

N°27
JUN
2020

SOLUTIONS

Cabinet dentaire

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

Cas d'école

DR FABIENNE
ROBICHON

**UNE PROFESSION
EN PREMIÈRE LIGNE**

34,80 €
N°ISSN :
2558-4189

Santé des praticiens

Prenez-soin de vous !



Et aussi : 22 pages de guide pratique

- **Gestion** Le cabinet post-confinement : maximisez vos chances de réussite
- **Droit** Confrères en conflit... Trouvez la sortie !

NSK

CREATE IT.

NSK

VOTRE PARTENAIRE EN CHIRURGIE

PRODUITS FIABLES

- Moteur Piezochirurgie
- Moteur d'implantologie
- Contre-angles et pièces à main chirurgicales
- Outils d'aide à la chirurgie (contrôle d'ostéo-intégration, visseuse dynamométrique...)



SERVICES D'ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉS

- Des packs produits et des services adaptés selon vos besoins et votre activité
- Mise en main et installation de votre matériel par un technicien expert
- Contrôle annuel des moteurs et calibrage



FORMATIONS PRATIQUES

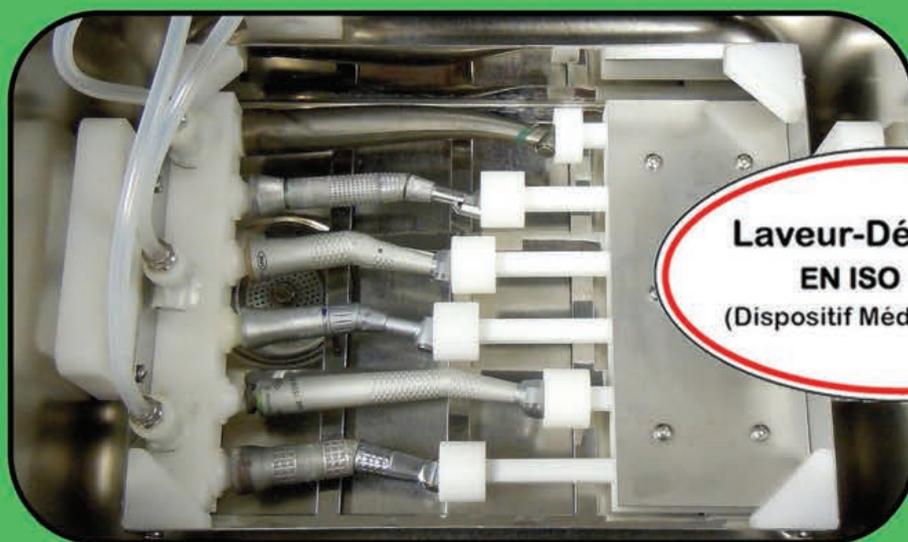
- Des coaching et formations plénières pour les chirurgiens dentistes
- Des formations pratiques et réglementaires pour les assistantes dentaires



***Y*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)

Bien préparés mais très sérieusement impactés par la crise

Gérer les patients qui étaient en cours de traitement avant le confinement, tous ceux à qui vous avez répondu ou que vous avez orienté vers les cabinets qui assuraient les gardes et, à présent, ceux qui veulent un rendez-vous ou qui sont encore à traiter en urgence. Mais aussi remplir le questionnaire Covid en ligne afin de pouvoir donner le rendez-vous le plus adapté en fonction de l'urgence et des pathologies des patients. Trouver de la place à un maximum de personnes avec un agenda non extensible. Enfin, supporter le masque FFP2 et faire face à la chaleur (surblouse, charlotte, visière) avec l'été qui se profile. Que de stress et de nouveaux défis à relever !

Même si vous, chirurgiens-dentistes, étiez les professionnels de santé les mieux préparés à ces changements, habitués à faire particulièrement attention à tout risque infectieux, ces

Que de stress et de nouveaux défis à relever !

protocoles, notamment ceux concernant les patients, moins accoutumés aux mesures d'hygiène, pèsent comme d'énormes contraintes dans votre quotidien. Sans parler de la fatigue et des inquiétudes

engendrées par les pertes financières des deux mois de fermeture. C'est pourquoi ce mois-ci, sans vous promettre de solutions miracles, nous nous sommes intéressés à votre santé et votre bien-être. Dans notre dossier, vous trouverez un point sur la situation et des conseils pour éviter burn-out et troubles musculo-squelettiques.

Par ailleurs, une fois n'est pas coutume, notre Cas d'école n'est pas un gros plan sur le cabinet d'un confrère mais une immersion dans le quotidien du Dr Fabienne Robichon, en plein cœur de la crise sanitaire. Cette praticienne - comme tant d'autres chirurgiens-dentistes - s'est portée volontaire dès le mois de mars pour travailler dans le service de réanimation de l'hôpital Louis-Mourier de Colombes. Elle a prouvé à travers les différentes missions qui lui ont été confiées les qualités intrinsèques des chirurgiens-dentistes sur la « ligne de front ». Un témoignage à lire d'urgence !

Au fil des semaines, et en attendant notre numéro de rentrée, nous continuons à vous informer sur le site www.edp-dentaire.fr et sur le compte Twitter @Solutions_CD, notamment pour suivre ce qui concerne la convention dentaire. Au moment du bouclage de ce numéro, les syndicats professionnels entamaient des discussions avec l'Union nationale des caisses d'assurance maladie (UNCAM) afin qu'elle soit adaptée au vu de la situation. La mise aux normes des cabinets entraîne des coûts supplémentaires et un manque à gagner du fait de la limitation du nombre de patients. Il est donc nécessaire que des modalités différentes de forfaits par patient ou par acte soient mises en place rapidement.

A-dec à vos côtés

Reprenez votre activité en toute sérénité.



N O U V E L

A-dec 500

l'évolution d'une légende

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

a dec[®]
reliablecreativesolutions[™]

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



Sommaire

juin 2020

Actualités 08

Reportage 14
• Substances actives

Repérages 16

Interview 19
• Jean-Pierre Swaelens,
PDG de Mycareflex

Chroniques

Serge DESCHAUX 44

Edmond BINHAS 65

Yacine HARICHANE 66

Catherine ROSSI 74

[En couverture] 24

**Gros plan sur la santé
des praticiens**
**Prenez soin
de vous !**



[Cas d'école] 34



**UNE PROFESSION
EN PREMIÈRE LIGNE
DR FABIENNE ROBICHON**

Guide pratique

MANAGEMENT 47

Bien réagir face à une démission

ORGANISATION 50

4 clés pour une démarche qualité valorisée

GESTION 54

Le cabinet « d'après » : maximiser
vos chances de réussite

DROIT 60

Confrères en conflit... Trouvez la sortie !

Vie pro / perso 68



• Propos sur le sourire

Abonnement 75

Bloc-notes 76

Agenda 78

Petites annonces 80

Histoire 82

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
Irène Lacamp
Claire Manicot
Rémy Pascal

Rédactrice graphiste
Bérengère Ambrosi Brissy

**Petites annonces,
Corrections, Diffusion**
Martine Laruche
Tél. : 06 73 85 58 29
contact.edp-dentaire@parresia.fr

**Service abonnement
SOLUTIONS
Cabinet dentaire**
CS 60020
92245 Malakoff Cedex
Tél. : 01 40 92 70 58
scd@mag66.com
Tarif abonnement :
1 an (10 numéros) : 150 €

Publicité
• Angeline Curel
Directrice de la publicité dentaire
Tél. : 06 31 34 69 27
angeline.curel@parresia.fr
• Myriam Bouchet
Chef de publicité
Tél. : 06 07 07 33 41
myriam.bouchet@parresia.fr
• Solenne Dirrig
Chef de publicité
Tél. : 06 80 53 63 33
solenne.dirrig@parresia.fr
• Ruth Ibara
Chef de publicité Junior
Tél. : 07 86 81 39 59
ruth.ibara@parresia.fr

Imprimerie
Imprimerie de Champagne
52000 Langres
Dépôt légal à parution : Juin 2020
Commission paritaire
1119 T 93542
ISSN 2558-4189
Parresia -109 -111,
avenue Aristide Briand - CS 80068
92541 Montrouge cedex

Ce numéro comporte un supplément
« Première installation ».

Contributeurs



**Me Jacques-Henri
Auché**

Avocat au barreau
de Montpellier
SCP Auché-Hédou
jh.auche@ah-avocats.fr



**Dr Edmond
Binhas**

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



**Dr Marc-Gérald
Choukroun**

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



**Dr Serge
Deschaux**

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



**Dr Yassine
Harichane**

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



**Dr Xavier
Riaud**

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



**Dr Catherine
Rossi**

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

Haute autorité de santé

Prendre en charge les patients en toute sécurité

La HAS a élaboré des *Réponses rapides* en concertation avec les représentants de la profession et l'Ordre des chirurgiens-dentistes pour cadrer la reprise des soins, post-confinement.

Le document *Mesures et précautions essentielles lors des soins bucco-dentaires après le déconfinement* passe en revue les champs à repenser afin notamment de tenir compte des mesures barrières et identifie les principaux points de vigilance.

Reprendre contact avec le patient

Il convient dans un premier temps que les chirurgiens-dentistes puissent informer leurs patients des nouvelles modalités de fonctionnement du cabinet dentaire et des implications du contexte épidémique sur les soins.

Une évaluation du patient à partir d'un questionnaire devra être faite préalablement au soin afin de déterminer le profil du patient vis-à-vis du Covid-19.

Quatre groupes de patients ont été définis afin de pouvoir sécuriser la prise en charge des patients :

- **groupe A**, les patients ne présentant pas de symptôme évocateur de Covid-19 et ne répondant pas aux critères des groupes B, C et D ;
- **groupe B**, les patients ne présentant pas de symptôme évocateur de Covid-19, sans contact à risque mais à risque de développer une forme grave du Covid-19 ;
- **groupe C**, les patients sans symptôme évocateur de Covid-19 mais en contact avec une personne contaminée Covid-19 (patients en quatorzaine) ;
- **groupe D**, les patients contaminés par le Covid-19 ou présentant des symptômes évocateurs de COVID-19 non encore testés (patients en isolement).

Le document définit le type de soins réalisables sur les patients en fonction de leur profil. La HAS souligne qu'il n'est pas pertinent de réaliser un test de diagnostic RT-PCR systématique à tous les patients avant un rendez-vous au cabinet dentaire. Par ailleurs, elle rappelle que les tests sérologiques ne permettent pas de statuer sur la contagiosité de la personne.

Réorganiser les locaux

La salle d'attente devra faire l'objet d'un réagencement (limitation du nombre de places assises, mise à disposition de gel hydroalcoolique, retrait des revues ou jouets, par exemple). Les praticiens sont invités à alterner leurs rendez-vous entre deux fauteuils de soin, lorsque cela est possible. Des procédures rigoureuses de désinfection devront être mises en place. Par ailleurs, il convient d'être attentif au traitement de l'air compte tenu des aérosols générés par les actes de soins dentaires. Des préconisations en matière d'aération sont édictées en

fonction de la présence en salle de soins de fenêtres ou pas, de l'utilisation de climatiseurs ou d'épurateurs d'air. Le personnel du cabinet dentaire doit être informé de cette nouvelle organisation et y être formé.

Se protéger et protéger les patients

Avant toute reprise d'activité, il convient de faire un point sur l'état de santé du praticien et des membres de l'équipe au regard du Covid-19. Les conditions de la reprise d'activité sont évaluées avec la médecine du travail. De plus, l'équipe du cabinet dentaire devra s'assurer de disposer de tenues et équipements de protection individuelle adaptés à chaque situation et être attentive au respect des mesures de d'hygiène personnelle (ongles courts, avant-bras dégagés, etc.). Des procédures spécifiques au Covid-19 (type de matériels à utiliser de préférence, traitements médicamenteux, etc.) complètent les mesures habituelles de prévention du risque infectieux au sein des cabinets dentaires.

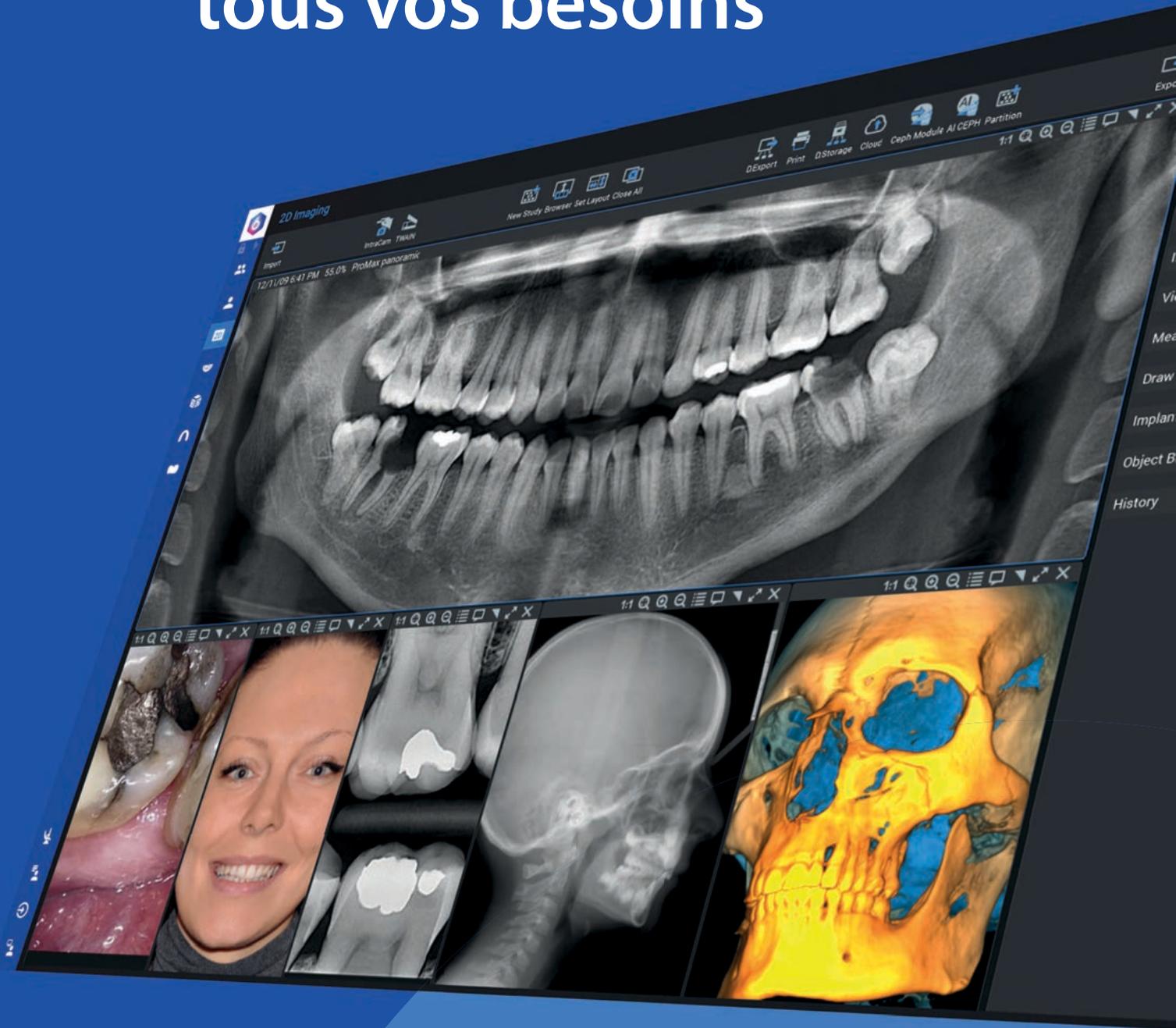
Document à télécharger sur : https://www.has-sante.fr/jcms/p_3184961/fr/mesures-et-precautions-essentielles-lors-des-soins-bucco-dentaires-apres-le-deconfinement





Romexis 6.0

Un seul logiciel pour tous vos besoins



- ✓ Logiciel unique pour toutes les spécialités
- ✓ L'ensemble des données concernant le patient sont réunies sur une seule vue - 2D, 3D ou CAD/CAM
- ✓ Acquisition, visionnage et archivage des données dans une seule et même base

PLANMECA

Témoignages

Reprise de dentistes suisses post-confinement

Dès le 27 avril, le gouvernement fédéral suisse a autorisé la réouverture complète des cabinets dentaires après cinq semaines de confinement.

Le retour a été plutôt harmonieux et plus positif qu'attendu

Les dentistes s'attendaient à une activité réduite de 40 à 50 %, ainsi que de nombreux rendez-vous manqués ou annulés en raison de la frilosité des patients. Mais l'activité est plutôt bien répartie, avec environ 70 % des rendez-vous habituels et même parfois jusqu'à 100 %, selon les ajustements que les dentistes ont fait en fonction de l'occupation de leurs fauteuils.

Dr Merheb, orienté esthétique à Genève, a remarqué que « la demande est principalement axée sur l'orthodontie et les traitements d'hygiène dentaire, ce qui a nécessité une adaptation de la clinique qui traite habituellement les cas essentiellement esthétiques ». Le profil des patients varie d'un cabinet à l'autre : certains acceptent une combinaison de patients en bonne santé et de patients à risque, tandis que d'autres vérifient au préalable les rendez-vous et demandent aux patients à risque de reporter leur visite, sauf en cas d'urgence.

Le Dr Kohler-Grundman, omnipraticienne dans une grande clinique dentaire à Signy, a ressenti un changement positif dans le comportement des patients : ils étaient beaucoup plus reconnaissants et compréhensifs que d'habitude, montrant ainsi à quel point le contact humain leur manquait !

Ajuster les protocoles pour éviter les risques liés aux aérosols

Certains praticiens ont choisi de ne pas encore revenir à des traitements non urgents comme les implants ou l'extraction de dents de sagesse, afin de faciliter un retour progressif au travail normal. Les autorités suisses

ayant interdit l'utilisation d'appareils à ultrasons et d'aéro-polissage pour les travaux d'hygiène dentaire, les hygiénistes dentaires doivent désormais travailler entièrement avec des instruments manuels. Tous les dentistes interrogés ont adapté leur pratique pour se conformer à cette nouvelle directive. La digue dentaire est également utilisée plus tôt dans la phase de traitement des caries (juste après que le patient soit sur le fauteuil).

Équipement de protection

Les dentistes ont suivi des démarches différentes en matière d'équipement de protection. Certains ont été extrêmement stricts, ajoutant des masques FFP2 sous les masques chirurgicaux, des visières et surblouses chirurgicales. D'autres ont jugé que leurs mesures de qualité et d'hygiène antérieures à la pandémie de Covid-19 étaient déjà suffisamment rigoureuses pour éviter la transmission d'infections.

En ce qui concerne la livraison du matériel, le bilan est mitigé pour la Suisse.

Plusieurs praticiens ont été confrontés à une pénurie d'équipements de protection et à de forts retards de livraison, bien que les associations dentaires locales se soient mobilisées pour acheter en gros et proposer du matériel à prix coûtant. Certains dentistes ont heureusement pu bénéficier de chaînes d'approvisionnement alternatives, telles que les sociétés d'import/export de leurs patients.

Caroline Leopold-Metzger, DG de Deppeler

L'entreprise Deppeler a mis en ligne quatre vidéos de ces témoignages sur Youtube :

<https://www.youtube.com/watch?v=CO89cnutcTk>





**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 !*

UNESCO

122 pays mobilisés pour une science ouverte



© hocus-focus / istockphoto

L'Unesco a tenu le 30 mars une réunion virtuelle des représentants des ministères en charge des sciences du monde entier. 122 pays étaient représentés afin d'échanger sur l'importance de la coopération internationale en matière scientifique et d'un investissement plus important dans ces domaines dans le contexte du Covid-19. La directrice générale de l'Unesco, Audrey Azoulay, a appelé les gouvernements à renforcer leur coopération scientifique et à intégrer la science ouverte dans leurs dispositifs de recherche, afin de prévenir et d'atténuer les crises mondiales. Pour le Dr Swaminathan de l'OMS, « *la collaboration est réellement essentielle pour la connaissance et le partage de données, ainsi que pour faire progresser la recherche sur le Covid-19* ».

