence d'un danger pour se développer, le

chirurgien-dentiste doit prendre conscience de l'impact potentiel des RPS sur l'activité du cabinet. Et identifier leur origine.

Outre la santé de vos collaborateurs, ces troubles affectent en effet l'ambiance de travail et rejaillissent sur les performances de l'équipe soignante (absentéisme, turnover...).

Bien choisir son modèle

Bien qu'il soit relativement simple à réaliser, la médecine du travail constate souvent que le DUER se recopie entre confrères, alors qu'il doit être spécifique à chaque cabinet. « *Aucune méthodologie n'a été donnée par le législateur, constate la formatrice, certaines petites structures peuvent vite se retrouver démunies... Il ne faut se fier qu'aux informations disponibles sur les sites institutionnels rattachés à l'Etat, par exemple celui de l'Anact, ou de l'INRS⁽³⁾, qui sont reconnus par les Direccte⁽⁴⁾ et peuvent donner des trames* », signale l'experte en prévention. De nombreux modèles sont disponibles sur le web, mais leur qualité est très variable... « *Il faut bien comprendre que l'on trouve tout et n'importe quoi sur internet, alerte Philippe Rocher. Il n'y a pas pire que d'avoir l'impression d'être protégé juridiquement par un document type de deux pages qui ne satisfait pas du tout la réglementation... En cas de problème, c'est comme s'il n'y avait rien !* ». Bonne nouvelle pour les chirurgiens-dentistes, un guide pratique spécifiquement dédié à la profession existe, édité par l'ADF (voir encadré). Indispensable !

Un atout pour l'équipe

C'est peut-être étonnant, voire contre-intuitif, mais l'utilité du DUER peut très bien aller au-delà de sa vocation préventive... « *Dans de bonnes conditions, il peut même devenir un instrument pour manager plus efficacement son équipe* », pointe le Dr Rocher, qui a coordonné l'écriture du Dossier de l'ADF consacré à la prévention des risques. « *L'élaboration et la mise à jour du document unique doivent être des moments d'échanges privilégiés avec le personnel. Ils permettent d'associer plus étroitement l'équipe à la bonne marche du cabinet* », ajoute-t-il. Et consolident son adhésion au travailler-ensemble : « *Fédérer autour de la notion du risque est particulièrement important en ces temps de crise sanitaire...* », suggère quant à elle la formatrice en PRP Sandrine Ferrand... Comme souvent, la communication est la clé. La rédaction du DUER est une excellente occasion pour marquer votre considération. « *Impliquer les salariés vis-à-vis de leur sécurité est toujours très bien ressenti* », confirme Philippe Rocher. Invitez-les à être force de proposition pour optimiser les conditions de travail du cabinet ! Toute cette réflexion sur l'environnement idéal permettrait, en prime, de lutter contre certaines formes d'absentéisme. Des employés en perte de sens deviennent moins productifs, s'épuisent plus vite... À la moindre baisse de moral, ils peuvent se laisser surmonter ! « *On perd du temps, et de l'argent, donc on s'énerve. Cela entraîne des répercussions néfastes pour le cabinet. Au contraire, en faisant participer l'équipe à l'évaluation des risques et à l'élaboration des moyens de les prévenir, on crée un cercle vertueux qui les responsabilise* », souligne le président de la commission des dispositifs médicaux. →



DR PHILIPPE ROCHER

président de la commission des dispositifs médicaux de l'ADF, au deuxième jour du confinement, le 17 mars 2020.

Pandémie de covid-19 Vers une prise de conscience du risque en cabinet dentaire ?

Quand l'activité reprendra, faudra-t-il mettre à jour le DUER pour prendre en compte spécifiquement le SARS-CoV-2 ?

Il faudra surtout ne pas se focaliser uniquement sur le seul SARS-CoV-2. Il faut voir plus large et vérifier la cohérence du plan de prévention des risques biologiques. Une fois l'épidémie terminée, il y aura toujours l'hépatite, le VIH, et tous les autres agents pathogènes avec lesquels nous vivons au quotidien... La spécificité de cette crise, c'est que les masques FFP2, adaptés pour protéger des contaminations par inhalation, sont passés sur le devant de la scène ! Cela aura au moins permis de sensibiliser sur le risque associé à notre façon si particulière de travailler. Toute cette aérosolisation qui se rencontre dans les cabinets dentaires, ces phénomènes de micros-gouttelettes qui transportent virus et bactéries seront sans doute mieux connus. Nous pourrions peut-être bénéficier de nouvelles connaissances dont il faudra tirer des conséquences.



Un guide référence pour constituer votre DUER

Écrit en collaboration avec des médecins du travail et des juristes, le « Dossier de l'ADF » est spécifiquement destiné aux cabinets dentaires. Sous forme de vingt-et-une questions réponses, il est constitué de fiches pratiques permettant de cerner les enjeux et les notions nécessaires pour rédiger et mettre à jour son document unique. L'évaluation des risques ne constituant pas une fin en soi, l'ouvrage sera également précieux pour élaborer son programme annuel de prévention. La section « Astuces », qui agrmente chacun des points abordés, vous permettra d'adopter immédiatement les solutions les plus pertinentes. Vous trouverez en fin d'ouvrage un modèle de DUER pour le cabinet, ainsi que des check-lists consacrées à chaque famille de risque, pour ne rien oublier.

Grille technique pour l'évaluation des risques professionnels en cabinet dentaire / aide à l'élaboration du document Unique, les Dossiers de l'ADF, édition 2013, 112 pages, 5 €.
Auteurs : Philippe Rocher, Alain Bery, Patrick Bonne, Didier Brahic, Laurent Delprat, Hélène Denoste, Stéphanie Ferrand, Alain Moutarde

Bon à savoir

Les CDF tiennent à jour sur leur site des tableaux de DUER adaptés au risque Covid-19, <https://lescdf.fr/ressources-covid19>

« L'accident qui coûte le moins cher est celui qui n'arrive pas ! »
Sandrine Ferrand

Un enjeu économique

En 2018, 16 620 jours de travail ont été perdus dans les cabinets dentaires à cause d'accidents du travail, et 7 093 jours à cause d'arrêts consécutifs à des maladies professionnelles (stats CNAMTS). Comme le rappelle Sandrine Ferrand, « l'accident qui coûte le moins cher est celui qui n'arrive pas ! ». L'efficacité de votre plan de prévention est ainsi également un enjeu économique et financier. Aux coûts directs générés par ces événements par nature imprévus, s'ajoutent des coûts indirects (casse de matériel, temps perdu en formalités, désorganisation du cabinet...). Le risque est aussi juridique, car le praticien est responsable de la sécurité de ses salariés, y compris devant les tribunaux. Or, Les sanctions en cas de manquement sont lourdes : jusqu'à 3 000 € d'amende en cas de récidive si le DUER n'a pas été réalisé ou n'a pas été mis à jour. « Certains praticiens ne se rendent pas compte de ce qu'ils risquent, alerte Philippe Rocher. En cas d'accident, si le document unique manque, ou est mal conçu, ils peuvent être condamnés à de lourds dommages et intérêts, notamment pour faute inexcusable ». Pourquoi risquer « un Prud'homme » ou des sanctions pénales pour une banale conformité administrative, demandant un investissement si minime ? Peu importe le support, manuscrit ou numérique, il ne suffit pas que le DUER existe, il faut aussi recueillir la preuve que tous les salariés en ont eu connaissance et qu'ils en ont compris le contenu. Depuis décembre 2008, un affichage dans le cabinet doit permettre à vos employés de savoir comment y accéder, afin de prendre connaissance de la liste des risques auxquels ils peuvent être exposés. En cas d'inspection, n'importe quel salarié doit être en mesure de le communiquer à l'inspecteur du travail qui le demande... Dernière recommandation : ne détruisez pas les anciens documents uniques, archivez-les ! ●

(1) Pour en savoir plus, voir la brochure pratique « Évaluation des risques professionnels Questions-Réponses sur le document unique » de l'INRS, <https://bit.ly/3bCP58J>

(2) Source : Enquête « Conditions de travail 2016 » de la Dares (Direction de l'animation de la recherche, des études et des statistiques du ministère du travail), juin 2019.

(3) Respectivement : Agence nationale pour l'amélioration des conditions de travail, et Institut national de recherche et de sécurité. Ces organismes proposent des formations à coût réduit.

(4) Directions régionales des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi.

IT'S TIME TO CHANGE ROUTINES*

* Il est temps de
changer les habitudes

Bliss
by Acteon

LÉGER
15g

MANCHE
ERGONOMIQUE
ET CONFORTABLE



NOUVEAU

IT'S TIME FOR ATRAUMATIC SULCULAR OPENING*

* Il est temps de réaliser des
ouvertures sulculaires atraumatiques

EXPASYL™
EXACT

NOUVEAU
UNE DOSE
UN PATIENT



Retrouvez ces nouveautés
dans nos offres printemps/été

Dispositifs médicaux de Classe I - CE - Produits professionnels dentaires non remboursés par les organismes d'assurance maladie.
Avant utilisation, lire attentivement les instructions figurant dans la notice ou sur l'étiquetage. Toutes les informations indispensables
pour un bon usage de ces dispositifs figurent sur le site www.acteongroup.com.
Bliss - Fabricant : PRODONT HOLLIGER Groupe ACTEON® - France
Expasy! Exact - Fabricant : Produits Dentaires Pierre Rolland Groupe ACTEON® - France
Création : 03/2020

17 av. Gustave Eiffel | ZI du Phare | 33700 MERIGNAC | FRANCE
Tel + 33 (0) 556 340 607 | Fax + 33 (0) 556 349 292
E-mail : info@acteongroup.com | www.acteongroup.com

ACTEON



© mijko / iStock

Déconfinement : Préparer son cabinet à la reprise

RÉORGANISATION DES PROTOCOLES DE SOIN, ENTRETIEN DES ÉQUIPEMENTS, RELANCE DE L'ACTIVITÉ, RELATION AVEC LES PATIENTS... SOLUTIONS CABINET DENTAIRE ANTICIPE LA REPRISE POST-CRISE SANITAIRE.

Par Rémy PASCAL

À l'heure où nous bouclons ce numéro, nous ne connaissons pas précisément les modalités de réouverture des cabinets dentaires. Mais déjà, nous pouvons anticiper les défis à relever. Le premier consistera à faire savoir à vos patients que vous êtes de nouveau en capacité de les soigner dans de bonnes conditions d'hygiène. Un (immense) travail attend votre secrétariat. Même s'il n'est pas dans les habitudes de votre cabinet de contacter vos patients pour les inviter à la poursuite de leur traitement, cet exercice relancera au plus vite l'activité de votre entreprise, qui s'est interrompue soudainement le 19 mars 2020. Une reprise que vous pourrez anticiper avec vos secrétaires dès le jour où le Conseil de l'Ordre annoncera la date attendue et les nouvelles dispositions associées. →

Le nouveau magazine de management du cabinet dentaire !



ABONNEZ-VOUS !



1 an 160€

10 NUMÉROS
+ 6 HORS-SÉRIES + VERSION NUMÉRIQUE



ÉDITÉ 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

RCS Paris 837 734 318. Conformément à la loi « Informatique et Libertés » du 6 janvier 1978, 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. Si vous ne le souhaitez pas, il suffit de nous écrire (Solutions Cabinet dentaire - Service Abonnement, CS 60020 - 92245 Malakoff cedex) en nous indiquant vos nom, prénom et adresse.



3 QUESTIONS À PHILIPPE ROQUEFORT

Responsable technique régional
chez Henry Schein

« Les équipements doivent continuer à fonctionner »

Les appareils souffrent-ils de leur inactivité ?

Oui, les équipements doivent être utilisés constamment, autrement ils s'exposent à des dysfonctionnements. Nous observons régulièrement des pannes à la reprise de septembre lorsque durant les trois semaines de congé en août, les appareils sont restés à l'arrêt. Des joints sèchent, des membranes se rigidifient, des clapets se bloquent ou le moteur d'aspiration peine à redémarrer.

Quelles manipulations effectuer avant les longues pauses ?

En quittant le cabinet, les praticiens doivent suivre les protocoles de nettoyage et de désinfection qu'ils appliquent tous les soirs. Mais avec plus de rigueur. Par exemple, les bacs à ultrasons doivent être purgés de leur produit corrosif en enclenchant des cycles avec de l'eau claire.

Comment éviter les pannes ?

Les équipements doivent tourner au moins une fois par semaine. L'objectif est de remettre du flux dans les conduites, il faut donc faire tourner les turbines et les micro-moteurs. On ouvre les robinets et on fait couler de l'eau dans le crachoir si on en possède un. Tous les appareils doivent être sollicités, le plus simple est de suivre des protocoles de soins pour ne pas en oublier. Pour le vrai redémarrage avec les patients, il faudra veiller à lancer des cycles de désinfection car de l'eau aura stagné ou à effectuer la purge manuellement de toutes les conduites d'eau du fauteuil pendant quelques minutes.

Rassurez les patients

Pour le Dr Caroline Leymarie installée à Draveil dans l'Essonne, les praticiens devront échanger davantage leurs patients. « *Le lien de confiance qui nous unit ne s'est pas rompu. Ils savent que nous sommes des spécialistes de l'hygiène et ils attendent que nous sécurisions nos structures. En fonction des préconisations de l'Ordre, nous adapterons notre manière de travailler. Ces efforts rassureront les patients. Le pire serait de reprendre sans changement, comme avant l'épidémie.* » Durant la période de confinement, le Dr Leymarie a conservé des relations avec ses patients par e-mail ou télé-consultation, « *j'ai répondu à leurs inquiétudes, je ne les ai pas laissés seuls.* » Pour sa reprise, elle envisage de commencer ses journées avec les patients « à risques » pour réduire les possibilités de contamination inter-patients et d'élargir son amplitude horaire. « *Si nous sommes limités à un seul patient par heure, notre gestion de planning va être capitale. S'il le faut, j'ouvrirais le samedi ou le dimanche pour canaliser le flux de patients.* »

Apprendre à travailler différemment

La proximité immédiate et nécessaire avec la cavité orale expose les chirurgiens-dentistes aux gouttelettes de salive et à leur aérosolisation. L'utilisation de certains matériels (rotatifs, ultra-sons...) génère une brumisation qui contamine potentiellement l'espace de soins (fauteuil, surface de travail, sol...). En l'absence de mesures d'hygiène strictes, il existe donc un risque de contamination croisée entre patients via l'environnement ou via le praticien. Il faudra donc apprendre à travailler différemment. En premier lieu, la distanciation physique (et non pas sociale) sera la norme et éviter les contacts avec ses patients et son personnel deviendra une habitude. Plus que jamais des plannings optimisés (et respectés !) limiteront au maximum le nombre de patients présents en même temps dans la salle d'attente.

Sous l'égide de l'ONCD, le Dr Florian Laurent a coordonné le travail de recommandations d'experts pour les prises en charge d'urgences au cabinet dentaire (voir notre dossier, p.28). Tout laisse à penser que ces préconisations vont devenir durables, voire pour certaines, des obligations.

- En dehors des soins

Dès leur arrivée au cabinet, un lavage des mains au savon (ou une friction avec une solution hydroalcoolique) s'imposera aux patients. La question de la distribution systématique de masques reste une inconnue. Dans la salle d'attente, les revues, magazines ou les jouets seront retirés. Les assistantes essuieront les cartes



Plus que jamais des plannings optimisés (et respectés !) limiteront au maximum le nombre de patients présents en même temps dans la salle d'attente.

vitales et bancaires avec une solution désinfectante et se laveront les mains après les avoir manipulées. Elles nettoieront régulièrement les écrans, claviers et les téléphones portables.

- Lors des soins

Avant tout, rappelons que seul le port d'un masque FFP2 et des autres équipements de protection individuels protègent efficacement. Afin de limiter les expositions, placez-vous (dans la mesure du possible) derrière le patient. Pour l'usage des turbines ou des contre-angles, engagez une procédure de stérilisation complète du matériel avant de leur utilisation (passage à l'autoclave) ou utilisez des rotatifs jetables (si disponible). Condamnez les crachoirs et utilisez une digue afin de diminuer les projections dès que cela est possible. Repensez votre agencement pour retirer tous les objets et matériels présents sur les plans de travail. En fin de d'intervention, les EPI souillés doivent être traités comme déchets d'activité de soins à risque infectieux.

- Entre deux rendez-vous

Le praticien sera invité à conserver son masque FFP2, sauf si ce dernier a été souillé ou touché. En revanche, les gants et la surblouse doivent être changés. Le chirurgien-dentiste nettoiera ses lunettes de protection, se frictionnera les mains avec une solution hydroalcoolique et aérera la salle de soins au moins dix minutes. Ce temps permettra une désinfection rigoureuse des surfaces (fauteuil, unit, plan de travail...) avec un désinfectant de surface à la norme NF 14476 ou un détergent ménager complété par une désinfection avec de l'hypochlorite de sodium à 0,1%. →

L'après-crise du Covid-19

Le confinement lié à la pandémie du Covid-19 prend fin. Progressivement, les cabinets dentaires vont reprendre leurs activités. Pour préparer cette reprise, voici quelques conseils.

Attention : ces conseils sont valables au moment de la rédaction de l'article. La situation évolue de jour en jour et nos recommandations s'adaptent selon les changements annoncés.

CE QU'IL FAUT FAIRE

Communiquer avec son équipe

Cette période de confinement a certainement permis de renforcer la cohésion de votre équipe. Le lien maintenu durant ces deux mois ne doit pas s'interrompre. Maintenez votre équipe au courant de la situation du cabinet. Évoquez les différentes problématiques auxquelles vous êtes confrontés. C'est certainement grâce à ces discussions que vous trouverez des solutions pour faire fonctionner au mieux votre cabinet.

Communiquer avec ses patients

Il est nécessaire de reprogrammer les rendez-vous. Cela demande une charge de travail téléphonique importante. C'est l'occasion de continuer à maintenir le contact avec vos patients. Que votre équipe rappelle les patients afin de programmer un nouveau rendez-vous marque l'intérêt et l'attention que vous leur accordez. Cette démarche est valorisante pour l'image de votre cabinet.