Dès le mois de mars, la communauté scientifique internationale s'est mobilisée face à l'urgence, par un partage et une mise en accès libre des résultats de recherche, et une réforme sans précédent de ses méthodes – ouverture à tous par les principaux journaux scientifiques du répertoire sur le virus, publication de plus d'un millier d'articles de recherche scientifique en accès libre en réponse à l'appel de l'OMS, mise en place de consortiums internationaux de recherche en quelques jours, permettant des progrès rapides et un séquençage de l'ADN du virus en quelques semaines.

S'agissant de la science ouverte, étaient à l'ordre du jour de la réunion :

- La mutualisation des connaissances et des efforts en soutien à la fois à la recherche scientifique et à la réduction du déficit de connaissance entre pays ;
- la mobilisation des décideurs, chercheurs, innovateurs, éditeurs, de la société civile pour permettre l'accès libre aux données scientifiques, aux résultats de la recherche, aux ressources éducatives et aux infrastructures de recherche ;
- le renforcement des liens entre la science et les décisions politiques, afin de répondre aux besoins de la société ;
- l'ouverture de la science à la société y compris quand les frontières se ferment.

Plus d'informations : <https://unesdoc.unesco.org>

Youtube

DANS LES DENTS

Cette chaîne Youtube a été lancée en décembre 2018 par un dentiste passionné par la transmission de savoirs. Pour le moment, on y trouve onze vidéos d'une dizaine de minutes chacune, pour tout savoir sur les aphtes, le fluor, la couleur des dents, le brossage dentaire et le détartrage. Plus récemment, le praticien s'est attaqué à des sujets d'actualité et, au plus fort de la pandémie, s'est demandé si le dentiste était « indispensable ou juste utile ? » L'occasion de parler philosophie, santé publique et politiques de santé.

www.youtube.com/channel/UCL-qPiVsxCEfg8FeBsTY4Jw/videos



Ailleurs

UNE DOTATION MONDIALE POUR LA SANTÉ BUCCO-DENTAIRE DES ENFANTS CAMBODGIENS



En 2019, l'hôpital pour enfants Angkor de Siem Reap (Cambodge) a reçu une dotation du Fonds mondial de développement dentaire pour améliorer la santé bucco-dentaire de quelque 12 000 enfants pauvres.

De nombreuses zones rurales du Cambodge restent totalement à l'écart de tout service de santé bucco-dentaire. La subvention accordée en 2019 à l'hôpital Angkor de Siem Reap, ville de 175 000 habitants du nord-ouest du Cambodge située à proximité du site archéologique d'Angkor, permet de fournir gratuitement des soins dentaires de bonne qualité à des enfants âgés de seulement quelques mois à 16 ans. Les soins prodigués couvrent tout l'éventail de la palette odontologique... Outre la douleur, les praticiens locaux prennent en charge des pathologies diverses, allant d'un simple inconfort à la défiguration, en passant par les infections aiguës et chroniques, ainsi que les troubles de l'alimentation et du sommeil. Au niveau social, le programme contribue à la lutte contre la déscolarisation et les jours d'école manqués en améliorant la santé orale des petits patients.

Au 1^{er} mai 2020, l'initiative avait déjà bénéficié à plus de 1 850 enfants venus des régions les pauvres du pays. Sur le front de la prévention, les éducateurs s'emploient à inculquer aux enfants les bons réflexes de santé bucco-dentaire qui les suivront tout au long de leur vie.

Le Fonds mondial de développement dentaire a pour objectif d'améliorer la santé bucco-dentaire à l'échelle mondiale, principalement par la mise en place de programmes innovants de prévention et d'accès aux soins pour les populations les plus défavorisées. Il est géré par le Comité de santé publique de la FDI qui développe et coordonne les plans d'action.

F.G.



PROSANTÉ vous accompagne en réunissant au sein d'une même équipe des expertises complémentaires en droit, fiscalité, comptabilité, finances et patrimoine.



"Une synergie d'expertises au service des chirurgiens-dentistes"



Pierre NAMER
Avocat à la Cour
pierre.namer@prosante.fr



Nathan DJIAN
Ingénieur Financier
nathan.djian@prosante.fr

10 rue Saint-Antoine - 75004 Paris
Tél. : 01 85 08 09 85 - Fax : 01 86 95 24 79
E-mail : contact@prosante.fr
www.prosante.fr

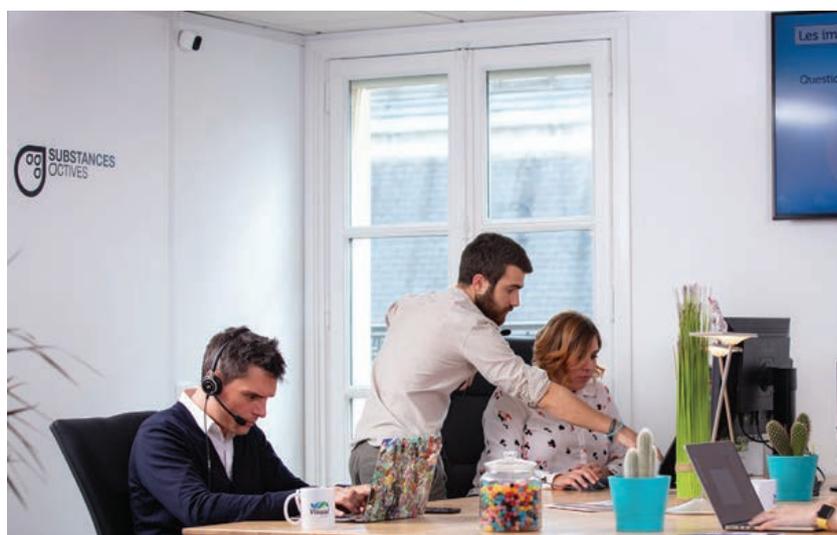
SUBSTANCES ACTIVES

DES SOLUTIONS POUR AMÉLIORER VOTRE IMAGE SUR LE WEB

Gérer l'image en ligne des chirurgiens-dentistes, telle est la mission de Substances Actives, une agence digitale française en plein essor. Reportage.

PAR ÉLÉONORE VARINI

Nous sommes en 2010, Mathieu Rouppert est alors responsable commercial d'un laboratoire dentaire. Il se rend compte des lacunes du secteur dentaire en matière de communication en ligne. Il quitte son poste avec l'envie d'entreprendre et se lance dans une nouvelle aventure, celle de Substances Actives. L'agence veut accompagner les praticiens en leur proposant la mise en place d'une relation patient fondée sur l'innovation et la confiance. « *Le but est de tirer le meilleur parti de la transformation digitale tout en optimisant le suivi global* », explique le PDG, dont



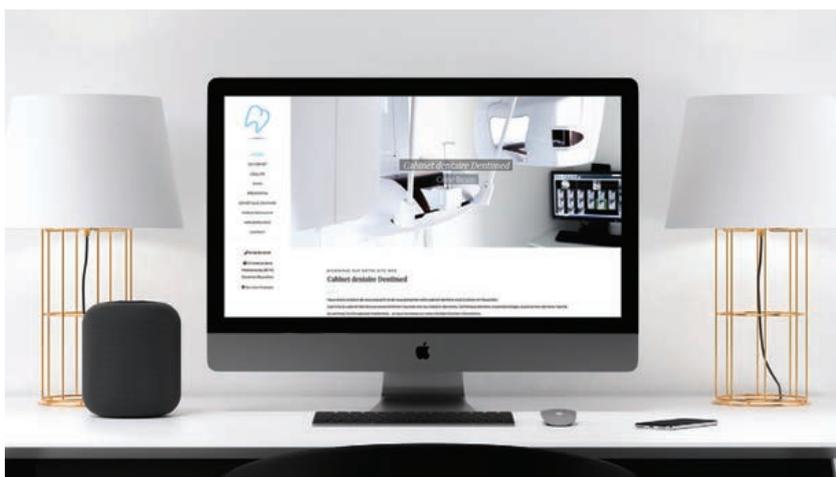
L'équipe des Business developers - service clients

la philosophie est « *un patient mieux informé est un patient acteur de sa santé* ». Les solutions technologiques de l'agence permettent aux chirurgiens-dentistes de gagner du temps et donc de se concentrer sur leurs fonctions essentielles : écoute, diagnostic,

soins et conseil. L'équipe, composée de cinq personnes - business developers et webmasters notamment - est installée au centre de Paris.

Des programmes TV sur mesure

L'offre Substances Actives se compose de plusieurs solutions. Visual Activ' propose par exemple un programme TV sans publicité, personnalisé et dédié à la prévention. Le produit prend la forme d'une application mode SaaS. Il comprend un Player connecté, une application en ligne, et une librairie de plusieurs centaines de vidéos dédiées à chaque spécialité. Développés en interne, ces programmes permettent de sensibiliser, « d'éduquer » les patients en salle d'attente en les informant sur les traitements thérapeutiques. « *Cela crée une attente active, permet d'optimiser le temps d'attente, de donner*



Site internet d'un cabinet dentaire



Roxane, Social media manager, programme les réseaux sociaux des clients.

les clés de compréhension aux patients d'une manière simple et efficace et de faire gagner du temps, en particulier pour le praticien, source de progression en termes de chiffres d'affaires », explique Mathieu Rouppert.

Gestion de la e-réputation

Activ Review est une application en ligne qui permet aux chirurgiens-dentistes de gérer efficacement leur image, leur e-réputation et plus simplement de connaître objectivement les avis des patients. « Notre ambition est de mettre en place des indicateurs de qualité de soins. Consultables à travers un tableau de bord, ces informations permettront à nos clients d'envisager des points de corrections et d'améliorations. C'est ainsi, à notre échelle et en apportant notre pierre à l'édifice, que l'on vise à contribuer au développement d'un système de soins et de santé performant en France », détaille le PDG de Substances Actives.

Mais ce n'est pas tout ! Substances Actives peut aussi proposer des reportages photos de cabinets, réaliser

des clips vidéo, créer un logo ou une identité visuelle, déclinable sous tous types de support, rédiger et envoyer des newsletters à la patientèle et bien sûr réaliser un site web de A à Z... bref tout ce qui peut améliorer votre visibilité et votre présence en ligne et hors ligne. Conscients des contraintes liées au domaine du médical concernant la communication, les membres de l'agence - s'engagent en outre à respecter la charte ordinale.

En plein développement

Présente en France, au Portugal, en Autriche, et depuis fin 2019 au Vietnam et au Chili à travers des partenariats/distributeurs. Substances Actives compte maintenant intensifier ses efforts. Parmi les projets en développement, le déploiement d'Activ Review et, surtout, l'acquisition d'un logiciel de gestion de cabinet dentaire, Practice Management Software (PMS). « Ce nouvel atout permettra de disposer d'une suite d'outils et de services complets, un véritable " CRM / PRM Patient Relationship Management "

CHIFFRES CLÉS

- 500 000 patients visionnent les programmes de Visual Active en salle d'attente en France
- 30 000 Patients consultés à travers l'application Activ Review
- 450 sites web réalisés
- 700 k€ de CA France

dédié aux chirurgiens-dentistes », pointe Mathieu Rouppert.

Matisse Dentaire est un logiciel de gestion de cabinet dentaire complet et agréé pour le 100 % santé, certifié CND, SESAM-Vitale. Logiciel 100 % cloud, Matisse Dentaire est composé de plusieurs modules dont la gestion du stock, la traçabilité des dispositifs médicaux et de la stérilisation (connecté aux autoclaves), la gestion du tiers payant, agenda en ligne avec prise de rendez-vous... « Il a été pensé pour gérer un cabinet dentaire comme une entreprise, c'est l'élément central qui permet de piloter son activité et d'avoir une vue détaillée sur toutes les métriques nécessaires d'aide à la prise de décisions », conclut le PDG de Substances Actives.

En savoir plus

Tél. : 01 86 76 09 29
www.substancesactives.com

MACHOUYOU

POUR EN FINIR AVEC LE POUCE OU LA TÉTINE

On la croit inoffensive, à tort : la célèbre “tototte”, vendue à plus de 11 millions d'exemplaires chaque année en France, est à déconseiller vivement dès l'âge de 2 ans. Elle peut en effet causer de gros dégâts :

- elle abîme les dents de lait déjà sorties ;
- elle ralentit l'épanouissement social de l'enfant : il s'isole en suçant son pouce ou sa tétine, ce qui l'empêche de parler, de jouer et de sourire.

Pour éviter de brusquer les tout-petits et les aider à se séparer de leur tétine, les parents peuvent compter sur le Machouyou, un dispositif médical grand public inventé par un chirurgien-dentiste bordelais, Dr Philippe Coat.

Il s'agit d'un dispositif de prévention orthodontique avec un effet 3-en-1 :

1. Machouyou accompagne en douceur le sevrage de la tétine ou du pouce ;
2. Il agit à titre préventif en fermant la bouche en béance ;



3. Il rééduque la langue en position haute.

Cette innovation 100% made in France, composé exclusivement de silicone médical sans Bisphénol A, déjà recommandée par plus de 700 professionnels de santé et 1 100 pharmacies, est désormais disponible en deux coloris : orange et prune.

Pour plus d'informations :

www.machouyou.com

Et <https://youtu.be/9sRmb7TNWIA>

BISICO

GEL CHÉLATANT POUR PRÉPARATION ENDODONTIQUE

Well-Prep est un gel chélatant à base d'acide éthylènediaminetétraacétique (EDTA) pour le nettoyage et la lubrification instrumentale lors des traitements endodontiques.

Sa consistance crémeuse diminue les contraintes instrumentales et permet de mieux contenir les débris de préparation.

Well-Prep contient du peroxyde d'urée pour un effet d'effervescence lors de son emploi conjugué avec l'hypochlorite de sodium utilisé pour la désinfection et l'irrigation endodontiques.

Ce gel peut être injecté directement dans la chambre pulpaire ou placé sur les limes endodontiques. Simple d'emploi et efficace, il facilite et optimise les préparations endodontiques,



notamment les préparations avec des instruments mécanisés. Well-Prep contient par ailleurs un lubrifiant spécial qui améliore son efficacité et son injection dans les canaux radiculaires. Enfin, il s'élimine au rinçage à l'aide de solutions habituelles d'irrigation endodontique.

Pour plus d'informations :

<https://www.bisico.fr/nous-contacter>

Tél. : 04 90 42 92 92

REPÉRAGES

ISIMED

CANOZONE, ÉLIMINATION EFFICACE DES MICRO-ORGANISMES



Vous allez devoir porter une attention toute particulière à l'hygiène de vos locaux et notamment à la décontamination de chaque pièce après le passage de vos patients. Isimed propose un appareil de désinfection et d'élimination des micro-organismes aussi efficace que simple d'utilisation le Canozone d'Odybat. Ce générateur d'ozone par air pulsé est efficace contre les bactéries, virus, spores et odeurs désagréables. Il permet de désinfecter toutes les surfaces à l'air libre d'une pièce (poignée de porte, fauteuil, mur, sol, ordinateur, mobilier, tissus...). Très largement utilisé dans l'industrie agroalimentaire, les transports mais aussi dans les structures sanitaires, l'ozone est, selon l'OMS, le désinfectant le plus efficace pour toutes sortes de micro-organismes car il oxyde la membrane des cellules qui éclate sous son action.

Il offre plusieurs avantages :

- Respect de l'environnement : Gaz composé de trois atomes d'oxygène, sans aucun produit chimique ni achat de consommables. Après avoir agi, il redevient de l'oxygène du fait de son instabilité. Il n'y a donc pas accumulation d'ozone, il ne laisse pas de résidu.
- Efficacité : 52% plus efficace que le chlore.
- Rapidité : Pour une pièce de consultation d'un volume de 30 m³, le traitement sera de trois minutes sans mobilisation du personnel en fonctionnement automatique.

Pour plus d'informations :

www.isimed.fr - tleroux@isimed.fr
Tél. 06 21 02 83 93.



TBR DENTAL

#GETREADYWITHTBR : VOUS ACCOMPAGNER DANS LA REPRISE D'ACTIVITÉ

Pour améliorer les flux de commandes, TBR dental a créé un outil de prise de commande en ligne avec toutes les références des systèmes implantaires disponibles. Les équipes ont sélectionné des produits, d'origine certifiée, dédiés à votre sécurité, votre protection, celles de vos patients et de vos collaborateurs. Toujours avec un l'objectif de vous assurer la reprise d'activité la plus optimale possible, une nouvelle gamme Anti-Covid-19 est proposée, contenant des produits divers visant à :

- La désinfection de l'air et des surfaces grâce au dispositif compresseur / nébulisateur Sany+Air, simple, économique et ergonomique ;
- L'aspiration extra-orale au moyen du dispositif DS1000. Cet appareil devient indispensable pour tous les travaux au fauteuil car il aspire les fluides et aérosols et les désinfecte ;
- La purification & filtration de l'air au moyen de purificateurs

d'air haute performance de la gamme AP Pro, se déclinant selon trois modèles en fonction de la surface à traiter (de 20 à 70 m²) ;

- La désinfection des instruments avec l'automate Icare+ permettant de nettoyer et de désinfecter les contre-angles et turbines ;
- Maintenir des barrières physiques à l'aide de matériel très simple tel que des plaques en plexiglass de comptoir avec ou sans passe-objet, ou encore des kits de visières.
- La désinfection des surfaces avec une ligne de produits, respectant les normes en vigueur [notamment EN 14476 - Virucide] dédiée à la désinfection des instruments, des surfaces, de votre fauteuil, etc.

Pour plus d'informations :

www.tbr.dental
Et <https://youtu.be/9sRmb7TNWIA>

UNILEVER

PAROGENCYL, PRÉVENTION GENCIVES

La nouvelle formule favorise la prévention de l'inflammation gingivale, aide à limiter les saignements gingivaux occasionnels et a une action antibactérienne sur la plaque dentaire.

Elle contient 2% de Zinc. Plus de vingt études Unilever soutiennent les avantages du Zinc pour la santé dentaire :

- Soins des gencives
- Limite l'accumulation de la plaque bactérienne



- Réduit les mauvaises odeurs

En outre, sa composition comporte 1 450 ppm de fluor afin de renforcer l'émail et favoriser la prévention des caries ainsi que de la vitamine E.

Pour plus d'informations :

www.unilever.fr

DENTAURUM

**WWW.DENTAURUM.COM,
LE NOUVEAU SITE WEB**



« Place au changement », outre de nouveaux contenus, une plus grande convivialité et une conception compatible avec tous les appareils mobiles, la présence visuelle de l'entreprise sur Internet a été repensée. Ce remaniement capte l'attention du visiteur avec une ouverture du site en vidéo présentant Dentaaurum, accompagné d'un profil de l'entreprise de ses valeurs et sa philosophie. L'accès direct au large éventail de produits pour l'orthodontie, les prothésistes dentaires, la céramique et l'implantologie, et les prestations de service associées offrent une navigation simple et intuitive. Une vaste sélection de vidéos et tutoriels relatives à l'utilisation des produits procure une expérience optimale aux visiteurs. Ce nouvel univers est accessible dès maintenant à l'adresse www.dentaaurum.com.

Pour plus d'informations :

E-Mail : info@dentaaurum.fr

Tél. : 01 64 11 26 26



Jean-Pierre Swaelens, PDG de Mycareflex

« SÉCURISEZ VOS ENTENTES FINANCIÈRES EN 3 CLICS »

Le concepteur de MyCareFlex certifie que cette nouvelle application permet de formaliser des ententes financières de 4 à 14 mensualités et assure que, même en cas de défaut de paiement de vos patients, vous recevez un minimum garanti de 80% du montant de vos honoraires.

Qui est à l'origine de Mycareflex ?

Nous sommes une équipe de chirurgiens-dentistes franco-belges qui nous réunissons régulièrement afin de débattre au sujet des différentes problématiques liées à notre profession.

Nous nous sommes rapidement focalisés sur ce qui nous est apparu comme un souci majeur dans le quotidien de notre pratique : une part considérable de la dentisterie contemporaine est tout simplement devenue inaccessible financièrement pour de nombreux patients.

Cela constitue une frustration pour tous, nous ne pouvons plus priver nos patients du haut niveau d'expertise acquis au fil de nos multiples formations. Notre exercice devient de plus en plus technique et onéreux, l'assurance maladie obligatoire et les complémentaires santé rendent de très grands services mais le système a ses limites...

Nous nous sommes dit que l'heure était venue pour nous, chirurgiens-dentistes, de nous impliquer également dans ce grand défi, afin que nos patients aient accès plus facilement à une dentisterie moderne.

Plusieurs années de travail, l'aide de juristes, d'actuaire et d'informaticiens nous ont permis de lancer la plateforme MyCareFlex.

De quoi s'agit-il exactement ?

MyCareFlex met à la disposition de tous les chirurgiens-dentistes une application permettant la formalisation d'ententes financières sécurisées (EFS). Le principe moteur et novateur de MyCareFlex est rassembler un maximum de chirurgiens-dentistes afin de faire émerger une dynamique puissante et vertueuse devant permettre à tous les patients de bénéficier de soins de grande qualité, tout en diminuant l'obstacle financier.

En fait, MyCareFlex organise un véritable « circuit court » entre le patient et le chirurgien-dentiste :

Au moindre obstacle financier, le chirurgien-dentiste peut, s'il le souhaite, proposer une EFS de 4, 6, 8, 10, 12 voire 14 échéances, selon l'importance du devis, et ce, en trois clics, sans risque, sans frais pour son patient et sans un seul papier ! MyCareFlex prend en charge la gestion, le financement et les défauts de paiement des ententes financières contractées. Le paiement de 100% des EFS est rapide et automatisé, soulageant de la sorte la trésorerie des chirurgiens-dentistes.

Cela a-t-il déjà fait ses preuves ?

Oui, MyCareFlex a déjà traité plusieurs milliers d'opérations en Belgique et les patients adorent... Cela dit, l'EFS doit être utilisée avec discernement, avec des

patients motivés et sérieux.

Au final, le reste à charge de nos devis ne pose quasiment plus de problème, nos actes hors nomenclature se sont fortement développés, le « qualitatif » a pris le pas sur le « quantitatif ». Nous nous sentons plus libres et moins frustrés par les contraintes économiques propres à notre exercice. Nos recettes, et surtout, la qualité de notre pratique a considérablement augmenté, sans stress financier, et ce, pour la plus grande satisfaction de nos patients.

Vous lancez MyCareFlex en France ?

Oui, nous proposons aujourd'hui l'EFS via MyCareFlex à tous nos confrères français ! Nous savons que les chirurgiens-dentistes français doivent composer avec une valorisation des soins conservateurs relativement faible.

Un nombre important de prestations sont, par ailleurs, difficilement accessibles pour bon nombre de leurs patients (implantologie, parodontologie, esthétique, nombreux actes hors nomenclature, etc.).

Nous sommes certains que l'EFS peut leur rendre de grands services, ainsi qu'à la plupart de leurs patients. ●

En savoir plus

www.mycareflex.com

Initiatives COVID-19

Pendant la crise sanitaire... Les fournisseurs du secteur ont toujours été là !



Avec le confinement, de nombreux événements ont dû être annulés, des conférences comme des formations, des congrès internationaux comme des TP à l'étranger. Mais les entreprises du secteur n'ont pas pour autant laissé tomber les chirurgiens-dentistes : au contraire, elles se sont mobilisées pendant cette période pour proposer du contenu en ligne, de la démonstration personnalisée au colloque international à distance. Cette période particulière a été mise à profit pour innover. Voici un échantillon non-exhaustif de ce à quoi vous avez eu accès. Certains de ces contenus sont encore disponibles !

DÉMOS ET FORMATIONS PERSONNALISÉES CHEZ **3SHAPE**

Vous souhaitez débiter dans le numérique ou vous étiez déjà entièrement numérisé au moment du confinement ? Les experts 3Shape France ont proposé des formations sur mesure. Et pour découvrir l'univers 3Shape, les formateurs ont permis aux dentistes de bénéficier de démonstrations gratuites d'une demi-heure à distance. Enfin des webinaires étaient proposés tous les mardis et jeudis. Les webinaires proposés à partir de juin sont accessibles en replay sur www.facebook.com/3ShapeFrance/ ou sur www.3shape.com

MINI-SÉRIE #RESTONSCHEZNOUS #MAISFORMÉS DE **JULIE SOLUTIONS**

L'équipe Julie Solutions s'est mobilisée, équipée pour travailler à distance, afin de continuer à aider les cabinets dans leurs enjeux professionnels. Dans cette période inédite, l'accompagnement a été adapté en proposant des conférences en ligne quotidiennes et gratuites. Pas moins de 4 100 participants pour les 44 sessions sur des thèmes variés (comptabilité, gestion des stocks, réorganisation du cabinet post-confinement, protection des données...) ! S'informer et mieux maîtriser certains modules de son logiciel de gestion est plus que jamais l'occasion gagner du temps et d'accroître sa productivité. C'est aussi l'occasion de découvrir de nouveaux usages liés à la relation patient, d'optimiser la gestion de son activité (stock, comptabilité) et de son organisation de planning. Astuces et réponses à vos questions sur www.julie.fr/conference-en-ligne/

MOBILISATION POUR **BINHAS GLOBAL DENTAL SCHOOL**

Dès le début de la crise, BGDS a mis en accès libre sur son site une vingtaine de vidéos ainsi que des scripts spécifiques à la crise autour de quatre grands thèmes : Organisation & Sanitaire, Management, Communication patient et Gestion financière... À cela se sont ajoutés une intervention live du Dr Edmond Binhas sur la page Facebook et des conseils journaliers

dédiés à la crise, diffusés par mail et sur les réseaux sociaux. En complément de ces actions solidaires, des formations en ligne ainsi qu'un programme d'accompagnement à la reprise ont été créés pour permettre aux cabinets de continuer à se former et de sortir de cette crise dans les meilleures conditions. Retrouvez toutes ces ressources sur www.bgds.fr

DES ÉCHANGES EN LIGNE SUR L'IMPLANTOLOGIE AVEC SOUTHERN IMPLANTS

Ayant à cœur de continuer à partager et échanger avec les professionnels de la santé bucco-dentaire, l'entreprise a proposé des communications et contenus utiles aux spécialistes de la réhabilitation en implantologie dentaire, afin d'appréhender la prise en charge de tous les patients avec des protocoles efficaces et reproductibles. Les différents webinaires animés par des praticiens de renom, ont permis à la communauté de développer ses connaissances, d'anticiper et de préparer le retour à l'activité avec de nouvelles perspectives.

Vous pouvez les retrouver sur www.facebook.com/implantsdentairesinnovants/

TEPE ET SES WEBINAIRES SUR LA SANTÉ DENTAIRE

Tepe avons décidé de mettre en place des webinaires, dispensés par l'équipe Odontologie, sur différents thèmes liés à la santé dentaire. Gratuits et en anglais, ils étaient diffusés en direct aux équipes dentaires.

Les thèmes abordés : le contrôle de la plaque d'un point de vue clinique et scientifique, le diagnostic parodontal, l'entretien et le contrôle de la plaque sur implants sains, la communication avec le patient pour le respect du traitement, la santé parodontale et la santé générale, la maintenance des implants sur le long terme, Gingivite, parodontite, le nettoyage interdentaire et la santé dentaire.



INVISALIGN A ORGANISÉ SON SYMPOSIUM SCIENTIFIQUE EN LIGNE

Invisalign a mis en place un véritable studio de télévision pour présenter, à distance, ses dernières innovations, les 15 et 16 mai 2020.

TOUT SAVOIR SUR L'ANESTHÉSIE GRÂCE À DHT

Une conférence live de la dental Hi Tec Academy intitulée « Anesthésie ostéocentrale en Endodontie : des opportunités insoupçonnées » s'est tenue le 28 mai à 19h. Elle a permis de mettre l'accent sur une technique d'anesthésie avancée et éprouvée, qui apporte une réponse moderne aux inconvénients des techniques traditionnelles, et qui fait une vraie différence dans votre cabinet, pour vous, et pour vos patients. Des interventions à revoir sur <https://dentalhitecademy.zohosites.eu/webinars-en-français>

#COLGATETALKS

Que ce soit pendant le confinement ou après, alors qu'on ne peut pas se déplacer à plus de 100km de son cabinet, Colgate a proposé des webinaires, qui peuvent tous être rediffusés à la demande, sur simple inscription sur le site www.colgatetalks.com

Vous trouverez notamment « Péri-implantites, étiologies, facteurs de risque & préventions : l'essentiel pour notre pratique quotidienne en 2020 » par le Dr Joachim, « Les nouvelles recommandations internationales en prévention & carologie » par le Dr Mazevet, « Télé-médecine bucco-dentaire » par le Dr Giraudeau, ou « L'éducation thérapeutique en parodontologie » par les Dr Reners et Jungo.

UN ÉVÉNEMENT INTERNATIONAL EN LIGNE POUR **IVOCLAR VIVADENT**

D'abord il y a eu des webinaires, dès le mois d'avril avec le Dr Gauthier Weisrock sur les tenons fibrés collés... Ensuite ceux-ci se sont intensifiés avec des interventions quasi-quotidiennes : le 30 avril sur les composites antérieurs, le 4 mai sur les inlays/onlays, le 5 mai sur les zircons... Puis l'IES International Expert Symposium s'est tenu en live du 25 au 29 mai : les participants ont pu bénéficier des connaissances et de l'expertise approfondie de seize intervenants internationaux sur le thème « Réussie ensemble dentisterie de demain ». Toutes les discussions et sessions sont disponibles en replay sur www.ivoclarvivadent.com/ies2020.

TIME TO LEARN AVEC **PLANMECA**

Dès le mois de mars, Planmeca a mis en place le concept de formation en ligne "Time to Learn" pour proposer, en collaboration avec des conférenciers internationaux, des webinaires en anglais, en allemand, en italien, en espagnol et bien sûr en français. L'objectif étant de développer de nouvelles initiatives éducatives pour aider les praticiens à maîtriser de nouvelles compétences ou approfondir leur compréhension d'un sujet clinique, le tout gratuitement ! Ces webinars sont à retrouver sur www.planmeca.com/training



GROS PLAN SUR "DENTISTERIE ET PERFORMANCE SPORTIVE" GRÂCE À **BIOTECH DENTAL**

Le 6 mai 2020 à 17h, Biotech a proposé de participer au webinaire "Dentisterie et performance sportive « Dans le regard des champions Français." Six sportifs de haut niveau étaient au rendez-vous sur zoom : Pierre Le Coq (dentiste et véliplanchiste, voir photo), Maxime Mermoz, Paul Henri Mathieu, Romain Dumas, Louis Saha, Pierre Le Corre et avec la participation du Dr Mathieu Franc.

LES HOUSE IMPLANT TIPS ! DE **GLOBAL D**

4 jours, 8 conférences de 30 minutes... autour d'Oskar (Oral surgery keys and research). Voilà ce qui a été proposé dès le 27 avril, avec des interventions de Dr Mark Bonner (Poser un implant dans un parodonte sain), Dr Carole Leconte (Comprendre l'impact du patient), Dr Eric Schneck (Comprendre l'indication de l'implantation sans greffe dans la zone

prémaxillaire), Dr Caroline Bolle (Choisir son implant), Dr Antoine Monin (Mindset de la réhabilitation d'arcade complète), Dr Enguerran Lyautey (Gérer les tissus mous après les augmentations osseuses), Dr Aurélien Thollot (Éviter le bridge complet sur implants, préférer reconstruire l'os et préserver les dents) et Dr Romain Chaleil (Faire le tour de la tubérosité maxillaire).

Gros plan sur la santé des praticiens

Prenez-soin de vous !



Vous êtes exposé au risque de contamination respiratoire : l'épidémie de Covid-19 vous a contraint à des mesures de protection extrêmes. Mais votre profession peut engendrer d'autres problèmes de santé, comme les troubles musculo-squelettiques et l'épuisement professionnel...

PAR CLAIRE MANICOT

Vous n'avez rien du maçon qui soulève des parpaings et travaille à l'extérieur, qu'il pleuve ou qu'il vente. Vous passez votre journée assis à manipuler des instruments légers, dans des cabinets dentaires climatisés...

Est-ce parce que vous bénéficiez d'un statut et de revenus supérieurs à ceux d'un ouvrier que votre métier n'est jamais cité dans la liste des professions les plus pénibles ? Comme s'il était, dans ce cas, inconvenant de revendiquer des souffrances. Et pourtant votre métier vous expose à des risques bien réels pour votre santé.

Vous restez des heures dans une même position, la tête penchée en avant, pour bien voir dans la bouche de votre patient. Vous êtes soumis à un éclairage puissant, au bruit strident des turbines et à celui plus insidieux du détartreur à ultrasons. Vous répétez les mêmes gestes. Vous vous contorsionnez parfois pour extraire une dent récalcitrante. Vous mobilisez votre attention sur quelques millimètres carrés et nettoyez des canaux jusqu'à atteindre l'apex, l'extrémité des racines, pour empêcher tout retour d'une

infection et préserver la dent. Vous visez l'acte parfait, celui qui vous motive, qui est gratifiant, qui fait oublier la difficulté et les douleurs cervicales, lombaires, articulaires. Car comme tout artisan, vos yeux brillent quand le travail est bien fait.

Une hypervigilance qui induit un état de stress

Mais vous ne vous concentrez pas uniquement sur les actes techniques comme le ferait - par exemple - un chirurgien orthopédiste posant une prothèse du col du fémur. La chirurgie que vous pratiquez a cela de particulier que vous travaillez sur une personne éveillée. Vous devez surveiller la déglutition, la mobilité de la langue ou la survenue d'un réflexe nauséeux qui viennent ralentir et gêner les soins. Sans compter que vous pouvez être perturbé par une remarque de votre assistante ou la sonnerie du téléphone. Tout cela vous contraint à une hypervigilance qui induit un état de stress.

« *Quand on a trente ans, on ne s'en rend pas compte mais à 45 ou 55 ans, la fatigue physique et psychique est palpable, fait remarquer Roland Gillet, coach et dirigeant de* →

Enquête

Votre travail impacte votre santé

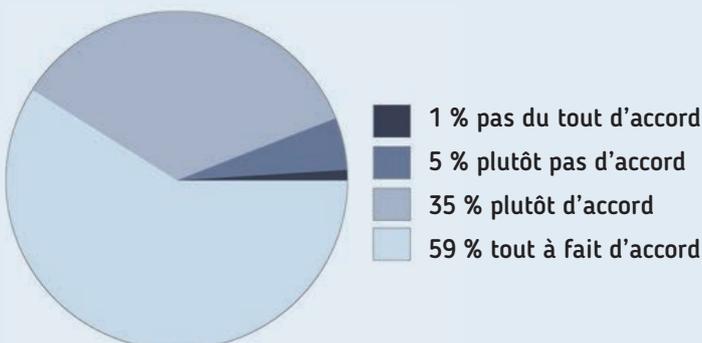
Enquête réalisée du 26/11/2019 au 27/12/2019 auprès des 3 300 chirurgiens-dentistes de Nouvelle-Aquitaine sur le bien-être et la qualité de vie au travail. 573 praticiens y ont répondu.

94 % d'entre vous estiment que le travail a un impact sur votre santé psychologique et physique.

- Je trouve que mon travail a un impact sur ma santé psychologique.

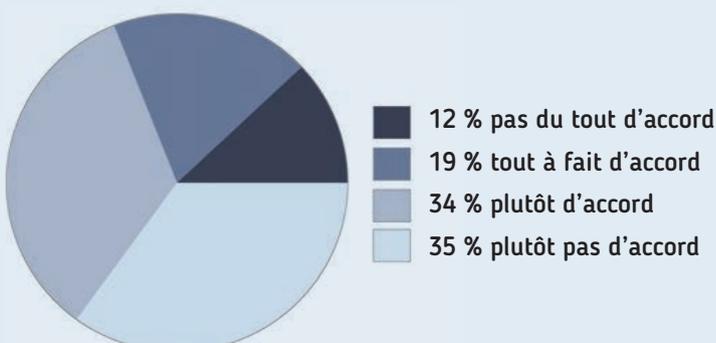


- Je trouve que mon travail a un impact sur ma santé physique.



La conciliation vie professionnelle / vie personnelle n'est pas simple.

- J'ai l'impression que ma vie professionnelle impacte négativement ma vie privée.



Cohésion Dentaire. C'est à ce moment-là que les praticiens viennent chercher de l'aide, ils se sentent pris dans un engrenage, ils veulent travailler moins pour leur santé mais angoissent à l'idée de perdre du chiffre d'affaires et de changer leurs habitudes ».

Serge Deschaux, ancien directeur de l'Observatoire national de la santé des chirurgiens-dentistes (ONSCD)⁽¹⁾, renchérit : « Le chirurgien-dentiste c'est un peu John Wayne⁽²⁾, le cow-boy fier dans ses bottes, invincible, qui n'écoute pas ses faiblesses, il s'entête dans la direction qu'il croit la seule bonne, il pense n'avoir besoin de personne, ce qui le pousse peu à peu vers l'isolement. Il reste emprisonné dans ses pratiques. Or, pour mieux combattre les risques du métier, il faut d'abord les reconnaître. »

35 % à être en burn-out ?

Les premières enquêtes sur la santé des dentistes de l'ONSCD en 2010 ont montré que trois quart des dentistes souffraient de troubles musculo-squelettiques et près de la moitié étaient concernés par le burn-out.

En 2018, le Conseil de l'Ordre a confirmé le risque d'épuisement professionnel et titré « burn-out : le choc » dans sa lettre n° 166 suite à une enquête à laquelle 6 783 praticiens ont participé. 2 378 d'entre eux, soit 35 % ont déclaré être en situation de burn-out et répondu au test de Maslach, outil de mesure le plus utilisé à ce jour (voir encadré). 14 % ont avoué avoir des pensées suicidaires.