Se fixer des objectifs

Il n'est pas question de naviguer à vue durant les semaines qui suivent la date de la réouverture des cabinets. L'important est de se fixer des objectifs afin de se projeter dans six ou huit mois. En effet, il serait bon de retrouver le niveau de trésorerie d'avant la crise. Bien sûr, cela va se faire progressivement et demande de la patience, mais le but est de retrouver une sécurité financière nécessaire pour la pérennité de votre cabinet.

CE QU'IL NE FAUT PAS FAIRE

Se fier à toutes les informations

Ces derniers mois, les informations liées à la crise du Covid-19 circulent à une vitesse folle en particulier grâce aux réseaux sociaux. Cependant, soyez prudent et méfiez-vous des fake news. Suivez les consignes des instances officielles afin d'éviter des actions inutiles. Votre temps est précieux !

Penser que tout reprendra comme avant

Il est important de réaliser que votre activité ne pourra pas reprendre comme avant la crise. Le retour à la normale se fera très progressivement. J'insiste sur le « très ». Un espacement plus important entre les rendez-vous doit être respecté, par exemple. L'organisation de votre agenda s'en ressentira.

Surcharger votre emploi du temps

Vous devrez certainement augmenter le temps de travail et le temps de présence au cabinet de l'ensemble de votre équipe. Il faut cependant rester raisonnable et ne pas se surcharger afin d'éviter le burn-out. Soyez attentif et veillez à ce que cette reprise se déroule dans de bonnes conditions pour tout le monde.



Les responsables de la profession mobilisés

Le Président de l'Ordre national des chirurgiens-dentistes, Serge Fournier, a réuni le mercredi 15 avril 2020 les responsables de la profession : Joël Trouillet et Julien Laupie, Secrétaires généraux de l'Association dentaire française, Thierry Soulié, Président des CDF, Patrick Solera, Président de la FSDL et Philippe Denoyelle, Président de l'Union dentaire. Ce temps de travail a permis d'établir un plan de sortie de crise acceptable par l'ensemble des praticiens. Il est acquis que la pleine reprise d'activité se fera selon un calendrier qui reste à ce jour à définir afin de respecter des règles strictes de sécurité sanitaire. Trois points essentiels ont été évoqués :

- La diffusion à tous les praticiens d'un guide de bonnes pratiques pour les aider à gérer, en toute sécurité, la prise en charge des patients. Ce guide, en cours d'élaboration, présentera des recommandations de toute la communauté scientifique validées par les instances de la profession.
- La mise à disposition pour tous d'un matériel de protection adapté
- La prise en compte de la logistique, qui reste un défi majeur à relever pour nos partenaires industriels.

Des professionnels de l'asepsie

Si pour certains chirurgiens-dentistes ces recommandations à intégrer sont un véritable défi, pour d'autres, elles ne sont que la reconnaissance d'un travail déjà établi. C'est le cas du Dr Christophe Onimus, installé en Isère Voilà douze ans que les conditions d'hygiène et d'asepsie sont au centre des préoccupations de son cabinet. « C'est une réflexion globale, il ne suffit pas d'acheter deux autoclaves et de commencer une traçabilité pour être performant dans ce domaine. Bien entendu, nous réalisons ces actes. Les autoclaves sont testés tous les jours, les dispositifs médicaux stériles (DMS) et les matériaux laissés en bouche (MLB) sont tracés (grâce au logiciel Stéricode) et tout ceci est archivé dans chaque fiche patient. Hormis les recommandations de la Haute Autorité de santé, il n'y a aucun contrôle de conformité en matière d'hygiène, c'est regrettable. Tout ce que nous réalisons est volontaire. Nous n'avons pas attendu le Covid-19 pour nous projeter dans un scénario et une organisation qui nous permettraient de soigner des patients contaminés et contagieux. » La structure dispose de plusieurs salles de soins pour qu'une assistante puisse nettoyer et aérer les différents postes de travail sans interrompre les prises

SOURIRE ORTHODONTIE MODE D'EMPLOI

Plus que jamais les patients vont se diriger vers des structures dont les conditions d'hygiène leur inspirent confiance.

en charge du Dr Onimus. Les rendez-vous longs sont privilégiés, « forcément, si vous enchaînez les créneaux de moins de 30 minutes, vous multipliez les risques de contamination... ».

Valoriser votre expertise

Le cabinet isérois est divisé en deux espaces distincts. Le premier réunit le secrétariat, la salle d'attente et l'espace imagerie. La décoration y est chaleureuse et moderne. Le second est strictement médical. « Même pour les actes dits d'omnipratique, j'y applique quasiment les règles du bloc de chirurgie buccale, explique le Dr Onimus. On ne rentre dans cet espace soin qu'avec des sur-chaussures, il n'y a pas de rideaux aux fenêtres, pas d'objets inutiles comme les crachoirs. D'ailleurs, les salles de soins sont vides, sans tiroir. L'organisation se fait en bacs et cassettes, sur une table pont, toutes les pièces à main à détartrer ou les contre-angles sont systématiquement stérilisées et sous sachet pour chaque patient (Il en possède par conséquent une trentaine, NDLR), des bacs de décontamination sont présents dans chaque salle de soins, les claviers d'ordinateur sont tactiles et en verre trempé et les souris étanches donc décontaminables. » Oui cela représente un budget que le Dr Onimus perçoit comme un investissement. Ces équipements et ces protocoles ont donné une image positive à son cabinet. Plus que jamais les patients vont se diriger vers des structures dont les conditions d'hygiène leur inspirent confiance. « Tant mieux, je compte d'ailleurs mettre en avant sur mon site et dans ma salle d'attente notre expertise en la matière. Plus globalement, c'est peut-être le bon moment pour tous les chirurgiens-dentistes de montrer aux Français qu'ils sont de véritables professionnels de santé formés à l'asepsie, l'occasion de valoriser notre travail. » ●



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



Bien accueillir des patients étrangers

SELON VOTRE LOCALISATION OU SELON LA PÉRIODE DE L'ANNÉE, VOUS ÊTES AMENÉS À RECEVOIR UNE PATIENTÈLE ÉTRANGÈRE. LES BARRIÈRES LINGUISTIQUES ET CULTURELLES PEUVENT PARFOIS POSER PROBLÈME.

Par Hadrien DONNARD



Il est toujours intéressant culturellement et financièrement d'avoir une patientèle provenant des quatre coins du monde. Néanmoins, la barrière linguistique ne doit pas dispenser le praticien de son obligation d'information. Si l'information orale doit être privilégiée, dans certains cas complexes, il est prévu un consentement écrit (ce qu'on appelle le consentement éclairé), par exemple dans des traitements orthodontiques, prothétiques ou implantaires.

Aspect juridique

Catherine Blanc est juriste en responsabilité médicale en charge des sinistres dentaires à la MACSF. Elle rappelle que

le consentement éclairé doit être précédé d'une information claire et appropriée permettant au patient de faire des choix appropriés entre les différents traitements possibles en toute connaissance de cause. Le praticien doit également produire des devis relatifs aux traitements envisagés pour établir de manière certaine que le patient a bien été informé avant la réalisation des soins.

En vertu des dispositions légales en vigueur, le chirurgien-dentiste doit fournir une information loyale, claire et appropriée sur l'état de santé de son patient, sur les investigations et sur

les soins envisagés, pour lui permettre de donner librement un consentement éclairé. Ainsi informé, ce dernier pourra, en toute connaissance de cause, accepter un traitement, opter pour une autre thérapeutique ou refuser toute alternative. Catherine Blanc explique que « l'article L 1111-2 alinéa 7 du Code de la santé publique prévoit qu'en cas de litige, il appartient au professionnel de santé d'apporter la preuve que l'information a été délivrée à l'intéressé, étant entendu que le consentement écrit doit être précédé d'un véritable dialogue entre le praticien et son patient ». « L'information est un élément essentiel dans la prise en charge thérapeutique des patients. Les professionnels de santé devront faire en sorte de traduire les données médicales afin qu'elles puissent être comprises par leurs patients en tenant compte de leurs connaissances médicales, de leurs facultés intellectuelles, et de leurs éventuelles difficultés linguistiques », poursuit-elle. L'information doit être claire, compréhensible et appropriée au cas du patient mais la barrière linguistique ne doit pas dispenser le praticien de son obligation.

L'information doit être claire, compréhensible et appropriée au cas du patient.

Spécificités des patients étrangers

Le Dr Jona Andersen est pédodontiste à Paris et accueille une importante patientèle étrangère. « Depuis que je me suis installée à Paris, comme je suis trilingue (danois, anglais et français), je me suis dès le départ orientée vers une pratique d'accueil des patients étrangers », explique-t-elle. Tous ses supports sont traduits en anglais, au cas où un patient ait besoin d'explications, de précisions, du compte-rendu, du questionnaire médical ou d'une copie de son consentement éclairé. Le Dr Andersen traite des patients jeunes, parfois en-dessous de 2 ans, qui parfois soit ne parlent pas encore très bien, soit ne parlent pas le français. Cela peut donc être difficile car, lorsqu'elle ne connaît pas leur langue maternelle, elle doit essayer de transmettre les informations par des gestes ou via leurs parents. Du point de vue de la juriste, il est possible de se faire comprendre par des schémas explicatifs, au vu d'un cliché radiographique, l'intervention à

venir. Comme c'est le praticien qui a la charge de la preuve, il devra toujours pouvoir démontrer qu'il a bien transmis l'information. « Qu'il s'agisse d'un patient, étranger ou non, je recommande toujours qu'il note toutes les informations transmises oralement dans le dossier médical. Cela constituera des commencements de preuves si cela s'avère nécessaire plusieurs années plus tard. La loi nous dit qu'il faut obtenir le consentement éclairé du patient : s'assurer qu'il est d'accord et qu'il accepte le traitement qui va être mis en place. Il faudra peut-être donc être plus vigilant avec un patient étranger. »

Conseils de la praticienne et de la juriste

Pour le Dr Andersen, il est indispensable de savoir parler anglais et d'avoir des supports correctement traduits dans cette langue. « Il est également important que le secrétaire parle anglais car il doit parfois expliquer certaines choses aux patients, je pense notamment à la prise en charge par la sécurité sociale qui est bien spécifique en France. Pour quelqu'un qui vient de s'installer dans le pays, il est nécessaire qu'on lui explique le système français, d'autant que je suis non conventionnée, ce qu'il faut également expliquer ce que cela implique », ajoute-t-elle.

La bonne tenue du dossier médical est fondamentale. Le praticien doit faire un questionnaire médical, même s'il ne voit un patient qu'une seule fois. « Si, à la suite d'un soin basique, une allergie se déclare avec des complications, cela pourrait lui être reproché », explique Catherine Blanc. Lorsqu'un patient est pris en charge pour la première fois, il faut déterminer l'état initial et réaliser, autant que faire se peut, des radios. Pour la praticienne comme pour la juriste, le point le plus important consiste à avoir un consentement éclairé du patient qui soit clair dès le départ. Même s'il n'est pas du devoir du professionnel de santé de prendre lui-même un interprète, le Dr Andersen a mis en place au fil des ans un véritable réseau de prise en charge des patients étrangers. « En collaboration avec les interprètes et les ambassades, des patients viennent me voir pour des réhabilitations complètes, voire des problèmes de santé plus sévères, et doivent se faire soigner rapidement avec des solutions thérapeutiques viables », relate-t-elle. Quant à Catherine Blanc, elle conseille aux praticiens d'effectuer une traçabilité parfaite des informations fournies au patient. Il faut donc tenir parfaitement à jour ses dossiers et les conserver le plus longtemps possible. ●



Dr Victor Anghert, Paris

« UN REGARD DIFFÉRENT, PLUS ORIENTÉ VERS LA CAUSE DES PROBLÈMES »

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 ?

Ce n'était pas forcément une dentisterie de premier choix quand je suis sorti de mes études dentaires. Après un voyage en Asie, j'ai rencontré le Dr Rossi qui m'a ouvert les yeux sur cette approche différente de la dentisterie et de mon métier. Etant quelqu'un de plutôt ouvert, je me suis dit « *pourquoi pas ?* ». J'ai donc commencé à étudier et à mettre en pratique avec mes patients. Très rapidement, c'est devenu une évidence : cette approche était une réelle valeur ajoutée pour les patients, de plus elle était cohérente avec ma vie personnelle.

Quelles sont vos formations ?

J'ai commencé à me former à la faculté de chirurgie dentaire de Paris V René Descartes, à l'hôpital de Créteil avec le Pr Desgrange qui m'a beaucoup appris sur l'adhésion et les biomatériaux. J'ai été attaché en prothèse conjointe à l'hôpital et me suis intéressé aux techniques « collage/adhésion ».

La formation NatureBio Dental m'a apporté toutes les bases de cette dentisterie globale et naturelle, puis j'ai fait une formation d'initiation à l'hypnose, que je pense approfondir très prochainement.

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

Une des premières choses qui est différente, c'est la gestion de l'équipe et l'accueil des patients. On a vraiment une équipe de choc qui permet de prendre en charge les patients d'une manière globale. Les secrétaires et les assistantes sont formées pour accueillir et accompagner les patients dans cette démarche. De plus, on prescrit de l'homéopathie et des huiles essentielles.

Qu'attendent vos patients ?

Ils attendent justement une écoute, un regard différent, plus orienté vers la cause de leurs problèmes, une approche globale, des matériaux plus biocompatibles, tout en restant en accord avec les techniques actuelles et la prévention.

On essaie de préserver au maximum des dents. Ils attendent d'être soignés et pris en charge dans leur globalité avec un accompagnement au bien-être. Ils comprennent le besoin d'un travail multidisciplinaire faisant intervenir naturopathe, acupuncteur, ostéopathe, par exemple.

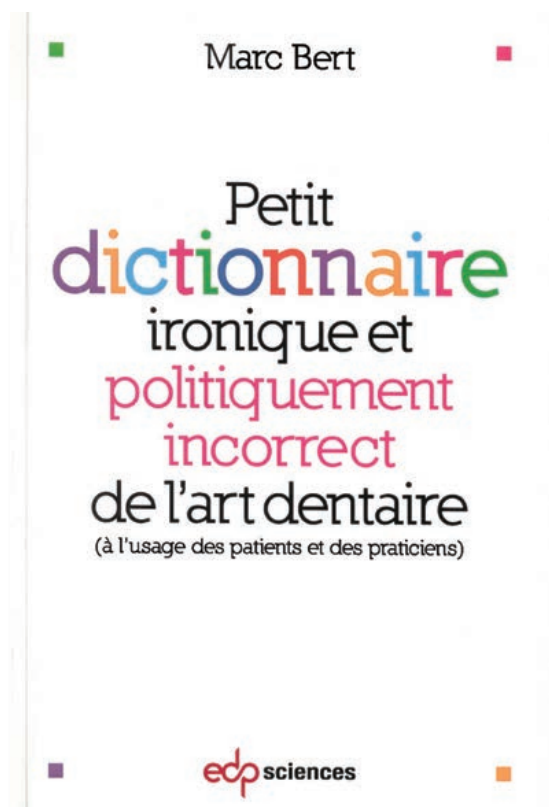
Quel dentiste êtes-vous devenu ?

Je dirai un dentiste heureux, épanoui, content de venir travailler. Je me focalise moins sur l'aspect ultra technique, même si je reste cohérent avec les données acquises de la science. J'essaie de prendre plus de recul avec un regard sur le patient dans sa globalité et non juste sur sa dent. Je tente de créer une vraie relation humaine avec l'instauration d'une première consultation d'une heure. Cela me permet de bien écouter le patient, mieux le connaître et partir sur de bonnes bases.

Lors des soins dentaires, j'apprécie de pouvoir englober cet aspect relationnel, humain, psychologique et médical, dans la mesure du possible. ○

Petit dictionnaire ironique et politiquement incorrect de l'art dentaire (à l'usage des patients et des praticiens)

Marc BERT



106 pages, 45 euros, ISBN : 978-2-7598-0789-5

Le dictionnaire qui vous fera sourire, vous praticien, autant que vos patients !

Marc Bert a exercé avec beaucoup de plaisir le métier exigeant et passionnant de chirurgien-dentiste, avec conscience et intégrité comme la grande majorité de ses confrères. Mais à l'heure où certaines vérités semblent oubliées et où le chirurgien-dentiste devient le coupable idéal, Marc Bert choisit l'ironie et le politiquement incorrect pour rappeler que la bouche et les dents font partie de la médecine globale.

Sur un ton humoristique, ce petit dictionnaire illustre la phrase de J.J. Rousseau : « Souriant toujours, il disait du ton le plus élégant les choses les plus grossières et les faisait accepter ». À votre tour de sourire...



Le conseil de l'éditeur

À consommer sans modération !

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

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

Bon de commande

« Petit dictionnaire ironique de Marc BERT »

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 (obligatoire) :

« Petit dictionnaire ironique de Marc BERT » au prix de 45 € TTC,
Frais de livraison (obligatoires) France métropolitaine : 9 €
soit **54 € TTC** au total

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

[COMMUNICATION]

Déclarez votre humour AU CABINET

TROP SOUVENT CANTONNÉ AU CERCLE PRIVÉ, L'HUMOUR A POURTANT TOUTE SA PLACE DANS LA VIE PROFESSIONNELLE. VOICI QUELQUES RAISONS DE L'INVITER DANS L'ENCEINTE CARRÉE DU CABINET DENTAIRE.