« On peut retrouver plusieurs causes, explique Serge Deschaux : le surmenage, l'exigence de patients consommateurs, la forte dépendance à une haute technicité et les conflits de valeur entre ce qui est enseigné et les réalités du terrain. »

Louis-Marie Boudeau, omnipraticien à Mauléon (Deux-Sèvres), est passé par le burn-out. « Il y a six ans, raconte-t-il, brutalement, mon corps a dit non, j'ai eu des

palpitations cardiaques, je me suis effondré et je me suis retrouvé hospitalisé pour trois jours. C'était un trop-plein, je ne supportais plus la charge de travail, j'étais une véritable éponge, je récupérais la douleur de mes patients et tous les matins en arrivant au cabinet, j'avais la colique, la peur au ventre de ne pas les traiter correctement ». Il essaie alors de changer de voie, passe un BTS en production horticole et arboricole, et envisage de se lancer dans la production de micro-pousses, mais son projet n'était pas économiquement viable... Il reprend son activité alors son activité au cabinet, en prenant des précautions : « Aujourd'hui, je planifie mes agendas à trois semaines et je ne travaille que trois jours et demi par semaine. La psychothérapie et les antidépresseurs ça aide aussi. Mais je reste vigilant. Après un burn-out, un ressort est cassé. »

« Le chirurgien-dentiste c'est un peu John Wayne, le cow-boy fier dans ses bottes, invincible, qui n'écoute pas ses faiblesses. »

Serge Deschaux

Prévoyance pour compenser de la perte d'activité

« La fragilité des chirurgiens-dentistes vient aussi de leur difficulté à porter une double casquette, estime Hélène Fortin, chargée de mission à l'URPS Nouvelle-Aquitaine, qui a coordonné une enquête sur le bien-être de la profession en 2020 (voir encadré). Ils se reconnaissent en tant que soignants mais pas en tant que chefs d'entreprise. » Et pourtant il n'ont pas le choix... →

70 praticiens déclarés inaptes chaque année

Un tiers des retraites par inaptitude sont causées par des problèmes de rhumatologie. On retrouve aussi parmi les pathologies fréquentes le cancer, la psychiatrie et la neurologie. Source : CARCDS

Pathologie	Nombre de retraites par inaptitude prises par les chirurgiens dentistes par pathologie										Cumul sur 10 ans	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	(nombre)	(%)
Rhumatologie	28	20	16	13	10	12	17	19	31	27	193	34
Cancer	13	8	11	10	7	11	6	4	7	8	85	15
Psychiatrie	11	7	7	6	3	7	11	14	3	8	77	14
Neurologie	7	9	5	8	7	11	4	9	5	10	75	13
Traumatologie	3	4	2	1	6	5	2	2	6	5	36	6
Ophtalmologie	1	2	1	2	4	4		5	4	2	25	4
Cardiovasculaire	2	9	1	2	3	0	3	4	2	3	29	5
ORL	2			0	1	1	1	0		1	5	1
Vasculaire	4	1		2	0	2	1	3			13	2
Pneumologie		1		1	0	0		1			3	1
Gastroentérologie	1		1		0	1				1	4	1
Endocrinologie	1		1	1	1	0		1		1	6	1
Hématologie	1		1		0	0	1		1	1	5	1
Infectiologie			1		2	0					3	1
Polypathologie	1				0	0	1				2	0
Urologie	1			1	0	0		1		0	3	1
Médecine interne		1			0	0					1	0
Gynécologie					0	0					0	0
Dermatologie					0	0					0	0
Total	76	62	47	47	43	54	47	63	59	67	565	100

Fiche conseils

Prévenir les TMS, c'est possible

Les troubles musculo-squelettiques (TMS) concernent deux praticiens sur trois. Il est possible de les limiter ou de les éviter, à condition de prendre conscience des risques inhérents au métier et d'adopter les bons gestes dès le début de sa carrière professionnelle.

Prenez conscience des risques

• Quels sont les TMS ?

Les TMS regroupent des affections situées à la périphérie des articulations (muscle, tendons, nerfs, ligaments...) et résultent de sollicitations intensives.

Chez les chirurgiens-dentistes, ils touchent principalement le dos et les membres supérieurs : lombalgies, cervicalgies, syndrome du canal carpien, syndrome de la coiffe des rotateurs à l'épaule, épicondylite latérale du coude.

Il se traduisent par des douleurs, des difficultés croissantes à utiliser les membres touchés avec des répercussions sur l'exécution des gestes techniques (nécessité de plus de temps, baisse de la concentration) et sur la vie professionnelle (stress, baisse de l'empathie).

• En quoi votre métier vous expose aux TMS ?

- Le travail statique : vous devez maintenir la même posture pendant des heures. Vous êtes assis, penché en avant et cette position provoque l'écrasement des disques intravertébraux, un relâchement des muscles profonds du dos et du ventre, une tension dans le cou et les épaules.
- La répétition des mêmes gestes au niveau des membres supérieurs faisant appel aux mêmes muscles et aux mêmes articulations.

• Soyez prêt à changer vos habitudes

Tant que vous ne souffrez d'aucune affection, il vous est peut-être difficile de mettre en œuvre une véritable prévention des TMS. Pour mener des actions pérennes, il est indispensable de réfléchir sa stratégie et surtout d'être prêt à changer ses habitudes.

Soignez votre position de travail

• Votre installation : le bassin en avant plus haut que vos genoux

Régalez votre siège, positionnez-vous de façon à retrouver la courbure naturelle du dos de la station debout (légère cambrure ou lordose).

Faites-en sorte d'avoir le bassin plus haut que les genoux et les pieds bien à plat puis basculez le bassin en avant et positionnez-vous sur vos ischions. Pour vérifier que vous êtes bien installé, posez votre main sur la crête iliaque, pouce en arrière, index en avant : votre index doit légèrement pointer vers le bas.

• L'installation de votre patient : sa tête entre vos mains

Pour travailler confortablement, c'est à vous d'amener le patient à s'installer comme vous le désirez, à obtenir sa coopération pour que l'ensemble du fauteuil soit à plat et suffisamment bas. En effet, sa tête doit être entre vos mains, coudes au corps, de façon à bien voir et ne pas forcer sur vos membres supérieurs. Certaines personnes craignent cette position (elles ont l'impression de partir en arrière), alors prenez le temps d'expliquer, de rassurer et descendez le fauteuil en plusieurs fois.

Rythmez votre journée avec des exercices

• 5 à 10 minutes de réveil musculaire

Pratiquez tous les matins des exercices d'échauffement comme par exemples des rotations des poignets, des épaules, de la tête, des flexion/extension des bras rythmées par des inspirations/expirations profondes.

• Des micro-pauses pendant les soins

Bougez le bassin, la tête, relâchez les membres supérieurs dès que possible (par exemple, haussez les épaules en inspirant et sur l'expiration relâchez-les complètement, pratiquez quelques anté- et rétroversions du bassin en roulant sur vos ischions ou simplement pensez à pratiquer quelques respirations profondes en insistant sur l'expiration).

• Deux mini-pauses dans la journée

Prenez deux ou trois minutes pour faire des mouvements spécifiques pour compenser des mauvaises positions ou des sollicitations intenses : ouvrir les doigts, étirer tout le corps...

Faites de la prévention des TMS une priorité !

- Participez à une formation à titre personnel ou organisez une formation au sein de votre cabinet.
- Sensibilisez tout le cabinet à l'adoption des bons gestes et à l'installation correcte du patient. Enfin, pourquoi ne pas pratiquer chaque matin cinq minutes de réveil musculaire avec votre assistante et vos associés ?
- Pratiquez une activité physique régulièrement.
- Revoyez si besoin l'ergonomie de votre cabinet.

C. M., avec Geneviève Colombé, kinésithérapeute, animatrice de la formation « Adopter les bonnes postures pour améliorer le soin au cabinet dentaire », pour le Syndicat des femmes chirurgiens-dentistes (SFCD).

« Dans l'idéal, il faudrait faire moins d'heures pour se préserver. Mais c'est compliqué quand on est dans une région sous-dotée. »

Philippe Denoyelle

« On a les responsabilités pénale et juridique du chef d'entreprise, on investit dans un plateau technique à 150 000 €, on a 20 000 € de charges mensuelles, confirme Philippe Denoyelle, président de l'Union Dentaire et omnipraticien à Bergerac (Dordogne). Dans l'idéal, il faudrait faire moins d'heures pour se préserver. Mais c'est compliqué quand on est dans une région sous-dotée et qu'on refuse déjà une dizaine de consultations par jour ». Ceci-dit, quand un problème de santé vous tombe dessus, on doit interrompre l'activité. Marie-Hélène Fahy, omnipraticienne à Rives-sur-Fure (Isère), tombée sur son bras gauche lors d'une randonnée, a été arrêtée un mois et demi. Elle avait néanmoins été extrêmement prévoyante : « Mon père est devenu hémiparétique gauche suite à un accident de la route à l'âge de 42 ans, il a pu reprendre son travail aux Nations-Unies puis a été obligé de partir en préretraite à 52 ans... Il était mal assuré (à l'américaine) et avait peu cotisé pour sa retraite. Quand j'ai commencé à travailler, c'est donc naturellement que j'ai pris une assurance qui couvre mes frais et compense ma perte d'activité. J'ai encore renforcé ma protection quand j'ai perdu mon mari. »

De son côté, le Dr Liliane Berland-Seigneur, installée à Dompierre-sur-mer (Charente-Maritime) aurait bien aimé revoir à la hausse ses indemnités journalières mais, victime de deux accidents vasculaires cérébraux, l'un en 2005, l'autre →

Quelle protection en cas d'arrêt de travail temporaire ?

Couverture CARCDSF

À partir du 91^e jour et pendant 36 mois maximum : 100,07 € par jour.

Prévoyance privée

• Type de contrat

Le contrat « garantie de ressources » ou maintien de revenus existe sous deux formes :

- contrat indemnitaire : indemnités journalières (IJ) calculées en fonction du revenu réel (on divise le bénéfice non commercial par 365 jours calendaires pour obtenir le montant de ces IJ),
- contrat forfaitaire : le montant est déterminé au moment de la souscription selon les besoins de l'assuré et sur la base de la déclaration de résultat 2035 ou le compte de résultat pour les sociétés. Le montant peut être réévalué.

• Délais et durée

- Délai de franchise (entre la déclaration de l'événement et le début de la prise en charge) : nul ou quelques jours en cas d'hospitalisation ou accident mais de 7, 14, 90 jours à plus d'un an en cas de maladie.
- Délai d'attente (laps de temps entre signature du contrat et prise d'effet des garanties) : 3 à 6 mois, voire d'un an pour certaines pathologies comme la dépression ou l'infection liée au VIH.
- Durée maximale de versement : 36 mois.

• Conditions générales

Il est utile de décortiquer les propositions des assureurs, d'identifier les motifs d'exclusion (certains sports...), les garanties spécifiques (contrat remplaçant), indemnité spécifique à la grossesse qui se surajoute aux indemnités de congé maternité, indemnités pour les congés paternité.

Covid-19 : prise en charge dérogatoire de l'Assurance maladie

En cas d'atteinte de la maladie, des indemnités journalières sont prévues d'un montant de 112 €, sans délai de carence, toute la durée de l'arrêt de travail.

Vous vous sentez épuisé ?

Faites le test.

Le test de Maslach ou MBI (Maslach Burnout Inventory) permet de faire une auto-évaluation de votre état d'épuisement professionnel et peut vous inviter à chercher une aide médicale ou psychothérapeutique.

Le burn-out ou épuisement professionnel se caractérise par trois dimensions :

- l'épuisement émotionnel : c'est le sentiment d'être vidé de ses ressources, le travail est vécu comme difficile, fatiguant, stressant
- la dépersonnalisation ou perte d'empathie, qui se manifeste par une attitude détachée, négative, indifférente à l'égard des autres,
- la diminution de l'accomplissement personnel au travail, qui aboutit au sentiment de ne plus être à la hauteur.

1- Je me sens émotionnellement vidé(e) par mon travail	0	1	2	3	4	5	6
2- Je me sens à bout à la fin de ma journée de travail	0	1	2	3	4	5	6
3- Je me sens fatigué(e) lorsque je me lève le matin et que j'ai à affronter une autre journée de travail	0	1	2	3	4	5	6
4- Je peux comprendre facilement ce que mes patients ressentent	0	1	2	3	4	5	6
5- Je sens que je m'occupe de certains patients de façon impersonnelle comme s'ils étaient des objets	0	1	2	3	4	5	6
6- Travailler avec des gens tout au long de la journée me demande beaucoup d'effort	0	1	2	3	4	5	6
7- Je m'occupe très efficacement des problèmes de mes patients	0	1	2	3	4	5	6
8- Je sens que je craque à cause de mon travail	0	1	2	3	4	5	6
9- J'ai l'impression, à travers mon travail, d'avoir une influence positive sur les gens	0	1	2	3	4	5	6
10- Je suis devenu(e) plus insensible aux gens depuis que j'ai ce travail	0	1	2	3	4	5	6
11- Je crains que ce travail ne m'endurcisse émotionnellement	0	1	2	3	4	5	6
12- Je me sens plein(e) d'énergie	0	1	2	3	4	5	6
13- Je me sens frustré(e) par mon travail	0	1	2	3	4	5	6
14- Je sens que je travaille « trop dur » dans mon travail	0	1	2	3	4	5	6
15- Je ne me soucie pas vraiment de ce qui arrive à certains de mes patients	0	1	2	3	4	5	6
16- Travailler en contact direct avec les gens me stresse trop	0	1	2	3	4	5	6
17- J'arrive facilement à créer une atmosphère détendue avec mes patients	0	1	2	3	4	5	6
18- Je me sens ragaillard(e) lorsque dans mon travail j'ai été proche de mes patients	0	1	2	3	4	5	6
19- J'ai accompli beaucoup de choses qui en valent la peine dans ce travail	0	1	2	3	4	5	6
20- Je me sens au bout du rouleau	0	1	2	3	4	5	6
21- Dans mon travail, je traite les problèmes émotionnels très calmement	0	1	2	3	4	5	6
22- J'ai l'impression que mes patients me rendent responsable de certains de leurs problèmes	0	1	2	3	4	5	6

1- Remplissez le questionnaire

Précisez la fréquence pour chaque proposition en entourant le chiffre correspondant :

0 = Jamais

1 = Quelques fois par an

2 = Une fois par mois au moins

3 = Quelques fois par mois

4 = Une fois par semaine

5 = Quelques fois par semaine

6 = Chaque jour

2- Additionnez les résultats obtenus de la manière suivante afin d'obtenir des scores dans les trois dimensions du burnout :

• Épuisement émotionnel :

questions 1, 2, 3, 6, 8, 13, 14, 16, 20

Score | <17 | 18-29 | >30

Degré | Faible | Modéré | Elevé

• Dépersonnalisation :

questions 5, 10, 11, 15, 22

Score | <5 | 6-11 | >12

Degré | Faible | Modéré | Elevé

• Accomplissement personnel :

questions 4, 7, 9, 12, 17, 18, 19, 21

Score | <33 | 34-39 | >40

Degré | Faible | Modéré | Elevé

Un score élevé aux deux premières échelles et un score faible à la dernière signe un épuisement professionnel.

« Une kinésithérapeute dispense un massage assis tous les quinze jours sur la pause déjeuner. Cela fait un bien fou. »

Claire-Lise Gatignol

en 2015, le montant des primes était rédhibitoire. « À présent, pour moi, même obtenir un prêt bancaire est compliqué », dit-elle. En raison de ses AVC, elle a perdu la moitié du champ visuel côté droit mais s'en est accommodé dans son exercice au cabinet grâce à une ergonomie spécifique de son espace de travail. Pendant toute sa carrière, elle a toujours travaillé non stop, faisant peu de cas de ses problèmes de santé. Et pourtant, le métier ne l'a pas ménagé. « J'ai une perte auditive de 70 % pour les sons aigus et j'ai des soucis au niveau de la coiffe des rotateurs, j'ai des douleurs en fin de journée, elles me réveillent parfois la nuit », détaille-t-elle.

Des séances de kiné pour prévenir les TMS

Rares sont les praticiens à échapper aux troubles musculo-squelettiques... Les séances de massage, si elles soulagent, ne suffisent pas. « Une kinésithérapeute dispense un massage assis d'une vingtaine de minutes tous les quinze jours au cabinet, sur la pause déjeuner pour mon associé, ma collaboratrice et moi-même, témoigne le Dr Claire-Lise Gatignol dont le cabinet est à Aussonne (Haute-Garonne). Cela fait un bien fou. Mais je souffre depuis peu d'une capsulite rétractile, qui est apparue sous forme de tendinite et qui maintenant bloque mon épaule. Je reconnais que cela doit être liée à une mauvaise position, les patients n'aiment pas être allongés et souvent, je les remonte à leur demande. »

Prendre conscience des risques, changer sa →



LA SOLUTION INVISIBLE
D'ALIGNEMENT DENTAIRE

LES TRAITEMENTS SUR
MESURE PAR GOUTTIÈRES
TRANSPARENTES !

SOLUTION
100% FRANÇAISE



**2 FORMULES
vous sont proposées :**



LA FORMULE
"Canines"

déplacement de
Canines à Canines



LA FORMULE
"Prémolaires"

déplacement de la
seconde prémolaire
à la seconde prémolaire

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

www.ealigner.com

02 41 46 93 78 - contact@ealigner.com

Mémo

7 conseils pour éviter le burn-out

1- Reconnaître la réalité du burn-out : il faut en finir avec le déni. L'épuisement professionnel concerne de nombreux chirurgiens-dentistes

2- Savoir diagnostiquer les symptômes : être attentif à une fatigue qui survient dès le début de la journée, la manifestation d'un cynisme envers autrui et un sentiment d'inefficacité. Un conseil qui s'adresse aux proches, aux collègues car le premier concerné est rarement en mesure de se rendre compte de son état.

3- Prévenir les risques d'épuisement : évaluer sa charge de travail et si besoin, revoir ses horaires, prévoir des créneaux pour les aléas et les urgences, planifier des temps de repos et les respecter.

4- Gérer le stress en adoptant un mode de vie protecteur : une alimentation saine, une activité physique régulière (au moins 20 minutes trois fois par semaine), l'éviction de l'alcool et du tabac, des relations sociales régulières, un sommeil réparateur (au calme, endroit peu chauffé, horaires réguliers), la gestion des émotions et des idées (méditation, relaxation...).

5- Adapter son environnement : prévoir un équipement pour prévenir les TMS, un éclairage non agressif et des instruments silencieux.

6- Recourir à des ressources externes : devant une situation d'épuisement, oser aller consulter le médecin généraliste et autres thérapeutes. Il existe aussi un numéro vert le 0805 23 23 36, mis en place par l'association SPS (Soins aux professionnels de santé), 24h/24 et 7 jours sur 7.

7- Lutter contre tout type de violence : prévoir l'installation de sas de sécurité ou de boutons d'urgence disposés dans le cabinet, pratiquer un sport de self-défense comme le Krav-Maga et signaler la survenue de violences au Conseil de l'ordre.

C. M., avec Serge Deschaux, chirurgien-dentiste et expert auprès du ministère de la Santé.



pratique, c'est la clé de la prévention. « Pour éviter de me pencher, je porte des lunettes, j'ai une distance focale de 50 cm ce qui me permet d'avoir le dos droit, fait remarquer Thomas Sérís, implantologue à La Rochelle. Par ailleurs, de façon systématique, même si je n'ai pas de problème particulier, je vais voir un ostéopathe au moins trois fois par an. Enfin, je travaille trois jours et demi par semaine et ce rythme me permet de faire du sport et d'éviter un trop grand stress. » Son seul problème de santé est d'avoir contracté en mars dernier le Covid-19 - peut-être (il n'a pas fait le test) - lors de vacances au ski, dans l'un des premiers foyers de contamination en France. En attendant les chiffres et enquêtes officiels, et malgré les risques liés au métier, il semble que peu de praticiens aient contracté le virus au sein de leur cabinet. « J'ai commencé à travailler au début des années Sida, se souvient Philippe Denoyelle. Ensuite, il y a eu l'épisode H1N1. Voilà longtemps que nous portons masque, charlotte, gants et que nous avons des normes rigoureuses de désinfection des surfaces et de stérilisation du matériel. Le Covid-19 n'a fait que renforcer les mesures de protection. » ●

(1) L'ONSCD est un organe du syndicat Les CDF.

(2) Le syndrome de John Wayne, du nom de l'acteur américain a été décrit pour qualifier certains comportements après des événements émotionnels, il pourrait expliquer le burn-out.

Choisissez de **vous former en toute liberté** grâce à nos sessions **e-learning** et combinez votre apprentissage à des **travaux pratiques** !