Par Pauline MACHARD

À l'origine du *Petit traité de l'humour au travail* de David Autissier et Élodie Arnéguy (éd. Eyrolles), il y a une remarque d'un salarié : « *Vivement vendredi que je me marre un peu !* » Cette remarque, vous l'avez peut-être un jour faite vous-même, ou alors entendue de la bouche d'un de vos associés ou salariés. Elle n'est pas aussi anodine qu'il y paraît. Car c'est comme si « *travail et humour étaient manifestement incompatibles*, notent les auteurs. *Comme si deux mondes s'opposaient, une sphère professionnelle où*

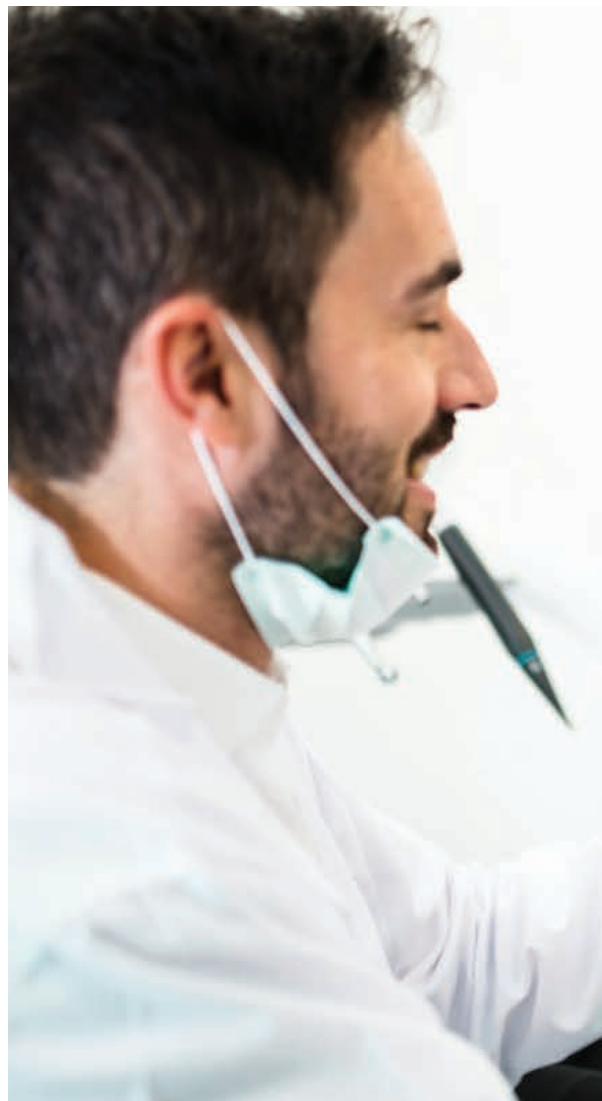
l'humour serait banni, et une "autre vie", où l'on pourrait s'adonner au rire ». Or il n'en est rien.

Au contraire : vous avez tout intérêt à ce que cette forme d'esprit franchisse le seuil de votre cabinet. « *C'est un outil formidable qu'il faut utiliser à tous les instants de la vie* », estime le Dr Olivier Guedj, chirurgien-dentiste à Paris et humoriste. « *La philosophie du rire amène des choses très intéressantes qu'on ne soupçonne pas au début* », approuve le Dr Alain Dary, chirurgien-dentiste à Toulouse et comédien.

Une stratégie de management efficace

• Il concourt au bien-être

L'humour, qui provoque le rire, contribue à la qualité de vie au travail. Il a un impact sur la santé physique et psychique des individus. Il diminue la tension artérielle, régule le rythme cardiaque, baisse le taux de cortisol et d'adrénaline (les hormones du stress), égaye le quotidien, améliore le moral... « *C'est une véritable thérapie, le meilleur antidépresseur qui soit, le meilleur anxyolitique... Et il n'y a pas d'effets secondaires !* »,





résume Alain Dary, pour qui « une journée sans rire est une journée perdue. » Autre atout, qui concourt aussi au bien-être : l'humour fait tomber les masques, souvent lourds à porter. Exemple au cabinet du praticien-comédien : l'équipe n'hésite pas à le charrier sur sa propension à tâcher ses affaires avec des petits tacles tels que : « C'est impossible que ce vêtement soit à Alain, il est tout propre ! » « Via l'humour, ils me disent "Je vois qui tu es", analyse le praticien toulousain. Je n'ai pas besoin de perdre de l'énergie à faire

semblant d'être ce que je ne suis pas. Le groupe m'accepte tel quel et nous sommes capables d'en rire ».

• Il est fédérateur

Axer son management sur le rire, c'est une manière intelligente de fédérer les membres de l'équipe, de développer chez chacun d'eux le sentiment d'appartenir à un collectif. Quoi de mieux que rire ensemble des galères rencontrées, des petits travers de chacun ? Cela resserre les liens entre les collaborateurs, mais aussi entre ces derniers et le patron

que vous êtes. Un manager qui utilise l'humour à bon escient parvient à la fois à préserver son autorité et à se rapprocher de son équipe. Il renforce son leadership et sa légitimité aux yeux des autres. L'humour, c'est aussi un moyen de prévenir et de désamorcer les brouilles. « Quand on se marre, le ballon de baudruche éclate, les tensions disparaissent en une seconde », observe Alain Dary. Mais avant d'en arriver là, le processus de résolution de conflit comprend deux étapes, expose-t-il. 1) la crise, où chacun doit pouvoir interpeller. 2) le débrief, lors duquel chacun doit pouvoir évoquer son ressenti et écouter l'autre en ayant à l'esprit que la différence est une richesse. Ce n'est qu'après qu'arrive le rire. Illustration : récemment, le Dr Dary a gentiment taquiné une des jeunes assistantes ayant protesté contre les heures supplémentaires d'une collègue plus âgée en la surnommant « la militante des 35 h ». Par ce quolibet, il lui fait savoir qu'il « l'identifie et la reconnaît dans ses revendications ». En somme, le trait d'esprit permet de faire passer un message en douceur. « Si l'on faisait des remarques sur le même ton que d'habitude ou sur un ton plus agressif, les gens se braqueraient. Le fait d'user de la dérision réduit les susceptibilités », observe Olivier Guedj.

• Il suscite l'engagement

L'humour est donc un levier d'action managériale très intéressant. On l'a vu : il met à l'aise, place dans un état d'esprit détendu, il favorise l'esprit d'équipe, crée une ambiance chaleureuse, diminue le stress - nuisible à l'atteinte des objectifs -, il apaise les tensions... Dans ce contexte, les →

membres du groupe ont davantage envie de s'impliquer, de s'investir pour la structure, d'être force de proposition, de chercher la performance. Si vous leur proposez ces conditions de travail, il y a de fortes chances que vous en tiriez le meilleur. Le Dr Guedj en est parfaitement conscient : « *Comme je suis très exigeant envers mon personnel, je me dis que je dois être encore plus drôle avec eux !* ». Il y a de fortes chances, aussi, pour que votre personnel ne cherche pas à aller voir ailleurs. Équipe qui rit... Équipe à moitié conquise.

Un fantastique outil thérapeutique

• Il rend l'environnement plus sympathique

Une dose d'humour et le cabinet devient plus chaleureux, plus humain, moins aseptisé. Le climat rejaillit sur ceux qui pénètrent dans la structure. Le patient perçoit immédiatement si la joie de vivre et l'amusement règnent. Les signaux : une équipe détendue, un dentiste qui chambre son assistante, qui interpelle sur un mode gentiment blagueur un patient... « *Quand ils entrent dans le cabinet et voient les assistants se chamber spontanément, leur première réaction est de se dire : "Il y a une bonne ambiance ici"* », note le Dr Dary. « *Il n'y a rien de pire que de prendre en otage le patient dans une relation conflictuelle avec le personnel, d'autant qu'il arrive avec sa propre tension. Alors le fait de rigoler entre nous va accroître le capital sympathie de l'équipe* », confirme

le Dr Guedj, dont le spectacle Olivier Guedj vous redonne le sourire est resté plusieurs mois à l'affiche. Si elle manie la drôlerie elle ne peut être mauvaise, non ? Dites-vous bien que le « service » a un impact sur le patient, sa prise en charge n'est pas que clinique. Considérez aussi que celui-ci calque son comportement sur le vôtre. « *Inconsciemment, il se moule aux valeurs de l'équipe, ne serait-ce que pour être socialement intégré* », analyse Alain Dary. Mieux vaut donc qu'il côtoie une équipe taquine plutôt qu'une équipe « *où les gens sont pédants, hiérarchisants... car tout son registre sensoriel va s'y habituer* ».

« Le fait de rigoler entre nous va accroître le capital sympathie de l'équipe. »

• Il dédramatise les soins

Si la musique adoucit les moeurs, l'humour, lui, contribue à adoucir les soins ! Premièrement, il « *casse les clichés communément répandus sur le chirurgien-dentiste* », signale Olivier Guedj, comme la figure de l'arracheur de dents, qui conduit les patients à arriver stressés au fauteuil. Grâce au rire, le patient est « *plus détendu, plus en confiance* ». Deuxièmement, il dédramatise la situation. « *Quand on rigole, échange avec le patient, on entraîne son esprit à considérer autre chose que ce qui lui fait peur* », poursuit l'humoriste. Pour conquérir le patient, il n'y a pas de recette : un bon mot, un trait d'esprit, une expression du visage comique etc. « *Pour*

peu que vous ayez un regard un peu malicieux, ça va déjà lui donner envie de sourire », juge le Dr Guedj. Il existe une autre technique utilisée par le Dr Dary : « *Aller dans le schéma mental d'angoisse du patient en l'exagérant. Moi le patient très angoissé, je lui dis : "Vous avez raison d'avoir peur, ça va être terrible ! D'ailleurs, on ferme à clé porte et fenêtre pour que vous soyez bloqué". Le patient finit par rire de sa propre peur, constatant l'aberration* ».

• Il facilite la connivence

Votre intérêt : engager une relation de confiance sur le long terme avec le patient. Pour y arriver, mieux vaut donc

que celle-ci soit basée sur une certaine complicité et non sur la tension ou l'indifférence. L'humour permet cette entente. Il aplanit la hiérarchie entre le professionnel de santé que vous êtes et le patient, il a une propension à créer du lien, à briser les barrières, à rendre le soin plus humain, moins protocolaire. Ainsi, il participe d'un réenchantement du rapport soignant-soigné. Mis en confiance par la proximité, le patient sera plus à même de vous suivre dans vos propositions thérapeutiques. « *Grâce à l'humour, on va avoir des patients qui prendront rendez-vous chez le dentiste comme si c'était une récréation alors qu'au départ ils étaient très stressés, ils venaient à reculons* », remarque le Dr Guedj.

Les conditions d'un usage fructueux

• L'absence de "diktat"

Longtemps, l'humour au travail a été associé à l'absence de sérieux. Ce n'est plus le cas. Mais attention à ne pas tomber dans le travers inverse, en en faisant un "diktat". « *L'humour ne doit pas être une doctrine, commente Alain Dary. Il ne s'agit pas de sortir une blague toutes les 30 minutes, tout cela parce qu'une "procédure humour" vous y enjoindrait. On ne saurait décréter l'humour. C'est une*

pas avoir une culture du rire sans avoir les préambules qui vont avec ! », avertit le Dr Dary. Pour lui, instaurer cette philosophie suppose de rompre avec le management basé sur une relation hiérarchique, d'obéissance. C'est ce qu'il a fait à son cabinet, sur la base d'une charte prônant 1) le partage : « *Il n'y a pas d'appropriation par un praticien de techniques, de patientèle, de cabinet.* » 2) l'humilité : « *La culture véhiculée est celle de l'interdépendance. Il s'agit de cultiver la différence comme étant*

« C'est la magie de l'humour : il ne supporte pas la préméditation. C'est une science étrange qui ne se domestique pas. »

manière d'envisager sa relation aux autres avec une dose de spontanéité et d'inattendu. Vouloir en faire un style obligatoire, ce serait tuer l'une de ses caractéristiques principales : la surprise. C'est la magie de l'humour : il ne supporte pas la préméditation. C'est une science étrange qui ne se domestique pas. Il n'y a rien de plus merveilleux que l'humour de circonstance », poursuit le comédien. Hors de question donc de protocoliser l'humour au cabinet, car c'est le règne de l'improvisation, rappelle Olivier Guedj.

• Un terreau favorable

Contraindre une organisation à l'humour est inconcevable. En revanche, on peut faire en sorte que son environnement s'y prête. « *On ne peut*

une source de richesse et d'apprendre à ne pas être vexé quand l'autre a un avis différent, qu'il nous interpelle sur quelque chose susceptible de modifier nos pratiques pour aller plus loin. » Pour le praticien, « *ces principes de base ont permis de ne pas avoir de notable pesant, puant, à qui personne n'ose dire quoi que ce soit. On peut donc se chamberer.* » À titre d'exemple : lorsqu'il a souligné la jeunesse de certaines des assistantes par un « *Vous vous rendez compte, vous étiez encore en couche-culotte lorsque j'ai créé le cabinet !* », l'une d'entre elles n'a pas hésité à répondre du tac au tac « *Nous on bossera encore quand tu en remettras !* ». Pas de blâme à l'issue, au contraire : « *C'est parti dans un grand éclat de rire.* »

• Quelques précautions à prendre

Premier avertissement : l'humour est une arme à double tranchant à manier avec précaution. Il « *n'est pas neutre, écrivent les auteurs de Petit traité de l'humour au travail. Il peut faire sourire mais aussi blesser.* ». Le sens de l'humour variant d'un individu à l'autre, attention à l'humour noir, au sarcasme, à l'ironie, qui peuvent être perçus comme cassants et agressifs. Pour être bénéfique, l'humour doit avant tout rester bienveillant. « *Je ne me moque jamais, insiste Olivier Guedj. Ma limite, c'est de ne pas vexer.* ». Se permettre des traits d'esprit c'est bien, mais à condition que l'intention demeure positive, respectueuse. « *Il doit y avoir une forme d'élégance, commente le Dr Dary. La culture du rire, c'est rentrer dans l'intimité de l'autre par courtoisie, en frappant à sa porte.* » Le jugement clinique est indispensable afin de déterminer si l'emploi de l'humour est propice ou non. Deuxième avertissement : « *Il faut être efficace, s'exclame le Dr Guedj, sinon le patient va considérer que je prends la chose avec trop de légèreté, que je suis je-m'en-foutiste. Il ne faut pas que je m'écarte de l'objectif principal : soigner parfaitement le patient. Les traits d'humour ne doivent pas être faits au détriment de la qualité du soin. Au cabinet, je ne suis pas là pour faire mon show, poursuit l'humoriste. Si mes patients veulent découvrir le prolongement de ce que je suis au cabinet, ils peuvent venir me voir sur scène !* ». ●

IMPRESSION 3D

FORMLABS ET BEGO ANNONCENT UN PARTENARIAT

Formlabs, concepteur et fabricant de systèmes d'impression 3D, et Bego Dental, spécialiste dans le domaine des prothèses dentaires et des implants, ont annoncé fin février 2020 un partenariat qui permettra aux professionnels du secteur dentaire qui utilisent actuellement les imprimantes 3D Form 3B et Form 2 de Formlabs d'utiliser les résines Bego pour imprimer en 3D des couronnes unitaires permanentes, des inlays, des onlays et des facettes, ainsi que des couronnes et des bridges provisoires. « *L'impression directe de couronnes et de bridges*



Dávid Lakatos, chef de produit chez Formlabs avec Axel Klarmeyer, directeur général de Bego Dental

provisoires est l'une des applications les plus demandées par les clients de Formlabs. En nous associant avec Bego

et en nous appuyant sur leurs 130 ans d'expérience dans le secteur dentaire, nous pourrions non seulement répondre

à ce besoin, mais aussi aller plus loin en proposant des matériaux pour les couronnes permanentes. Nous avons hâte de voir ce partenariat continuer à faire progresser le secteur dentaire et à surmonter les défis majeurs auxquels sont confrontés les laboratoires et les dentistes alors que la dentisterie numérique devient la norme de soins des patients », a déclaré Dávid Lakatos, chef de produit à Formlabs. ●

EN SAVOIR PLUS :
[HTTPS://DENTAL.FORMLABS.COM/FR/](https://dental.formlabs.com/fr/)
[HTTP://FRANCE.BEGO.COM](http://france.bego.com)

HOMMAGE

RICHARD KALEKA NOUS A QUITTÉS...

« Sans bruit, Richard Kaleka, un des plus discrets dentistes sachants des cinquante dernières années s'en est allé dans sa 75^e année. Il a été comme moi formé à l'ancienne dans les écoles dentaires privées et a été diplômé, en 1969, la toute première promotion après la mise en place de la réforme des études dentaires de 1968. C'était une période extraordinaire où nous avions des véritables Maîtres qui nous suivaient assidûment durant nos études, en nous tenant la main, sans compter pour la

plupart le temps qu'ils nous consacraient. C'était du compagnonnage. Tout le parcours de Richard a été guidé par la suite par cet enseignement, la recherche du détail, la découverte de nos limites et comment les dépasser, l'envie permanente de faire mieux que toutes les générations précédentes. Il était un amalgame de toutes les qualités indispensables à un praticien de notre art, curieux, critique, déterminé, sérieux, tendu pour ce qui comptait le plus pour lui, la satisfaction du travail bien fait et par

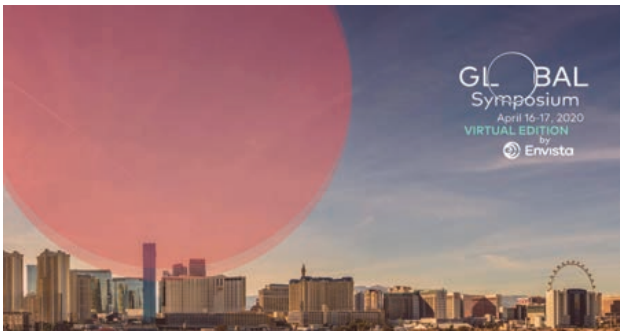
conséquent, le contentement et le bonheur des patients qui lui faisaient confiance. Sa sagesse et sa réflexion constante lui ont permis de transmettre à de nombreuses générations de praticiens cette rigueur qui amène au succès thérapeutique. Le fait d'avoir fait partie des enfants de Raymond Leibovitch a sans doute tracé sa trajectoire en tant que dentiste, mais aussi en tant qu'enseignant à la Faculté auprès de Michel Degrange et de Jean-Jacques Lasfargues, et enfin en tant que conférencier. Il aura été toujours passionné à



transmettre ses connaissances et son expérience de clinicien hors pair sur la pose de la digue, l'endodontie (il fut un des promoteurs de la SFE), les collages, les érosions, la prophylaxie... Richard restera dans nos cœurs comme un homme de bien, un homme bien et pour beaucoup d'entre nous l'exemple que nous avons essayé de suivre. Car, lui aussi, était un Maître... » ●
Paul Azoulay

RETOUR SUR ÉVÈNEMENT

LE SYMPOSIUM NOBELBIOCARE « VIRTUAL EDITION » RÉUNIT 10 000 PARTICIPANTS



En avril 2020, étant donné les circonstances, NobelBiocare a décidé de proposer son Symposium mondial sur les traitements implantaires en ligne, avec des speakers abordant tant les questions de diagnostic, de planification des traitements, de chirurgie

guidée que des prothèses. Sept sessions live et des webinars (qui sont désormais disponibles en ligne) ont permis aux participants de poser leurs questions en direct.