Endo Académie vous propose des formats de formations variés et adaptés à vos besoins



Des formations en endodontie accessibles pour tous !



Formations

Essentielles



Formations

Avancées



Formations

Expertes



UNE PROFESSION EN PREMIÈRE LIGNE

SOLUTIONS CABINET DENTAIRE A RENCONTRÉ DES PRATICIENS QUI SE SONT INVESTIS DANS LA CRISE SANITAIRE DU COVID-19. NOUS REVENONS SUR LEUR ENGAGEMENT ET NOTAMMENT SUR LE PARCOURS DU DR ROBICHON, QUI A TRAVAILLÉ DANS UN SERVICE DE RÉANIMATION DÈS LE MOIS DE MARS.

Texte : Rémy PASCAL

Que retiendra la profession de cet épisode ? Quelles en seront les conséquences ? Dans plusieurs semaines, mois ou années ? En réalité personne ne sait réellement le prédire. En revanche, nous pouvons déjà souligner que cette crise sanitaire a montré le meilleur visage de la profession. Son individualisme si souvent critiqué a laissé place à des élans de générosité collective, la majorité des praticiens ayant proposé leur aide sous de multiples formes. En donnant leurs masques aux généralistes de leur quartier, en s'impliquant dans les plateformes de régulation mises en place par le conseil national de l'Ordre, au sein du Covidom, en proposant leur cabinet pour assumer les urgences du département ou dans les hôpitaux comme infirmière en réanimation. Ces différentes missions ont mis en lumière les qualités des chirurgiens-dentistes. D'abord, leur polyvalence et leur réactivité. Ensuite, leur expertise en matière d'asepsie. Enfin, leurs gestes précis lorsqu'il s'agit de réaliser en urgence des actes invasifs.

C'est donc une crise inattendue qui a frappé la profession. *Solutions Cabinet dentaire* a contacté plusieurs praticiens sur le front de la guerre contre le coronavirus. Le Dr Fabienne Robichon installée à Paris en est un exemple.

L'INQUIÉTUDE

Comme de nombreux chirurgiens-dentistes, le Dr Robichon a compris avant le premier jour du confinement la gravité de la situation. « *Je suivais l'évolution en Chine. C'était loin certes, mais en matière d'épidémie on sait désormais que les frontières n'existent plus, les échanges de population dans le monde sont trop nombreux. Les premières estimations du taux de mortalité qui annonçaient 4 % m'ont glacé le sang.* » Lorsque des cas sont détectés en Italie en février, Fabienne Robichon anticipe la crise sanitaire qui va toucher la France. Elle observe la densité de population à Paris notamment dans les transports en commun et y voit des facteurs de propagation inquiétants. « *Un massacre nous attendait. Dès*

le début du mois de mars, j'enfilais des gants dans le métro, j'adoptais rigoureusement tous les gestes barrières. J'étais persuadée que les professionnels de santé allaient être terriblement exposés au virus. J'ai eu la chance de pouvoir acheter quelques masques FFP2 dans ma pharmacie. Je les portais dans ma salle de soin avec une sur-blouse chirurgicale et demandais à mon assistante d'éviter d'être au fauteuil avec moi. » Les jours qui suivent confirment le pessimisme de la praticienne. Le Covid-19 arrive en métropole, les médecins hospitaliers alertent les autorités, l'inquiétude générale explose. Les Français attendent des mesures concrètes du gouvernement, dont les discours contradictoires accentuent l'anxiété de la population. Finalement, le 18 mars par la voix de son président, Dr Serge Fournier, le conseil national de l'Ordre des chirurgiens-dentistes demande aux praticiens de fermer leur cabinet, en maintenant une permanence téléphonique auprès de leurs patients. « *Je l'ai vécu comme un réel soulagement, décrit le Dr Robichon. Cette mesure sanitaire s'imposait pour protéger les patients mais aussi les praticiens.* »

Fabienne a compris avant le premier jour du confinement la gravité de la situation.

SOULAGER LES URGENCES HOSPITALIÈRES

Dès le lendemain, Fabienne contacte tous ses patients et annule les rendez-vous - « *Je n'ai pas tenté de reporter, je n'ai jamais cru à un confinement de seulement 15 jours.* » De retour à son domicile, elle comprend qu'il va lui être impossible de rester inactive durant cette période : « *Je sentais que je pouvais être utile, alors je n'ai pas hésité à m'investir sur tous les fronts.* » La première bataille se situe dans les conseils départementaux de l'Ordre national qui se propose de coordonner les prises en charge des urgences. Les Agences régionales de santé encouragent notre organisme professionnel dans ce travail. En découle ce que l'on sait : des centres de régulation en relation avec →



Dès les premières semaines de la crise, Fabienne s'est impliquée dans la plateforme parisienne de régulation mise en place par l'Ordre national.

Le parcours

Fabienne Robichon est sortie diplômée en poche de l'UFR d'Odontologie de Garancière (Paris VII) en 2000. Six ans plus tôt, elle prenait la décision de devenir chirurgien-dentiste après avoir hésité avec médecine. « *Ma motivation première consistait à soigner des patients, je voulais travailler dans la santé. En me renseignant sur le métier de dentiste, j'ai découvert une activité diversifiée. Le quotidien impose des compétences intellectuelles mais aussi manuelles, et les actes ne se ressemblent pas. Gestion de la douleur, chirurgie ou esthétique, en fonction des soins que l'on prodigue, nos journées sont renouvelées* ». Entre 2002 et 2007, Fabienne devient assistante hospitalo-universitaire en chirurgie et médecine buccale à l'hôpital de la Pitié Salpêtrière. C'est en côtoyant les pompiers de Paris qu'elle décide de se former aux gestes d'urgences. Des compétences qu'elle estime utiles - voire indispensables - dans les cabinets dentaires alors, elle les enseigne désormais lors de cycles intitulés « *Savoir prendre en charge les urgences médicales en pratique quotidienne* » lors du congrès de l'ADF.

Le Dr Robichon apprécie le caractère libéral du métier de chirurgien-dentiste. Elle-même, associée à deux autres praticiens dans un cabinet du 1er arrondissement de Paris, entend défendre les intérêts de la profession à travers un engagement syndical qu'elle a entamé auprès de la FSDL en 2017 lors des réformes menées par l'ancienne ministre de la Santé Marisol Touraine. Fabienne est aujourd'hui présidente de la section parisienne de ce même syndicat.

« Je sentais que je pouvais être utile alors je n'ai pas hésité à m'investir sur tous les fronts »

des cabinets de gardes. « *À Paris, ce travail nous semblait essentiel, il fallait absolument éviter de surcharger les hôpitaux avec des urgences dentaires. Jour et nuit, des praticiens ont travaillé sur les protocoles de prises en charge. Quelles urgences traiter au cabinet ? Comment ? Avec quel équipement ?* » Fabienne Robichon se charge avec d'autres confrères parisiens de la régulation. Les patients contactent l'Ordre par courriel, répondent à un questionnaire médical puis sont rappelés par un chirurgien-dentiste. « *De 9h à 17h, le flux d'appel était incessant, la tension permanente. Il fallait parvenir à distinguer les douleurs temporaires, les inquiétudes, le stress d'une aggravation et les vraies urgences. Nous les répartissions ensuite au rythme d'un patient par heure aux praticiens de garde.* » Ces derniers (voir le témoignage du Dr Perrot en encadré) récupéraient leur équipement de protection individuelle (EPI) dans les conseils départementaux pour assumer avec volontarisme leur mission de santé publique.



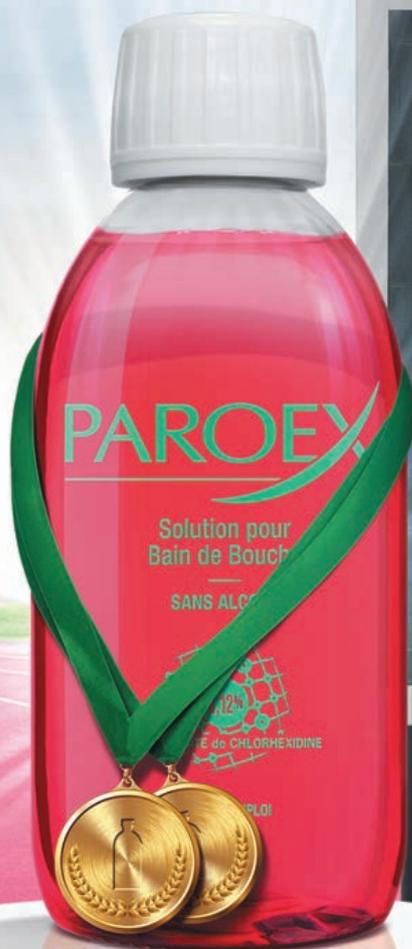
TRAITEMENT D'APPOINT DES INFECTIONS BUCCALES ET DES SOINS POST-OPÉRATOIRES EN STOMATOLOGIE

La prescription des bains de bouche à base de chlorhexidine doit être réservée aux patients ne pouvant assurer une hygiène correcte par le brossage des dents.

PAROEX

Digluconate de chlorhexidine à 0,12 %

PERFORMANCE PRÊTE À L'EMPLOI



CHLORHEXIDINE

0,12 %

ALCOOL

0,00 %

Médicament remboursé à 15%

Flacon 300ml

Pour adultes et enfants de 6 ans et plus.

Mentions légales disponibles sur le site <http://base-donnees-publique.medicaments.gouv.fr>

SUNSTAR
FRANCE



En plus de la médication et du suivi des constantes, Fabienne a toiletté les patients, ou bien les a manipulés afin de leur éviter l'apparition d'escarres.

Julien, externe en dentaire et engagé dans le Covidom

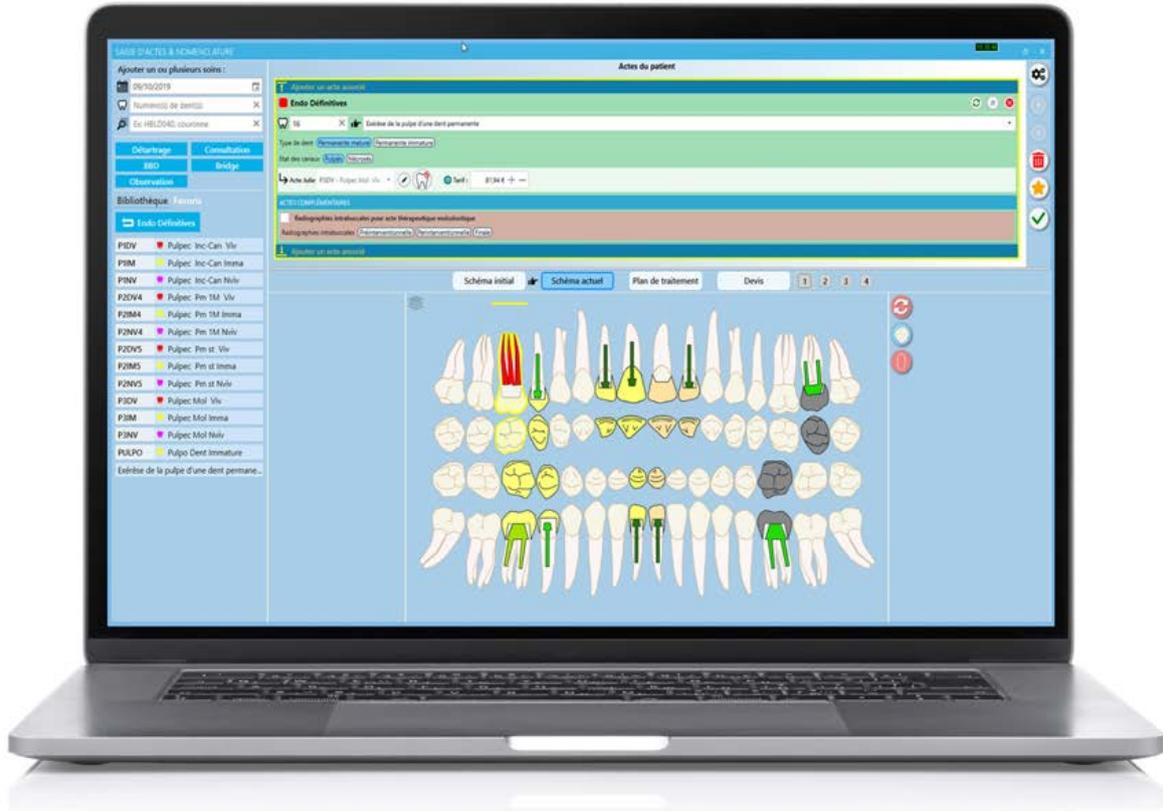
Ils sont étudiants en médecine, kinésithérapeutes, cadres de santé, pharmaciens, professeurs d'université ou chirurgiens-dentistes... Et ils se sont unis pour jouer les standardistes au service des malades du Covid-19 diagnostiqués puis renvoyés chez eux. Covidom, c'est la ruche montée en quelques jours par l'Assistance publique - Hôpitaux de Paris (AP-HP) pour assurer le suivi de ces malades, assez bien portants pour ne pas être hospitalisés, mais à surveiller pour éviter des drames nés d'une dégradation brutale de leur état. Mais déterminer avec précision le diagnostic par téléphone n'est pas si simple. « On n'a pas le patient sous les yeux, explique Julien inscrit en 6^e année à la faculté dentaire, il faut faire la part des choses entre leur douleur, le fait d'être confiné ou le stress d'avoir une forme grave ». Ce futur praticien n'a pas hésité à se porter volontaire auprès de l'AP-HP. « J'en avais marre d'être confiné chez moi, ça permet de faire quelque chose, de me sentir utile. » Julien et les autres bénévoles se sont relayés de 8h à 20h, 7 jours sur 7.

Le Dr Robichon a rejoint le rang des infirmières en réanimation à l'hôpital Louis-Mourier.

L'AIDE À L'AP-HP

Les jours défilent et les difficultés s'accumulent. Si les urgences dentaires parviennent à être traitées dans de bonnes conditions, le personnel hospitalier de Paris s'épuise à chercher des masques. Un jour où Fabienne effectue une régulation, des médecins de l'AP-HP contactent l'antenne parisienne de l'Ordre. « Ils savaient que les chirurgiens-dentistes disposaient d'un stock de masques dans leurs cabinets, ils en avaient besoin au plus vite. Sans attendre, nous avons fait passer le message aux copains et dans les jours qui ont suivi, ils ont fait don de leur EPI aux généralistes, aux pompiers ou aux praticiens hospitaliers. Il y a eu un véritable élan de générosité. » Ce mouvement de solidarité s'est encore amplifié quelques jours plus tard. Après la pénurie de masque, pointe celle du personnel. →

L'essentiel au sein de votre logiciel métier.



Maîtrisez
votre agenda

Gérez vos plans
de traitement

Pilotez
votre activité



Optimisez la relation
avec vos patients

Interconnectez
votre cabinet



Pour se distancer de la réalité et se soutenir mutuellement, l'ambiance est légère au sein du service de réanimation.

Au sein de l'AP-HP, des centaines d'employés sont contaminés par le Covid-19. De nouveau, après avoir communiqué leurs difficultés aux fonctionnaires de l'ARS et au ministère de la Santé, des médecins hospitaliers saisissent leur téléphone et contactent directement l'ONCD. Cette fois, ils ont besoin de renfort humain au Covidom, mais aussi dans leurs services de réa-

« Soigner fait partie de nos missions, il est inconcevable de reculer lorsque les conditions d'exercice deviennent plus difficiles. »

animation. Un appel au volontariat est immédiatement diffusé au sein de notre profession. Comme Julien (voir encadré sur le Covidom p.38), des centaines de praticiens s'engagent au sein de la solution de télé-suivi à domicile pour les patients porteurs du virus. D'autres décident de foncer en première ligne et de rejoindre le rang des infirmières en réanimation. C'est le cas du Dr Robichon.

LES APTITUDES DES CHIRURGIENS-DENTISTES

« Paris compte 3 000 chirurgiens-dentistes, 500 se sont portés volontaires au Covidom et autant comme soignants. Comment laisser des confrères en souffrance lorsqu'on peut les aider ? Personnellement, je ne connais aucun praticien qui n'a pas participé à sa manière à cet effort collectif », relate Fabienne. Avant de rejoindre un service de réanimation, elle doit suivre une formation. Six petites heures pour maîtriser les prélèvements sanguins, la préparation et l'administration des médicaments ou la manipulation de patients intubés et sédatisés. Elle côtoie d'autres professionnels de santé qui s'engagent pour faire face à la crise sanitaire. « Des médecins en exercice ou des étudiants, aucune hiérarchie ne s'exprimait. Une forme d'humilité face au virus nous rassemblait. Nous nous préparions à une exposition directe mais nous savions aussi que notre avenir portait désormais ce risque. Le Covid-19 change le quotidien de plusieurs milliers de professionnels. Soigner fait partie de nos missions, il est inconcevable de reculer lorsque les conditions d'exercice deviennent plus difficiles. »

Durant la formation, le Dr Robichon note les bonnes aptitudes des chirurgiens-dentistes à intégrer leurs nouvelles missions. D'abord car les règles d'asepsie et d'hygiène rythment déjà leur quotidien, Masques, gants et sur-blouse constituent souvent leur tenue quotidienne de travail. Ensuite car ils ont le geste précis et qu'ils ne redoutent pas les actes invasifs.