L'an dernier, le Symposium avait réuni 1 000 participants à Madrid. Cette version virtuelle

a mobilisé 10 000 praticiens et leurs équipes. Organisé par le personnel de NobelBiocare en télétravail, c'est une réussite pour l'entreprise. L'événement devait se tenir à Las Vegas du 16 au 18 avril. Patrik Eriksson, président de Nobel Biocare Systems : « Je me réjouissais de retrouver les praticiens, mais les circonstances ont fait que nous avons dû nous adapter. Nous avons transformé cet obstacle en une opportunité. Au final, le Symposium 2020 est devenu notre évènement online le plus suivi de notre histoire ».

« Cette expérience digitale prouve que les dentistes du monde entiers ont soif de connaissances, ajoute le Dr. Alessandro Pozzi, formateur en dentisterie numérique. Ils vont peut-être à l'avenir consacrer plus de temps aux webinars, des formations qu'il est plus facile de caser dans son emploi du temps. » ●

EN SAVOIR PLUS :

WWW.NOBELBIOCARE.COM

WEBINARS ON-DEMAND :

[HTTPS://BIT.LY/2VSPB8L](https://bit.ly/2VSPB8L)

VIDEO SUR YOUTUBE :

[HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/WATCH?V=G8EAYKATTS](https://www.youtube.com/watch?v=G8EAYKATTS)

SAVE THE DATE

L'IES 2020 EN VERSION NUMÉRIQUE

Réussir ensemble la dentisterie de demain – sous cette devise, Ivoclar Vivadent invite ses clients et partenaires à l'International Expert Symposium 2020 les 12 et 13 juin prochaines, qui leur permettra d'explorer les possibilités et les opportunités existantes pour le travail quotidien. Dans un format en ligne, un aperçu des derniers sujets de la dentisterie moderne sera présenté de manière interactive et divertissante : les participants découvriront une multitude d'expertises nouvelles et passionnantes, d'inspirations et de faits intéressants, présentés par des experts dentaires du monde entier. ●

MEET US ONLINE!
INTERNATIONAL EXPERT SYMPOSIUM
Succeeding together in tomorrow's dentistry | 12 and 13 June 2020

Days	Hours	Minutes	Seconds
52	21	23	41

International Expert Symposium 2020 goes virtual
Succeeding together in tomorrow's dentistry
Be at the pulse of the dental world - online!
At the International Expert Symposium 2020 on 12th and 13th June, renowned dental experts from all over the world will speak about the latest trends and developments and share their experience on innovations with you in an attractive online format - exciting, interactive and inspiring.
Details of the registration and program will be announced as soon as possible.
Scientific chairman

RETROUVEZ TOUS LES DÉTAILS SUR
IES2020.IVOCLARVIVADENT.COM

Agenda dentaire

GESTION DU CABINET

- **Gestion du temps et de l'agenda Développement, management du cabinet**
18 et 19 juin à Bordeaux
- **Séminaire « L'hypnose au cabinet dentaire »**
15 octobre à Paris
- **Stratégie & Communication**
- **Analyse financière des cabinets dentaires**
17 et 18 décembre à Bordeaux
Intervenant : Dr Cyril Gaillard
Contact : Céline
Inscriptions : 06 98 92 09 60
@ : contact@gad-center.com
3w : gad-center.com

- **21^e congrès Odenth**
Du 21 au 23 mai à Porto-Vecchio
« Bien-être au cabinet dentaire : les solutions naturelles pour l'équipe soignante et le patient »
Inscriptions : 06 16 35 13 02
@ : congres.odenth@gmail.com
3w : odenth.com

ENDODONTIE

- **Conférence « Nouvelles Perspectives en Endodontie »**
29 septembre à Paris
Intervenant : Pr Frédéric Bukiet
En partenariat avec Dentsply Sirona
@ : emmanuelle.foucher@gacd.fr
3w : gacd-center.com

OMNIPRATIQUE

- **Indirect Bonding Studio : après la création, la gouttière de transfert**
26 mai à 14h30
En webinaire sur :
www.facebook.com/3ShapeFrance/
et
www.3shape.com/en/academy/online-learning-hub

- **Communicate & les logiciels 3Shape : comment les relier**
28 mai à 14h30
En webinaire sur :
www.facebook.com/3ShapeFrance/
et
www.3shape.com/en/academy/online-learning-hub
3w : 3shape.com

ORTHODONTIE

- **Ortho Planner : Stockage/ Soclage / Analyse des empreintes**
17 juillet à Paris
de 9h00 à 17h00
@ : 3shape_training_fr@3shape.com
3w : 3shape.com
Inscriptions : <https://ww2.3shape.com/fr-fr/knowledge-center/trainings/france>

IMPLANTOLOGIE

- **Les outils pour une implantologie minimalement invasive au quotidien**
L'impact Magicore, le guide Accurator et la technique CMC pour l'abord sinusien
18 juin à Lyon
Intervenants : Pr A. Lafon et Dr F. Bousquet
Tél. : 04 77 69 33 20
@ : kimcathi@ibsimplant.com
3w : ibsofeurope.com
- **Implantologie : À la découverte de l'implantologie**
9 juillet à Paris de 9h00 à 17h00
@ : 3shape_training_fr@3shape.com
3w : 3shape.com
Inscriptions : <https://ww2.3shape.com/fr-fr/knowledge-center/trainings/france>

- **Implant Planner : Planifier simplement vos implants**
16 juillet à Paris
de 9h00 à 17h00
@ : 3shape_training_fr@3shape.com
3w : 3shape.com
Inscriptions : <https://ww2.3shape.com/fr-fr/knowledge-center/trainings/france>

- **L'implantologie simplifiée : La solution implantaire sans greffe osseuse accessible à tous :**
- Traitement des cas complexes avec les mini-implants
19 juin
- Examen : Certification européenne reconnue
20 juin
Contact : Floriane Maffei
Tél. : 06 37 72 21 81
@ : floriane@odontec.fr
3w : odontec.fr

- **Zircone et composites – CFAO céramiques hybrides : l'apport des matériaux modernes en prothèse dentaire & implantaire**
28 mai à Bordeaux
Intervenant : Dr Amélie Mainjot
Tél. : Céline 06 09 13 52 41
@ : contact@gad-center.com
3w : gad-center.com

- **Prothèse sur implants**
17 et 18 juin à Sarcelles-Village
Tél. : 06 69 76 77 49
@ : contact@afopi.com
3w : afopi.com

- **Congrès Continuum par Sapo Implant**
20 juin à Paris
3w : sapoimplant.com

Agenda dentaire

• Congrès de la SFPIO

10 et 11 juin 2022

à Saint-Malo

Contact : Stéphanie Debonque

Tél. : 01 41 79 74 82

3w : sfpio.com • 1er symposium international d'implantologie dentaire

• 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

PARODONTOLOGIE

• Niveau 3 :

chirurgie plastique parodontale

2 et 3 octobre 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

CHIRURGIE

• 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

• **Prothèse adjointe :**
à la découverte du monde de l'adjointe
8 juillet à Paris
de 9 h à 17 h