SUR LA LIGNE DE FRONT

Le lendemain de sa formation, Fabienne est affectée à l'hôpital Louis-Mourier à Colombes (Hauts-de-Seine). Elle arrive le 30 mars dans un service composé uniquement de personnes contaminées en réanimation extrêmement lourde. *« La situation était critique, assez surréaliste. Même les infirmières en poste n'avaient pas l'habitude de voir autant de personnes placées sous oxygénation extracorporelle par membrane (ECMO), décrit la praticienne. Les patients demandent une attention continue, environ deux infirmières restent à leur côté en permanence. Leur état de santé général totalement instable nous imposait de contrôler les variables pendant toute la durée de notre garde, soit 12 heures consécutives. En fonction des résultats, les médecins adaptaient les traitements. »* En plus de la médication et du suivi des constantes, Fabienne toilette les patients, évite l'apparition d'escarres ou manipule les patients qu'il faut retourner sur le ventre dans le but de mobiliser le moindre volume d'air d'oxygène dans les alvéoles pulmonaires. Parfois, lorsque survient un arrêt cardiaque, dix infirmières interviennent sans attendre. La tension est permanente. *« Paradoxalement, pour se distancer de la réalité, l'ambiance est légère. Chacun forme le maillon d'une chaîne et éprouve une forme de curiosité médicale face à cette nouvelle maladie. Jour après jour, les médecins comprenaient les ressorts du virus et s'éloignaient des analyses fournies par la Chine. En vérité, l'Histoire de la médecine montre la force de l'empirisme dans ce genre de configuration. »*

UNE COLÈRE QUI GRONDE

Les victoires dans les services de réanimation donnent un souffle nouveau au personnel. *« Quand un patient se réveille, c'est une immense satisfaction. Nous avons été marqués par le retour →*

Le cabinet de garde du Dr Yves Perrot

· C'est « sans se poser de questions » que le Dr Yves Perrot installé à Plougastel-Daoulas a contacté l'Ordre pour proposer son cabinet parmi ceux de garde dans le Finistère. Dans ce département qui compte plus de 600 structures, 150 praticiens se sont portés volontaires. *« Cela me semble normal, nous avons des missions à assumer, pointe-t-il. Notre métier a de nombreux côtés positifs, lorsque des contraintes apparaissent il faut les accepter. Contrairement à d'autres professionnels de santé, nous sommes très peu sollicités en matière de garde. »* Le Dr Perrot n'a pas ressenti d'inquiétude lors de ses premières interventions en avril. Les règles d'asepsie sont depuis des années au centre de son cabinet, équipé de plusieurs salles dédiées à la chirurgie. *« Durant les gardes, nous ne soignons pas, nous gérons la douleur. L'objectif est de limiter notre exposition et de soulager les patients. Concernant nos équipements, le conseil départemental de l'Ordre nous a fourni des masques et des EPI. Nous avons aussi été obligés de prendre sur nos stocks. Dès le début de la crise, nous n'avons pas hésité à donner à des infirmières une partie de nos protections. Il était hors de question de garder comme un trésor ces masques alors que d'autres étaient en première ligne. »*



Les masques de snorkeling du Dr Amas

Tout est parti d'un chirurgien-dentiste marseillais. Son appel dans une vidéo publiée le 23 mars sur Facebook pour que tous les personnels soignants en première ligne face au Covid-19 se protègent avec le masque de snorkeling de Décathlon a fait boule de neige ! « Ce masque ne protège pas contre le coronavirus, prévient le Dr Paul Amas, il protège contre les projections des patients ». Cet équipement, il l'a testé sur lui et il est convaincu de son efficacité. « Je me suis aspergé avec un pistolet à peinture qui envoie des gouttelettes à 60 km/h et je n'ai rien reçu », témoigne-t-il. À Marseille, Décathlon confirme avoir donné, par l'intermédiaire de ce praticien, quinze masques Easybreath à l'hôpital de la Timone et vingt autres à une caserne du bataillon des marins-pompiers de Marseille. « Les lunettes que nous utilisons classiquement offrent une visibilité souvent restreinte pour la réalisation de certains gestes très techniques comme l'intubation des malades et ont souvent tendance à s'embuer », détaille le Dr Sébastien, médecin en chef du bataillon des marins-pompiers de Marseille. Depuis l'appel Dr Paul Amas, le concept d'étanchéité du masque a amené plusieurs start-up équipées d'imprimante 3D à penser que cet équipement pouvait parfaitement protéger, à condition de lui appliquer un filtre à air au sommet du tuba. Des entreprises travaillent sur cette innovation.



d'un médecin généraliste qui avait été contaminé dans le cadre de ses fonctions. Probablement dès les premiers jours de l'épidémie, à l'époque où les autorités sanitaires se voulaient encore rassurantes et n'équipaient pas les praticiens... Forcément, la proximité avec ce confrère m'a touchée. »

Plusieurs semaines après cet épisode, l'émotion a laissé place à la colère. Si les semaines de crise sanitaire ont poussé les professionnels de santé à se concentrer uniquement sur leurs missions médicales, le temps des explications sera le prochain acte. Le Dr Robichon observe la solidarité des Français avec le personnel soignant des hôpitaux, « mais il ne faudrait pas oublier qu'en France la santé marche sur deux jambes. Si les praticiens inscrits dans les établissements publics reçoivent les félicitations du gouvernement, la médecine de ville et notamment les chirurgiens-dentistes libéraux ne doivent pas être oubliés. »

« Le Covid-19 a rendu totalement obsolète la nouvelle nomenclature. »

Fabienne éprouve de la colère contre les hauts fonctionnaires qui imposent à la profession de s'inscrire « dans un système de tarification des soins qui ne va pas dans le sens des politiques de santé publique que défendent les chirurgien-dentistes ». En ligne de mire du Dr Robichon, la dernière nomenclature issue des négociations conventionnelles. Cette colère est également nourrie par les nouvelles dispositions que doivent prendre les cabinets dentaires. « Bien entendu, notre volonté est de limiter les risques de contamination. J'ai investi dans ce sens en achetant des équipements et en recevant moins de patients avec des protocoles de soins plus contraignants. Bref, en deux mois notre organisation a été entièrement revue. Nous estimons donc qu'il est indispensable de réviser également la nomenclature qui dicte notre conduite et les équilibres financiers de nos structures. Le Covid-19 l'a rendue totalement obsolète. Au regard de son engagement durant la crise, le gouvernement doit à la profession son écoute. » ●

VOYEZ LE BON CÔTÉ
DES CHOSES AVEC

Belmont

Fabricant de fauteuils dentaires depuis 1921

DÉCOUVREZ
LA GAMME TB COMPASS



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



tb COMPASS

Belmont

www.belmont.fr
01 42 42 66 28

Selon Boris Cyrulnik⁽¹⁾ la résilience est « un processus biologique, psychoaffectif, social et culturel qui permet un nouveau développement après un traumatisme psychique »⁽²⁾. Même si on a la chance de pouvoir disposer pleinement de cette haute capacité, faut-il pour autant espérer se reconstruire à l'identique après un traumatisme ? Certainement pas, car il s'agit en fait d'un processus de reprise d'un nouveau développement. L'individu ou le groupe social d'après le traumatisme sera certainement différent de celui d'avant le traumatisme.

Les derniers attentats terroristes et la crise sanitaire Covid-19 survenus sur notre territoire ont accéléré une certaine « opérationnalité » du concept de résilience bien au-delà de son domaine initial d'apparition. La « résilience » jouit aujourd'hui d'une meilleure visibilité et d'une réelle reconnaissance officielle. Elle se définit alors comme « la volonté et la capacité d'un pays, de la société et des pouvoirs publics à résister aux conséquences d'une agression ou d'une catastrophe majeure, puis à rétablir rapidement leur capacité de fonctionner normalement, ou tout le moins dans un mode acceptable. Elle concerne non seulement les pouvoirs publics, mais encore les acteurs économiques et la société civile toute entière »⁽³⁾.

Les chirurgiens-dentistes, en tant qu'individus et corps social, sont concernés au premier chef par cette marche forcée vers l'accroissement de résilience. Le « risque zéro » d'une société biberonnée au « principe de précaution » laisse maintenant la place à une « logique du risque accepté ». Là réside la première étape fondamentale de notre nouveau développement dans les rapports soignants-soignés. Mais cette mutation doit se poursuivre plus dans le détail, tout en dessinant un cadre strict à une relation fatalement différente.

Le risque étant accepté s'il est valablement éclairé, plus de preuves vont s'imposer au regard de ce qui est traçable dans les pratiques médicales. Au-delà d'un sensible renforcement des mesures d'hygiène et d'asepsie, l'effort du chirurgien-dentiste

Le « petit-monde d'après » de la médecine bucco-dentaire sera celui de l'intelligence que nous voudrions bien y investir...



QUALITÉ DE VIE DU CHIRURGIEN-DENTISTE

Résilience

et de son équipe va devoir s'engager dans une meilleure traçabilité des protocoles d'environnement de soins.

À la faveur du renouveau, pourquoi ne pas pousser plus loin l'analyse sur les chemins d'une « souveraineté nationale » dont chacun s'accorde à reconnaître l'impérieux rétablissement. La préférence nationale trouverait un formidable terrain d'investigation dans le domaine de la médecine bucco-dentaire. La « prothèse dentaire » et la redéfinition des rapports qui nous lient aux professionnels de ce domaine constitueraient un bon galop d'essai...

Les voies de réflexion sont donc multiples et j'ai confiance en la résilience de la profession dentaire. Mais ce « nouveau développement », qui se voudra d'abord instinctif, devra rapidement se coordonner sous l'égide d'une politique visionnaire, menée par une représentation professionnelle unifiée. Le « petit-monde d'après » de la médecine bucco-dentaire sera celui de l'intelligence que nous voudrions bien y investir...

(1) Boris Cyrulnik : neuropsychiatre et éthologue, directeur d'enseignement à l'université du Sud-Toulon-Var. Il est un des premiers à avoir développé le concept de résilience en France. Il anime plusieurs groupes de recherche sur l'attachement et la résilience.

(2) Boris Cyrulnik, Gérard Jorland, Résilience - Connaissances de base. Ed. Odile Jacob.

(3) Direction générale des relations internationales et de la stratégie (DGRIS) - Ministère des Armées.

mon guide

47

**BIEN RÉAGIR
FACE À UNE DÉMISSION**

MANAGEMENT

50

**4 CLÉS POUR UNE DÉMARCHE
QUALITÉ VALORISÉE**

COMMUNICATION

54

**LE CABINET "D'APRÈS" :
MAXIMISER VOS CHANCES
DE RÉUSSITE**

GESTION

60

**CONFRÈRES EN CONFLIT...
TROUVEZ LA SORTIE !**

DROIT

MELAG[®]
France
Expert en Hygiène

**LA TECHNOLOGIE...
LA PERFORMANCE...**

L'ÉVOLUTION



**Équipement fabriqués
suivant normes et directives :**

2006/42/CE (Directive Européenne)
EN 285 (Grands Stérilisateurs)
EN 13 060 (Petits Stérilisateurs)
EN 11607 - 2 (Thermosoudeuses)

DIN EN ISO 15883 (Appareils de Nettoyage & Désinfection)
93/42/CEE Classe IIa (Directive Européenne Produits Médicaux)

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

www.melagfrance.fr

Bien réagir face à une démission

SOUVENT SOUDAIN ET DÉSORGANISATRICE, LA DÉMISSION EST REDOUTÉE. EN AGISSANT PROMPTEMENT, L'EMPLOYEUR PEUT REPRENDRE LES RÊNES ET (RÉ)ENCLENCHER UNE DYNAMIQUE POSITIVE. VOICI QUELQUES CONSEILS POUR NE PAS SUBIR LES ÉVÈNEMENTS.

Par François GLEIZE

Ne pas en faire une histoire personnelle

« Docteur... je démissionne ! » C'est souvent devant le fait accompli que le chirurgien-dentiste découvre que son assistant(e), ou un autre membre de l'équipe, souhaite quitter le cabinet. Bien que plutôt banal dans la vie des entreprises⁽¹⁾, ce mode de rupture du contrat est parfois difficile à digérer. À plus forte raison en cabinet dentaire, où la performance de travail repose en grande partie sur une relation de confiance lentement construite à travers les années. « Avant tout, ne prenez pas la démission comme un acte dirigé contre vous, conseille Vanessa Dréan, coordonnatrice santé indépendante. La situation nécessite d'être gérée avec le recul suffisant pour faire les bons arbitrages ». Décision unilatérale du salarié, la démission ouvre toujours une période stratégique pour le cabinet. À toutes les étapes du processus, c'est à l'employeur de donner le tempo.

Rupture conventionnelle ou démission ?

Pour Rodolphe Cochet, consultant en organisation des cabinets dentaires et fondateur de Dental RC, « si l'employé a privilégié la démission, c'est parce que la solution amiable de rupture →



AVIS D'EXPERT RODOLPHE COCHET

Chargé de cours en management et gestion du cabinet dentaire à l'UFR d'Odontologie de Paris VII et de Reims

« Il est préférable d'exiger une lettre de démission »

« La démission doit résulter d'une volonté claire de l'employé. Elle ne doit en aucun cas être équivoque, sous peine de s'apparenter à un licenciement sans cause réelle et sérieuse. Si de manière générale, rien n'oblige à la rédaction d'une lettre – l'intention pouvant être simplement formalisée à l'oral – il est hautement préférable d'en exiger une, idéalement avec accusé de réception, ou contre décharge si remise en main propre. La date de réception permettra de dater précisément le point de départ du préavis. Le salarié peut demander à ne pas l'accomplir en totalité, ou en partie. Si l'employeur accorde cette dispense, la date de fin du contrat sera fixée d'un commun accord entre les deux parties. S'il refuse, la durée intégrale du préavis devra être effectuée. En cas de manquement, une indemnité compensatrice peut être réclamée. Le praticien peut, de sa propre initiative, supprimer toute obligation de préavis de départ, sans que l'employé puisse refuser. À condition toutefois de verser une indemnité compensatrice correspondante à la durée qui se serait appliquée en considération de son ancienneté. Durant le préavis, le salarié peut prendre les jours de congés qui ont été accordés avant sa démission. Ils s'ajouteront à la durée de préavis restante. Pour les congés accordés post-démission, le préavis n'est pas prolongé sauf accord entre les parties. Contrairement à un accident du travail, un arrêt maladie ne prolonge pas sa durée. Bon à savoir : le salarié ne peut pas demander une indemnité pour les jours de travail non effectués avant la fin de son préavis. »

conventionnelle n'a pas été acceptée, ou suggérée par le praticien. » Au niveau managérial, les deux modes de cessation du contrat de travail ont des temporalités différentes. À condition de respecter la procédure et de payer l'indemnité spécifique, la rupture conventionnelle permet à l'employeur de mieux moduler la date de fin du contrat, en la fixant librement d'un commun accord avec le futur ex-collaborateur. La Convention collective nationale des cabinets dentaires prévoit, quant à elle, un régime très favorable pour le démissionnaire s'il trouve un nouvel emploi en CDI avant l'expiration du préavis de départ⁽²⁾. Le délai est alors réduit à dix jours ouvrables, ce qui peut entraîner une vacance de poste si le successeur n'a pas encore été recruté ou n'est pas prêt à prendre ses fonctions.

Prendre les devants

« Le reste de l'équipe est rarement surpris de la démission d'un collègue, explique Rodolphe Cochet. Il est bien évident que des prémices de rupture ou des conflits organisationnels et relationnels – par exemple un changement d'attitude à la suite d'une augmentation refusée – ont fort probablement déjà eu lieu, laissant entrevoir l'éventualité d'un départ. » Certains comportements doivent vous mettre la puce à l'oreille : absences à répétitions, retards, manque de motivation, d'initiative, ou d'implication dans les projets en cours et à venir. Agissez à temps pour couper court à toute ambiguïté ! Pour Loïc Bayeux, ancien assistant dentaire devenu consultant en ressources humaines, il paraît opportun de procéder à un entretien « de recadrage » dès que bruits de couloirs et rumeurs de départ commencent à s'accumuler. « Je suis intervenu dans un cabinet où une assistante a passé plus d'un an à dire à tout le monde qu'elle voulait partir, même aux patients. Seul le praticien n'était pas au courant ! C'est très vite devenu très mauvais pour l'ambiance générale. Dans ce cas, il est important clarifier très rapidement la situation. »

Identifier la démission irrévocable

À moins d'envisager une rupture conventionnelle, l'alternative est simple. Vous pouvez soit tenter de retenir votre salarié, soit le laisser partir. Pas de recette unique en la matière, car l'enjeu pour le cabinet dépendra en grande partie de la situation et de la qualité intrinsèque du travailleur. Le premier bon réflexe est d'organiser un entretien afin de comprendre d'où lui vient sa volonté d'ailleurs. Si ses motivations sont purement objectives et rationnelles – un changement de métier, un déménagement suite à la mutation de son conjoint... Ou s'il semble fermement décidé, il sera très difficile d'influer sur sa décision. Inutile ici de gaspiller du temps et de l'énergie pour le faire revenir sur son choix. Mieux vaut passer immédiatement à l'étape suivante : recruter et préparer la passation de fonctions.

Reconnaître un signal d'alerte

Certaines personnes, parfois même de bons éléments, sont capables de rédiger une lettre de démission sur un coup de tête, en pleine nuit, pour vous la remettre dès le lendemain matin. Si vous pressentez que c'est le cas, ne l'acceptez pas au moins dans un premier temps. Si l'origine du trouble est à rechercher dans la vie personnelle de votre collaborateur, wait and see, peut-être reviendra-t-il sur sa décision. Mais il peut également s'agir d'une demande voilée, plus ou moins consciente, de meilleures conditions de travail. « Il faut chercher à cerner précisément les motivations du salarié. N'hésitez à reformuler pour vous assurer d'avoir bien compris, avise Vanessa Dréan. Si vous souhaitez mettre toutes les chances de votre côté pour le retenir, ne pensez pas que lui proposer d'emblée une augmentation résoudra le problème. Il est important de lui montrer que ses compétences sont importantes pour le cabinet. Des solutions concrètes peuvent être mises en place : aménagement d'horaires, évolution ou changement de poste, formations... »

Certains comportements doivent vous mettre la puce à l'oreille : absences à répétitions, retards, manque de motivation, d'initiative, ou d'implication dans les projets en cours et à venir.

S'il s'avère que tout ou partie des raisons invoquées sont justifiées, alors seulement, une augmentation peut être envisagée. Bien différente est la vraie demande d'augmentation camouflée en fausse démission, dont le seul but est de faire pression sur l'employeur... En d'autres termes, c'est un ultimatum. Si solliciter une revalorisation salariale est un acte ordinaire dans la vie d'une entreprise, employer un tel procédé détourné révèle un criant déficit de communication, qui se révélera préjudiciable dans l'avenir. Laisser ce type de personnalité suivre sa voie, ailleurs, est sans doute le meilleur choix.

Progresser en équipe

Hormis dans le cas d'une démission pour cause objective, la démarche de votre employé a de fortes chances d'être un symptôme qui met en évidence un certain nombre de dysfonctionnements dans votre organisation. En tant que chef d'entreprise vous vous

devez de les traiter. « Il faut impérativement comprendre les raisons qui ont conduit à la démission afin de transformer toute rupture en évènement constructif, souligne Rodolphe Cochet. C'est l'occasion de tout remettre à plat. Pour cela, il est capital de faire compléter à l'employé démissionnaire une fiche de départ qui explicite en profondeur ce qui a motivé sa décision de quitter le cabinet. » Le reste de l'équipe ne doit en aucun cas être tenu à l'écart, la plus mauvaise décision en l'espèce serait de taire, ou de minimiser l'évènement. Une réunion doit être organisée sans tarder pour annoncer le départ. « C'est aussi le bon moment de faire le point avec chacun des salariés sur leurs attentes professionnelles ainsi que sur leurs besoins. Montrez-vous confiant envers l'avenir et exprimez-leur toute votre considération. La communication d'équipe doit sortir renforcée », pointe Vanessa Dréan. Pour Rodolphe Cochet, le chirurgien-dentiste employeur ne doit pas hésiter « à verbaliser les motifs du départ s'ils sont d'ordre organisationnel ou managérial, en précisant qu'il mettra en œuvre tous les moyens pour ne pas renouveler les mêmes erreurs, en incluant la possibilité de s'inscrire lui-même à des formations appropriées. »

Réussir la transition

Pendant la durée du préavis, la personne en instance de départ reste un employé à part entière. « En général, durant cette période intermédiaire, il n'y a rien de mieux que de lui demander de continuer à faire son travail comme avant. Dans un premier temps, il conviendra de revoir les fiches de poste ; d'assurer une refonte totale ou partielle des plannings ; et surtout de trouver un remplaçant en évoquant avec le reste de l'équipe les contours souhaitables de ses futures fonctions », préconise Rodolphe Cochet. « Ne la mettez pas au placard !, insiste Vanessa Dréan. Prenez soin de conserver de bonnes relations. Vous aurez encore besoin d'elle pour former la personne qui va prendre le relais. » Et si jamais la période de préavis vous inquiète ? Pas de panique : « En général quand les conflits ne sont pas d'ordre relationnels, la rupture se déroule tellement bien que les parties prenantes en viendraient presque à décider de faire marche arrière. Ce phénomène est compréhensible puisque le processus permet de libérer les tensions, l'employé se mettant dès lors plus facilement à distance de tous les motifs qui ont pu contribuer à favoriser son départ », conclut le fondateur de Dental RC. ●

(1) En 2011, 80 % des départs en cabinet dentaire se faisaient sur démission, selon le Chirurgien-dentiste de France, n°1477-1478 du 7-14 avril 2011.

(2) La durée légale de préavis est de quinze jours pour le salarié justifiant de moins de six mois de présence au sein du cabinet ; un mois, à partir de six mois d'ancienneté ; deux mois, au-delà de deux ans. Pour les cadres avec plus d'un an d'ancienneté, ce délai est porté à trois mois.