3shape_training_fr@3shape.com

www.3shape.com

Inscriptions : <https://www2.3shape.com/fr-fr/knowledge-center/trainings/France>

• **Inlay / Onlay / Overlay de la préparation au collage**
24 juin

Intervenant : Dr. Carme Riera

2 décembre

Intervenant : Dr. Clément Marie

Tél. : Céline 06 09 13 52 41

@ : contact@gadcenter.com

3w : gad-center.com

NUMÉRIQUE

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

26 mai et 21 juillet à Paris

3shape_training_fr@3shape.com

www.3shape.com

• Stages VITA France

- Tendances VITA solutions CFAO

Intervenant : Roger Mignot

5 juin à Sotteville-lès-Rouen,

18 juin à Issy-les-Moulineaux,

10 juillet à Paris

- Tendances VITA solutions CFAO

Intervenant : Andrea Kadolsky

24 juin à Reims

9 septembre à Lille

23 septembre à Besançon

7 octobre à Metz

- Tendances VITA solutions CFAO

Intervenant : Joëlle Panter

16 juillet à Issy-les-Moulineaux,

17 septembre à Paris

- Tendances VITA solutions CFAO

Intervenant : David Faucon

12 novembre à Tours/Laloux,
26 novembre à Bruz/ Ker Lann

Tél. : 08 10 15 15 14

www.vita-zahnfabrik.com/

• Immersion clinique

Au choix du praticien à volonté à Sarcelles-Village

• **Flux numérique et CFAO**
16 et 17 septembre à Sarcelles-Village

Tél. : 06 69 76 77 49

@ : contact@afopi.com

3w : afopi.com

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

10 et 11 octobre à Paris

Intervenante : Dr Laïla Hitmi

emmanuelle.foucher@gacd.fr

www.gacd.fr

LASER

• **Laser et omnipratique**
1^{er} et 2 octobre à Bordeaux

Dr Amandine Para

www.contact@gad-center.com

www.gad-center.com

• **8th European division congress WFLDLaser et odonto-stomatologie**

Du 27 au 29 mai 2021

à Montpellier

Tél. : 04 67 10 92 23

wfld2021@ant-congres.com

www.wfld2021-inti.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

Agenda dentaire

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

4 juin à Paris

Dr Florine Boukhobza
emmanuelle.foucher@gacd.fr
www.gacd.fr

• **Initiation au Krav Maga**
9 juin à Paris

@ : emmanuelle.foucher@gacd.fr
3w : gacd.fr

• **Séminaire**
« **Le thermoformage
au cabinet** »

13 juin à Paris

Intervenant : Xavier Girard
@ : emmanuelle.foucher@gacd.fr
3w : gacd.fr

• **Align Technology Growth
Summit 2020**

19 et 20 juin en ligne

<https://aligngrowthsummit.com>

• **1^{er} Congrès International MI
de GC**

19 et 20 juin en ligne

Tél. : +31 16 74 10 00

@ : info.gce@gc.dental

3w : dentistryforlife2020.org

• **Séminaire « L'hypnose
au cabinet dentaire »**

2 juillet à Paris

Intervenantes : Dr Isabelle
Rodrigues et Mme Anaïs Rodrigues

• **Atelier : Prévenir la fatigue
et les douleurs physiques**

24 septembre à Paris

@ : emmanuelle.foucher@gacd.fr
3w : gacd.fr

• **Formation de formateurs :**
**Apprendre à maîtriser
toutes les techniques
de l'animation de conférences,
compétences oratoires,
pertinence, gestion
du stress, traitement
Des objections...**

25 septembre à Paris

Contact : Sonia Spelen

Tél. : 06 27 12 64 68

@ : sonia.spelen@laposte.net

Youtube : Cohesion dentaire

• **SANTEXPO**

Du 7 au 9 octobre à Paris

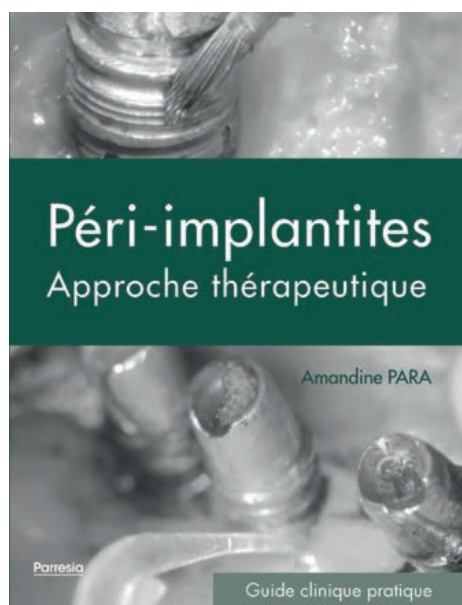
3w : santexpo.com

Péri-implantites

Approche thérapeutique

Amandine PARA




Parresia



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

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

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

   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

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

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 microclimat, 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,

Librairie Garancière

RETROUVEZ TOUTES NOS
ACTUALITÉS SUR NOS RÉSEAUX
SOCIAUX



Librairie Garancière



librairie.garancière



@LibGaranciere

ET SUR NOTRE SITE INTERNET

www.librairie-garanciere.com



Danielle Casanova, dentiste héroïque de la Résistance française

Par Xavier Riaud

Danielle Casanova est née Vincentella Périni, à Ajaccio, en 1909. Après une scolarité à l'école du Luc, dans le Var, un séjour à Marseille, au lycée de Longchamp, elle se rend à Paris, pour suivre les cours de l'École dentaire, rue Garancière, en novembre 1927. A 18 ans, elle s'inscrit à l'Union fédérale des étudiants (UFE). Son mari, Laurent Casanova, épousé en 1933, est fait prisonnier en 1940. Il s'évade, puis assure de hautes responsabilités dans la Résistance.

Devenue une des figures de l'UFE, elle y dirige la section dentaire. En 1928, elle entre aux Jeunesses communistes. Vincentella y devient Danielle et gère le secrétariat du groupe de la Faculté de médecine.

À côté, elle poursuit ses études dentaires. Elle crée l'Union des jeunes filles de France en 1936. Ses études finies, elle exerce à la clinique dentaire de la coopérative ouvrière La Bellevilloise et au dispensaire de Villejuif.

En 1938, elle fustige le régime nazi à New York, lors d'un congrès du parti communiste.

En 1939, ce dernier est interdit. Sous l'Occupation, elle participe à sa refonte. Le 15 février 1942, elle est arrêtée chez des amis, les Politzer, rue de Grenelle, par la police française. Elle rejoint la prison de la Santé en isolement. Elle y reste plus de cinq mois. Le 24 août, elle arrive au Fort de Romainville, où elle se dévoue pour les autres. Munie d'un livre unique, Danielle donne des cours d'histoire. Le 11 novembre, elle entonne une Marseillaise avec tous les détenus. Elle se sert d'un petit carnet comme journal clandestin et offre de la nourriture aux plus démunis.

Elle fait partie du convoi du 24 janvier 1943 pour Auschwitz, avec 230 femmes. Elles y entrent en chantant la Marseillaise ! Une gardienne SS demande s'il y a une dentiste. Danielle quitte le groupe et gagne l'infirmerie où elle travaille à la baraque réservée aux soins dentaires. Personnalité du camp, elle garde ses cheveux. Le matricule 31 655 est tatoué sur son bras gauche. Son nom apparaît pour la première fois dans les registres du camp, le 29 avril, avec mention de sa fonction de dentiste au camp de femmes de Birkenau. Dès lors, elle se démène pour procurer à ses camarades des emplois, leur voler des médicaments, détourner des victuailles, prendre sur sa ration et surtout leur apporter un soutien moral constant. Jusqu'au bout, le Dr Casanova reste fidèle à cet objectif. Elle contacte l'organisation clandestine du camp et

À son arrivée à Auschwitz, elle chante la Marseillaise !

parvient à faire sortir des informations sur les horreurs constatées, au péril de sa vie. Elle fait tout ce qu'elle peut afin d'aider ses camarades malades. Début mai, elle est prise d'une fièvre violente. Le médecin SS Röder la vaccine... Trop tard, elle meurt du typhus dans la nuit du 10 mai 1943. Le Conseil national de l'ordre des chirurgiens-dentistes créé le 3 février 1945, par un arrêté du ministre de la Santé publique, publie dans le numéro 1-2-3 de mai-juin-juillet 1945 de son bulletin, une liste de « Martyrs de la profession », Danielle Casanova en tête.

Dans la lutte contre le Covid-19, en 2020, l'opération de régulation des dentistes français est devenue « l'opération Casanova ». ●



**Reprise d'activité :
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

*Protilab,
plus que jamais à vos côtés !*

ÉCONOMISEZ SUR LE PRIX DE VOTRE **iCare+** EN COMPLÉTANT VOTRE PARC D'INSTRUMENTS

fongicide
Virucide*
bactéricide



iCare+

AUTOMATE DE NETTOYAGE, DÉSINFECTION ET LUBRIFICATION POUR INSTRUMENTS ROTATIFS.

TRAITE 4 INSTRUMENTS EN MÊME TEMPS

Prix unitaire d'un iCare+ seul
6 490€ TTC**

GAMME S-MAX M

CONTRE-ANGLE & TURBINE

Instrument bénéficiant du système Clean Head (contre la remontée des fluides septiques dans l'instrument)

Prix unitaire d'un instrument S-MAX M
665€ TTC**

* Ncid efficace sur le covid19 selon certification du laboratoire Germany HYGGEN du 06 avril 2020.

	PRIX PROMO iCare+		PRIX TOTAL (instruments et iCare+)
-5%	6 165€ TTC	avec l'achat cumulé de 6 instruments S-MAX M	10 155€ TTC
-15%	5 516€ TTC	avec l'achat cumulé de 12 instruments S-MAX M	13 496€ TTC
-25%	4 867€ TTC	avec l'achat cumulé de 18 instruments S-MAX M	16 837€ TTC
-35%	4 218€ TTC	avec l'achat cumulé de 24 instruments S-MAX M	20 178€ TTC

** Tarif comprenant un icare+ C2 ou C3, un ou 2 adaptateur(s), 6 flacons Ncid et Nclean et 1 litre d'huile.

Nos offres sont également disponibles pour la **gamme Ti-Max Z**. Plus d'informations à info@nsk.fr