4 clés pour une démarche qualité valorisée

L'ENGAGEMENT D'UN CABINET DANS UNE DÉMARCHE QUALITÉ REQUIERT DES EFFORTS, RÉCOMPENSÉS PAR UNE SÉCURISATION DES PRATIQUES ET UN GAIN D'EFFICACITÉ ET DE PRÉCISION. COTÉ PATIENTS, LA MISE EN ŒUVRE D'UNE TELLE DÉMARCHE RASSURE. DANS LE CONTEXTE ÉPIDÉMIQUE, SOLUTIONS PROPOSE DES CLÉS POUR LA RENDRE PLUS MANIFESTE À LEURS YEUX.

Par Irène LACAMP



Afficher ses engagements

Un premier moyen de rendre visible votre implication dans une démarche qualité consiste en l'affichage de vos engagements : les éventuelles certifications ISO 9001, labels ou attestations d'engagement obtenues par le cabinet peuvent être mises en évidence physiquement par exemple dans la salle d'attente. Des chartes d'engagement peuvent être exposées sous une forme simplifiée, résumée à quelques éléments concrets auxquels les patients sont susceptibles d'accorder une attention particulière (respect de normes d'hygiène, traçabilité du matériel, compétences du personnel, etc.). « *Des bandes vidéos défilant dans la salle d'attente peuvent être utilisées* », suggère le Dr Julien Sassolas, installé à Villeurbanne.

« *L'engagement dans une démarche qualité peut également être indiqué sur le site Internet du cabinet à condition de suivre les recommandations du conseil de l'Ordre* », ajoute le Dr Couchat, orthodontiste, secrétaire général du Syndicat français des spécialistes en orthodontie (SFSO) et membre de la commission Qualité de ce syndicat. C'est que les articles R. 4127-215 et R. 4127-225 du Codes de la Santé Publique (CSP) interdisent aux chirurgiens-dentistes omnipraticiens comme spécialistes de faire leur publicité : le site Internet du cabinet constitue un outil d'information à la forme sobre, qui doit respecter une charte de conformité ordinaire .

La démarche qualité

« *La démarche qualité, c'est la combinaison du respect d'obligations légales et de la prise d'un engagement libre visant à augmenter le niveau de satisfaction des patients* », explique David Couchat. Cet engagement, qui s'appuie sur la norme ISO 9001, consiste à détailler et cartographier les activités du cabinet ainsi qu'à étudier des indicateurs de performance, peut mener, après la conduite d'audits externes, à l'obtention de la certification ISO 9001. Si le cabinet du Dr Sassolas est certifié, cette certification n'est cependant pas obligatoire, indique Julien Marteau. Des organisations professionnelles telles que l'ADF ou le SFSO mettent par exemple à disposition des praticiens des outils inspirés de la norme ISO 9001 et adaptés au cabinet par des confrères.

Si l'affichage de ces engagements peut contribuer à rassurer le patient vis-à-vis des pratiques du cabinet et à valoriser l'équipe, il permet également d'encourager la mise en œuvre de cette démarche qualité au quotidien, explique Julien Marteau, directeur général de Carron Consultants, cabinet de conseil accompagnant notamment des professionnels de la santé dans la mise en œuvre d'une démarche qualité. C'est que cette dernière est une dynamique de progression ; « *la démarche qualité est un état d'esprit plus qu'une qualification* », souligne David Couchat. Ainsi, la communication réalisée autour de la démarche qualité ne vise pas à afficher des acquis mais à montrer aux patients que des efforts sont réalisés au quotidien afin d'améliorer leur prise en charge.

Écouter les patients... et le montrer

Afin d'améliorer la qualité des prises en charge comme de manifester cette volonté de progresser, n'hésitez pas non seulement à écouter vos patients - « *La mise en œuvre d'une démarche qualité passe par une écoute permanente de la patientèle* », rappelle Julien Marteau -, mais aussi à montrer que vous prenez en compte leurs remarques.

Afin de remplir ces deux objectifs, pourquoi ne pas proposer des questionnaires de satisfaction ? Les patients peuvent y répondre en ligne ou sur papier, en autonomie ou avec →

« La mise en œuvre d'une démarche qualité passe par une écoute permanente de la patientèle »

leur chirurgien-dentiste, à la fin d'une séance de soins, par exemple. D'après Julien Marteau, remplir ces questionnaires avec les patients constitue une façon efficace de manifester l'attention portée à leur avis. « Au cabinet, nous préférons distribuer aux patients ces questionnaires de satisfaction anonymes selon un échantillonnage dès la fin des consultations tout en précisant qu'ils visent à améliorer les soins dans leur intérêt », indique le Dr Sassolas.

Mais d'après Julien Marteau, la mesure de la satisfaction des patients et la mise en évidence de l'intérêt accordé à leur avis ne passe pas uniquement par la distribution de questionnaires. L'écoute attentive des patients à l'accueil ou la lecture de commentaires laissés sur Internet (auxquels il est possible

Ce que révèlent les enquêtes

Les professionnels de la santé bucco-dentaire obtiennent de très bons résultats lors des enquêtes de satisfaction. C'est du moins ce que suggèrent une étude menée fin 2017 par l'Institut inter-régions de la santé orale* auprès de 900 patients de cabinets dentaires de Nouvelle Aquitaine et une enquête de 2018 de le SFSO** auprès des patients de 35 cabinets d'orthodontie. 92 % des répondants à la première étude considèrent que la qualité des soins reçus au cours des 12 derniers mois précédant l'investigation a été de très bonne ou de bonne qualité. D'après la deuxième investigation, la confidentialité du secrétariat et la facilité à prendre un rendez-vous sont des points n'ayant pas ou peu satisfait plus de 10 % des patients.

*<https://bit.ly/2M7JIU5> **www.demarchequalitesfso.fr/

de répondre) permettent également d'évaluer la satisfaction des patients et de manifester l'attention qui leur est portée.

Valoriser la démarche en interne

« La démarche qualité est un projet interne qui mobilise l'ensemble de l'équipe », rappelle Julien Marteau. Afin que tous les professionnels exerçant au cabinet puissent s'investir, la communication autour de cette démarche ne doit pas être tournée seulement vers les patients : elle doit également s'adresser à l'ensemble de l'équipe dentaire. « C'est pourquoi la démarche qualité SFSO propose aux cabinets engagés dans ce processus d'organiser une fois par an une réunion à laquelle sont invités les assistants dentaires », indique le Dr Pierre Cardot, orthodontiste, également membre du pilotage de la qualité au SFSO.

Cette communication en interne apparaît d'autant plus importante qu'elle conditionne la gestion des dysfonctionnements, activité importante qui peut sembler désagréable, juge le Dr Sassolas. « Cependant, si la communication permet de mettre en évidence ces dysfonctionnements, elle autorise également à réfléchir aux conditions de leur survenue afin de les éviter », explique-t-il : afin de valoriser la démarche auprès de votre équipe, insistez sur les objectifs positifs qu'elle permet d'atteindre. « Cette démarche de recensement et d'ajout d'obligations conduit finalement à un gain d'efficacité et d'excellence », souligne le Dr Couchat.

S'impliquer dans la démarche

Finalement, une réelle implication dans une démarche qualité peut s'avérer perceptible par les patients même sans affichage d'une certification ou d'une charte d'engagement. « Ce qui permet de rassurer les patients, de faire en sorte que ceux-ci se sentent pris en charge en tant qu'individus uniques, c'est la mise en œuvre de la démarche qualité elle-même », souligne le Dr Cardot.

Par exemple, l'étude de l'IIRSO montre que les patients apparaissent particulièrement sensibles à la propreté des unités de soins et au respect de leur dignité par une équipe et un praticien attentifs à leurs besoins. Or, la démarche qualité contribue à améliorer ces points qui entourent la réalisation de l'acte technique de chirurgie dentaire. ●

1. Charte ordinaire applicable aux sites internet professionnels des chirurgiens-dentistes : www.ordre-chirurgiens-dentistes.fr/uploads/media/2015_novembre_Charte_Ordinaire.pdf

Nouveau chez Qualite Dentale une Gamme de Fabrication Francaise

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

Onlay
composite
25 €

Full ZIRCON
HBLD350
45 €

Couronne EMAX
HBLD680
55 €

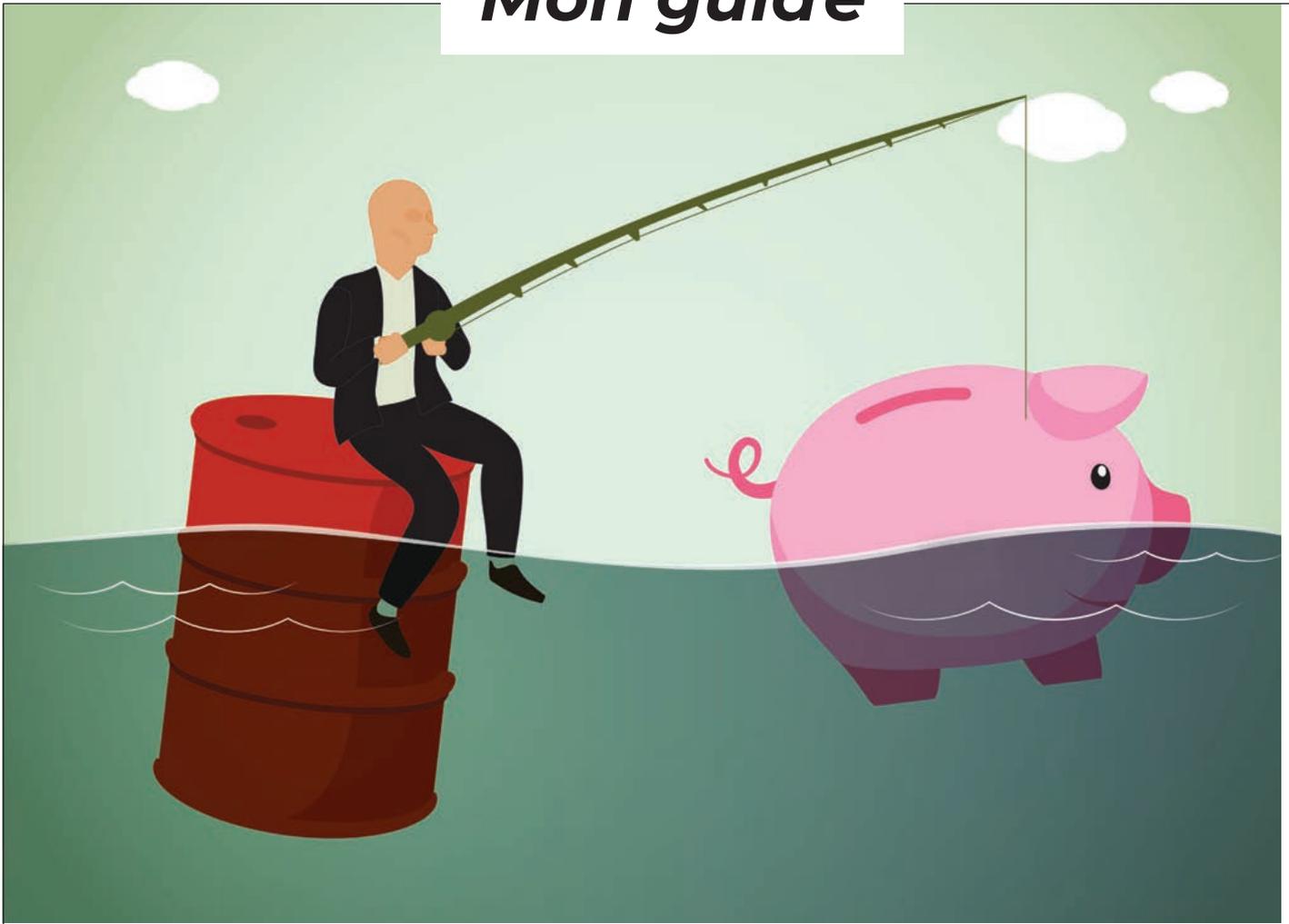
Qualité



Dentale

l'excellence pour modèle

POUR NOUS JOINDRE 01 49 30 94 54
info@qualitedentale.com - qualitedentale.com



Le cabinet « d'après » : maximiser vos chances de réussite

L'ACTE 2 DE LA CRISE SANITAIRE A COMMENCÉ. IL S'AGIT DÉSORMAIS DE FAIRE FACE À L'AVENIR INCERTAIN EN MAXIMISANT VOS CHANCES DE RÉUSSITE. L'HEURE EST DONC AU CHANGEMENT.

Par Rémy PASCAL

Les chirurgiens-dentistes évitent bien souvent les ostentations. Une entorse à ce noble comportement est désormais fortement conseillée. « Ils peuvent montrer à leurs patients qu'ils ont pris des mesures pour sécuriser leurs cabinets », appuie le Dr Marc Roché, président de la Société Odontologique de Paris. Pour ce passionné qui exerce depuis près de quarante ans à Rueil-Malmaison, cette crise est l'occasion de valoriser la profession. Premièrement auprès des patients, en leur rappelant que les praticiens sont des experts de l'asepsie et qu'ils vont encore élever leur niveau d'exigence. « Nos changements doivent être visibles. Le port de visière de protection, de surblouse et les nouveaux protocoles

N'hésitez pas à réduire de façon significative le montant de vos futurs prélèvements

de prises en charge mettent en lumière nos efforts. Ils rassurent les patients, profitons-en. » Deuxièmement, en rappelant aux pouvoirs publics le rôle que peuvent jouer en matière de santé publique les chirurgiens-dentistes.

Faites-vous entendre

« La SOP que je préside a écrit au président de la République. Nous lui avons rappelé qu'à aucun moment, nous avons entendu les mots qui créditent notre métier d'une existence officielle parmi les professionnels de santé. Or nous sommes en première ligne. Nous souhaitons par conséquent disposer de moyens de dépistage qui permettent d'appréhender la réalité de la pandémie. Nous ne voulons pas travailler à l'aveugle et dans la peur. » Le Dr Roché considère que les pouvoirs publics ont l'opportunité de s'appuyer sur les chirurgiens-dentistes en leur confiant une mission de dépistage à visée préventive au moyen de tests salivaires et sérologiques. Ces derniers permettent d'obtenir un résultat en quinze minutes environ, un délai compatible avec l'organisation interne des cabinets. Logiquement, la SOP demande que cet acte de dépistage et de prévention soit intégré à la nomenclature par les Caisses d'assurance maladie et les mutuelles.

D'une manière générale, le Dr Roché interroge le modèle de santé actuel. « Cette crise va conduire à une restructuration de notre système. Il faudra en profiter pour dialoguer avec les autorités. Nous ne pouvons pas continuer à raisonner exclusivement par le prisme des tarifications à l'acte. Pourquoi ne pas envisager des forfaits pour le traitement des maladies chroniques par exemple ? En réalité tout le monde en sortirait gagnant. De même, une réflexion doit véritablement s'engager sur la création du métier d'assistante de niveau 2 qui s'apparente aux hygiénistes dans les autres pays. La profession en a besoin, profitons de cette période pour nous faire entendre. »

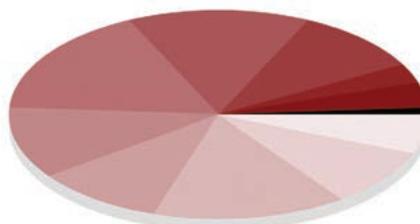
Reconstituez votre trésorerie

Parallèlement à ces négociations à venir, il est indispensable d'assurer aujourd'hui la survie financière de son cabinet. L'une des clefs pour préserver votre trésorerie consiste à reporter l'ensemble des charges à venir. →

21% des praticiens demandent un report ou un étalement de leurs mensualités

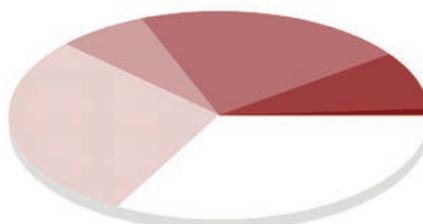
Dans son *Étude d'impact du Covid-19 dans les cabinets dentaires* parue le 7 mai 2020, le Syndicat des femmes chirurgiens-dentistes (SFCD) a interrogé 1 804 praticiens (66 % de femmes et 34 % d'hommes), notamment pour connaître les difficultés et obstacles pour la reprise.

Avez-vous demandé un report de vos factures professionnelles à échéance ?



- OUI, énergie : 1 %
- OUI, factures fournisseurs : 3,9 %
- OUI, factures prothésistes : 2,8 %
- NON, aucun : 10,2 %
- OUI, URSSAF employés : 13,8 %
- OUI, URSSAF personnel : 16,7 %
- OUI, impôts sur le revenu : 10,9 %
- OUI, leasings professionnels : 9,9 %
- OUI, emprunts professionnels : 14,6 %
- OUI, emprunts personnels : 9,1 %
- OUI, loyer : 7 %

Pensez-vous avoir recours à une ou plusieurs des options suivantes ?



- Vous allez faire une déclaration de cessation de paiement : 0,4 %
- NON, je ne pense pas avoir recours à ces options : 8,8 %
- Une demande de report ou d'étalement des mensualités de vos crédits bancaires : 20,9 %
- Une demande de ligne de crédit exceptionnelle pour votre trésorerie : 6,9 %
- Une demande via votre banque de prêt garanti par l'État pour faire face aux soucis de trésorerie (géré par BPI France) : 29,4 %
- Vous allez renoncer totalement ou partiellement au versement de votre rémunération ou salaire : 33,6 %



Voilà une parfaite occasion de transformer une contrainte en opportunité.

L'Urssaf donne la possibilité de faire varier à la baisse votre revenu professionnel prévisionnel de 2020 et par voie de conséquence de diminuer (voire d'annuler) les prochaines échéances des cotisations pour 2020. Dans le même objectif, sur votre espace personnel www.impots.gouv.fr vous pouvez annuler ou moduler vos échéances en faisant, là aussi, une estimation de vos revenus globaux pour 2020. N'hésitez pas à réduire de façon significative le montant de vos futurs prélèvements. Si la situation sanitaire évolue favorablement dans les mois à venir engendrant une augmentation de votre bénéfice, il vous suffira de modifier à la hausse l'estimation de vos revenus 2020 pour éviter une pénalité.

Depuis des années vous travaillez avec le même équipementier ? C'est donc le moment de lui rappeler ces liens de confiance historiques. Vous pourrez sans doute facilement différer vos paiements de crédit ou de leasing. Plusieurs entreprises proposent déjà des aménagements financiers « spécial coronavirus ». Et si les liens de confiance ne suffisent pas, replongez-vous dans vos contrats. Le report des échéances jusqu'à six mois sans aucun frais de gestion et de dossier est souvent contractuel.

Pensez aux PEG

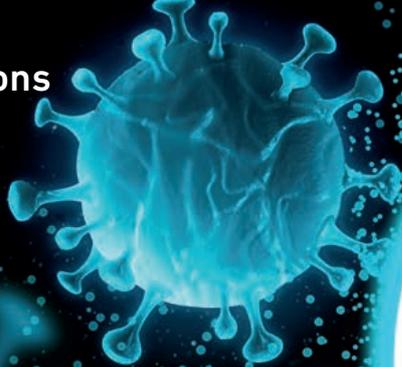
Pour remettre à flot votre trésorerie, la CARCDSF est un allié à ne pas négliger. Le ministre de la Santé et le Gouvernement ont donné leur accord au versement d'une aide exceptionnelle de 4 500 € défiscalisée sur trois mois et au report des cotisations 2020. Un petit soulagement pour vos finances mis à mal pendant plusieurs semaines.

Cette somme versée en trois fois (3 x 1 500 €) est normalement déjà arrivée sur vos comptes bancaires. Par ailleurs, la suspension des cotisations 2020 a été validée pour seulement trois mois mais un éventuel prolongement de trois mois sera décidé fin juin par la tutelle.

Si malgré le report de l'ensemble des charges mentionnées ci-dessus, vous anticipez une trésorerie dans le rouge pour les mois à venir, tournez-vous vers les Prêts garantis par l'État (PGE) (voir encadré). Vous pouvez en souscrire un jusqu'au 31 décembre d'un montant maximum de 25 % de votre chiffre d'affaires annuel. Attention, son coût est variable suivant les établissements bancaires.

S'il paraît compliqué de demander un PGE à un autre établissement bancaire que le vôtre, l'assurance de votre prêt →

Éviter les contaminations croisées grâce au système de valve anti-retour



COVID-19
CORONAVIRUS

AVEC VALVE ANTI-RETOUR



- ✓ Turbine Bora
- ✓ Turbine Prestige
- ✓ Turbine Tornado
- ✓ Contre-angle Lumière
- ✓ Contre-angle EVO.15
- ✓ Raccord Unifix[®] Bien-Air

VOTRE SÉCURITÉ : NOTRE PRIORITÉ

Nos contre-angles, pièces à main et turbines sont équipés de **valve anti-retour** protégeant de la rétractation du fluide de la cavité buccale dans les tuyaux non stérilisables.

NOS TURBINES à Valve anti-retour

- ✓ Gamme Tornado
- ✓ Gamme Bora
- ✓ Gamme Prestige



NOS CONTRE ANGLES à Valve anti-retour

- ✓ Gamme EVO
CA 1:1 et 1:5
- ✓ Gamme classique
CA 1:1 et 1:5



VALVE ANTI-RETOUR STÉRILISABLE : réduit considérablement le reflux de bactéries et virus dans les tuyaux non stérilisables de votre unit dentaire.

- ✓ Raccord Unifix Exclusivité Bien-Air : Nos raccords Bien-Air Dental Unifix[®] sont également équipés d'un dispositif anti-retour unique qui protège les tuyaux d'évacuation d'air.



POUR TOUT RENSEIGNEMENT
01 49 08 02 60

www.bienair.com

Vos instruments ne possèdent pas de valve anti-retour?
NOUS LES REPRENONS !
Équipez vous en matériels Bien-Air
et bénéficiez du tarif Offre de Reprise !



3 QUESTIONS À DENIS KRIEF

Associé gérant de Sydel Gestion Privée⁽¹⁾

« Une planification financière appropriée »

Quel regard portez-vous sur l'épisode Covid-19 ?

Parmi les professionnels de santé, les dentistes ont été frappés sévèrement suite à la fermeture de leurs cabinets. Ceux qui ont le mieux résisté sont ceux qui avaient mis en place une structure juridique adaptée qui leur a permis d'avoir une réserve de trésorerie disponible.

C'est-à-dire ?

La SEL permet à tous les libéraux de profiter d'une structure juridique similaire aux sociétés commerciales. Elle est aussi un moyen intelligent de préparer la transmission de l'activité et le départ en retraite puisque la société pourra réaliser une entrée au capital d'un nouvel associé puis une transmission progressive des parts sociales. Le passage en SEL est possible par deux techniques :

- apporter le fonds libéral au capital social de la nouvelle société ce qui autorisera une politique de distribution de dividendes plus libre et moins coûteuse ;
- le professionnel vend le fonds à la SEL, il en reste propriétaire car il est aussi le gérant de la structure mais cette opération enrichit son patrimoine privé.

Les avantages sont aussi fiscaux...

Oui, la création d'une SEL permet de changer de régime d'imposition. Les bénéficiaires sont soumis au régime fiscal de l'impôt sur les sociétés, plus avantageux. Le professionnel peut séparer sa rémunération du bénéfice dégagé. Il pourra alors ne plus subir sa fiscalité en choisissant ainsi la base de calcul en fonction de ses besoins en trésorerie. Par ailleurs, lorsqu'on approche la retraite, il y a la possibilité de faire un cumul emploi retraite, et donc de liquider ses droits à la retraite mais de poursuivre son activité professionnelle. En SEL, il suffit de baisser sa rémunération du montant de sa retraite pour maintenir son train de vie, maintenir son impôt sur le revenu et baisser l'assiette de ses cotisations sociales. L'excédent sera capitalisé dans la SEL. Cette forme juridique est donc un outil pertinent d'optimisation de sa trésorerie personnelle et professionnelle, mais il est essentiel d'avoir une vraie stratégie globale grâce à une planification financière appropriée.

(1) Formateur auprès des professionnels de santé et co-rédacteur du Guide fiscal du libéral - 2035, Selarl et SPFPL.

Raisonner en chef d'entreprise et ne pas se laisser submerger par les émotions.

peut en revanche être prise dans l'organisme de votre choix. Faites donc jouer la concurrence.

Raisonnez comme un entrepreneur

Le Dr Edmond Binhas voit dans cette crise une période propice au changement, « les inconvénients peuvent être transformés en opportunités ». Pour le fondateur de la Binhas Global Dental School, les praticiens ont tout à gagner à faire évoluer leur logiciel cognitif. « Pour commencer, en sortant de cette idée que plus un cabinet reçoit de patients, plus il est productif. Ce n'est pas vrai, et ce qui importe est d'augmenter sa productivité horaire. Pour cela, il faut réduire le nombre de patients reçus par heure. » Cette stratégie de regroupement des actes sur des rendez-vous aux durées allongées séduit généralement les praticiens qui l'adoptent. Les avantages sont nombreux : moins de fatigue, moins de stress, moins de perte de temps entre les rendez-vous, moins de mouvement dans le cabinet, moins de stérilisation, etc. « Voilà donc que ce que nous prônons depuis des années est désormais inscrit dans les recommandations de l'Ordre national de la profession ! Pour des raisons sanitaires bien entendu, les cabinets doivent laisser un quart d'heure entre chaque patient. Voilà une parfaite occasion de transformer une contrainte en opportunité », explique le spécialiste de la réorganisation des cabinets dentaires. Le Dr Binhas invite ainsi ses confrères à mettre à profit leur temps « hors fauteuil » pour penser de manière optimale leur plan de traitement notamment en sortant d'une logique de soin dent par dent. « Après la gestion du motif de la visite, un bilan complet donnera naissance à plusieurs options de traitement. L'objectif est de regrouper les actes mais aussi de travailler au séquençage du plan de traitement, c'est-à-dire à sa mise en œuvre optimale. Plus les séances sont longues, plus le patient sera satisfait et plus les phases de production le sont aussi. Faire appel à une assistante pour du travail à quatre mains augmente encore l'efficacité. »

En conclusion, il encourage les chirurgiens-dentistes à raisonner comme des chefs d'entreprise et à ne pas se laisser submerger par les émotions, « l'anxiété épuise, la seule manière de s'en défaire est de sortir le nez du guidon pour savoir où on va ». ●

CONCEPT
XV1

**LA SEULE LOUPE SANS FIL AVEC LAMPE
POUR UNE TOTALE LIBERTÉ DE MOUVEMENTS**



BATTERIES INTÉGRÉES
8 heures d'autonomie



MONTURE AJUSTABLE
Une personnalisation complète
pour un confort sur-mesure
intégral



TECHNOLOGIE TACTILE
indépendance optimale



Confrères en conflit... Trouvez la sortie !

ÊTRE EN CONFLIT ENTRE CONFRÈRES EST UN PROBLÈME QUE VOUS POURREZ HÉLAS RENCONTRER. SORTIR D'UN CONFLIT, C'EST PARVENIR À TROUVER UNE SOLUTION CONSENSUELLE, APAISÉE ET ACCEPTÉE. QUELQUES PISTES POUR ÉVITER LES TRIBUNAUX.

Par Maître Jacques-Henri AUCHÉ

La meilleure manière d'appréhender l'intérêt d'une solution autre que devant les tribunaux, c'est bien de percevoir à quel point les conséquences d'une saisine des juridictions civiles et disciplinaires peuvent être lourdes pour les protagonistes.

Trouver une sortie satisfaisante, c'est :

1. Comprendre qu'un conflit passera toujours par une tentative de conciliation obligatoire devant le Président du CDOCD, dont il faut maîtriser les enjeux et les risques.
2. Comprendre qu'un conflit porté devant les juridictions judiciaires ou disciplinaires est rarement satisfaisant pour les parties et lourd de conséquences.
3. Découvrir que pour chaque type de conflit, il existe bien un mode alternatif de règlement des litiges.
4. Aboutir, à la suite de la mise en œuvre des techniques de gestion des conflits au sein d'une médiation, à une décision pleinement concertée.

La tentative de conciliation, enjeux et risques

Lorsque les parties décident de passer outre toute solution amiable à leur conflit, il existe une étape obligatoire, souvent méconnue par eux : celle de la tentative préalable de conciliation.

Dès lors qu'ils rencontrent une difficulté avec un confrère, les chirurgiens-dentistes se doivent de tenter une conciliation préalable auprès du Président du Conseil de l'ordre, avant toute action en justice.

On ne badine pas avec cette tentative obligatoire de conciliation en cas de dissentiment entre confrères : refuser de s'y soumettre pourrait en soi constituer un manquement disciplinaire, et risquerait d'entraîner l'irrecevabilité des demandes devant les juridictions civiles.

Les praticiens préparent souvent mal cette étape qu'est la conciliation, peu conscients des enjeux et risques qu'elle peut représenter pour eux. En effet, celle-ci présente un double caractère :

- Positivement, le Président du CDOCD connaît parfaitement

Le présent article fait suite à une intervention qui s'est tenue à l'ADF 2019, sous la direction scientifique de Marc Sabek, vice-président des CDF. M^e Auché tient à remercier « toute l'équipe de l'ADF et son comité scientifique pour la confiance qu'ils nous ont accordé, et à Marc Sabek pour son amitié qui m'est si chère ».

les règles et pratiques professionnelles : son avis en tant que conciliateur sera donc précieux, et permettra souvent de trouver une solution au différend.

- Elle peut aussi être dangereuse car la conciliation peut être l'occasion de porter à la connaissance du Président du Conseil de l'ordre de graves faits qui le conduiront à devoir saisir la Chambre disciplinaire.

Les juridictions civiles et disciplinaires

Les juridictions disciplinaires peuvent constituer une « arme » redoutable, extrêmement précieuse dans le cadre d'une action en justice. En effet, une sanction disciplinaire peut avoir une incidence sur le fonctionnement d'une société : ainsi, un associé au sein d'une société d'exercice libéral de chirurgiens-dentistes peut en être exclu s'il fait l'objet d'une interdiction d'exercice égale ou supérieure à trois mois. Plus généralement, le simple fait de nuire aux « règles de fonctionnement de la société » peut conduire à son éviction.

Il faut préciser que les principaux litiges soumis aux juridictions judiciaires, et opposant des chirurgiens-dentistes, sont des litiges entre associés. Ils sont au surplus fort rares, et cela n'est pas anormal, au moins pour deux raisons :

- D'un côté, les statuts de la société contiennent souvent une clause de non-rétablissement, si bien qu'il est difficile pour un associé de quitter une société, au risque de perdre sa patientèle.
- De l'autre côté, le départ d'un associé supposerait le rachat des parts ou actions du partant, et constituerait donc pour la société ou l'autre associé un poids, voire un risque financier important. →

Mon guide



© erhun1979 / istockphoto

Le choix du « Mode alternatif de règlement des conflits » dépend des enjeux en présence, de l'importance du conflit, de l'existence ou non d'un contrat...

Pour ces deux raisons, les associés supportent donc, malgré eux, une situation tendue, au risque de tout perdre.

Exemple

Lorsque l'un des associés perd toute raison, les conséquences peuvent en être extrêmes : par exemple, dans le cadre d'une société civile de moyens entre médecins, la mésentente entre eux paralyse progressivement le fonctionnement de la société. Le conflit prend de plus en plus d'ampleur, et une associée tient des propos très agressifs à l'encontre des autres associés, lesquels portent même plainte au disciplinaire. L'associée agressive ne paie plus ses charges, refuse de participer aux assemblées générales, et conteste même toutes les décisions prises hors sa présence, paralysant totalement le fonctionnement de la société.

Il a donc fallu saisir les juridictions civiles, qui au terme d'une procédure longue de plus de deux ans, a prononcé la dissolution anticipée de la société pour juste motif.

Si devant les juridictions civiles, le litige présente aux yeux des parties un intérêt essentiellement financier, devant les juridictions disciplinaires s'y ajoute un aspect psychologique, anxiogène particulièrement fort. Les peines disciplinaires qui sont prononcées peuvent en effet être très lourdes : de l'avertissement, au blâme, à l'interdiction temporaire avec ou sans sursis, jusqu'à même la radiation du tableau de l'ordre.

Les Modes Alternatifs de Règlement des Conflits

Les MARC se définissent comme « l'ensemble des procédés visant à résoudre des conflits ou des litiges, sans recourir à un juge, notamment par la voie de la conciliation ou de la médiation conduite par un tiers » : conciliation, médiation, arbitrage, transaction, convention de procédure participative... Le choix du mode dépend des enjeux en présence, de l'importance du conflit, de l'existence ou non d'un contrat...

Les experts dédiés aux implants dentaires.



Technique(s) pour trouver la sortie à un conflit

ÉTAPE 1 : Apaisement du conflit, identification de celui-ci et de ses origines

Le conflit constitue toujours une souffrance pour les parties : c'est d'ailleurs parce qu'elle devient insupportable que les parties tentent de trouver une issue amiable à celui-ci.

Dans un premier temps, il s'agit de mettre fin à l'énerverment, aux excès verbaux, et à la situation de blocage, et d'apaiser ainsi les parties : c'est tout l'art des tiers (médiateurs, conciliateurs) que d'y parvenir et de créer des conditions propres à permettre à chacun d'exprimer son « ressenti ».

Le médiateur appliquera les Principes dits de la Communication non violente, à savoir :

- Toute situation doit pouvoir être observée objectivement sans jugement de personnes,
- Chacun doit être mis en mesure d'exprimer son propre ressenti,
- Chacun doit pouvoir exprimer ses besoins propres,
- Chacun doit être amené à exprimer ce qu'il attend de l'autre.

Dans un deuxième temps, comme le conflit apparent ne constitue souvent que la « partie émergée de l'iceberg », il s'agit donc de déterminer les causes réelles du conflit, et pas seulement les faits qualifiables « juridiquement ». Bien souvent, le litige n'est en

réalité que la cristallisation d'un conflit très ancien, ne présentant aucune rationalité (raisons affectives, familiales, intimes) ; la composante émotionnelle (peur, colère, jalousie, rancœur, vengeance, humiliation, cupidité, etc.) est souvent non négligeable (parties immergées de l'iceberg).

ÉTAPE 2 : Détermination des objectifs attendus

Il est essentiel de se fixer des objectifs : ainsi, par exemple, dans un litige entre associés, s'agit-il de rester ou partir ? Partir en cédant ses titres ou actions, ou partir en demandant la dissolution de la société : la première solution est de loin la plus raisonnable, la moins onéreuse pour les parties. Il est très difficile d'obtenir la dissolution d'une société, et si la mésentente n'est imputable à aucun associé, le juge ne peut prononcer la dissolution de la société que si son fonctionnement est paralysé.

L'objectif se doit par ailleurs d'être raisonnable, ce qui implique que l'autre soit apte à le comprendre, et l'admettre.

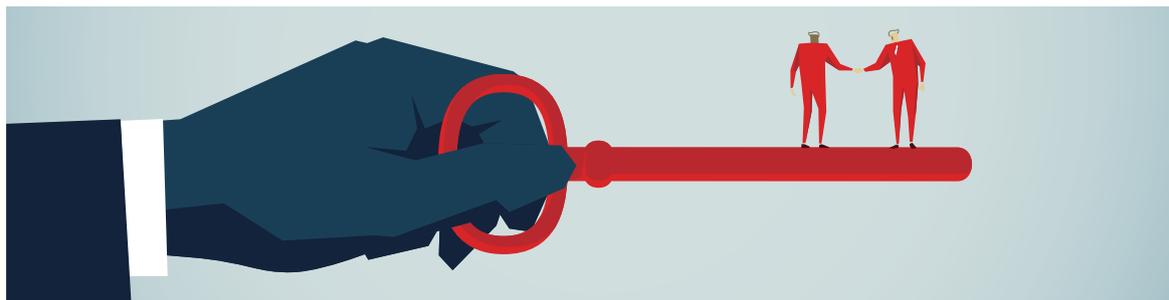
Nécessité enfin de toujours prévoir une solution de rechange, tout simplement anticiper l'échec. C'est le concept de la MESORE (Meilleure Solution de Repli), inventé par deux chercheurs américains : il est en effet indispensable,

lors de la phase préparatoire d'une négociation, de définir sa MESORE afin de se protéger de la conclusion d'un accord que l'on pourrait regretter, et tirer le meilleur parti des atouts qu'il a en mains : il faut se fixer « un seuil non négociable ».

ÉTAPE 3 : les éléments d'une négociation optimale

La technique de la « Négociation raisonnée » a été mise au point à Harvard, et conduit à imaginer des solutions procurant un bénéfice mutuel : The Win/Win deal. Afin de parvenir à cette solution GAGNANT GAGNANT, il faut adopter et respecter quelques principes essentiels :

- Écouter l'interlocuteur comme on souhaiterait qu'il vous écoute,
- rechercher les intérêts réels de chacun derrière ses positions,
- permettre à l'autre de comprendre ses propres besoins,
- traiter les questions de personnes avant le problème de fond,
- permettre l'expression des non-dits et des ressentis,
- accepter d'explorer les idées des autres avant de les accepter ou les refuser,
- éviter l'agressivité tout en permettant l'expression des émotions,
- anticiper l'échec et trouver sa MESORE.



« Rien ne sert d'avoir une dent contre son confrère, mieux vaut avoir une oreille attentive ! »

• L'arbitrage

- discrétion,
- compétence, expertise véritable des arbitres, maîtrisant parfaitement les pratiques et usages professionnels,
- possibilité de décider que le litige sera tranché en droit, ou en équité.
- délais très courts de l'arbitrage et procédure très souple adaptable aux spécificités du litige,
- maîtrise des coûts, même si cette procédure est chère.

• La conciliation

Le conciliateur de justice a pour mission « de rechercher le règlement amiable d'un différend ». Elle présente deux avantages : il s'agit d'une procédure totalement gratuite, et le conciliateur est tenu au secret. Le conciliateur a un rôle plus actif qu'un médiateur : c'est lui qui va proposer une solution et qui va la présenter aux parties pour recueillir leur assentiment.

• La médiation

La médiation se définit comme étant l'intervention d'un tiers chargé d'entendre les parties et de confronter leurs points de vue pour leur permettre de trouver elles-mêmes une solution au conflit qui les oppose. L'objectif de la médiation est bien de « faire naître ou renaître un lien ». On passe d'une logique binaire à une logique ternaire, où les rôles sont totalement redéfinis : on ne parle ainsi plus de parties à un conflit, mais de médiateurs (partenaires à la médiation) et d'un tiers médiateur. Les techniques de médiation sont multiples et variées, et dépendent toujours de la personnalité, de la formation du médiateur.

Ces solutions procèdent d'une attitude altruiste, et cela nous permet aussi de comprendre que « vivre en paix n'est pas nécessairement vivre sans conflits, mais avec nos conflits », sereinement. Rien ne sert d'avoir une dent contre son confrère, mieux vaut avoir une oreille attentive ! ●

Les idées du

DR EDMOND BINHAS



Être un bon chef d'entreprise

Les derniers mois qui viennent de s'écouler ont mis vos cabinets à rude épreuve. Vous avez dû faire preuve de réactivité auprès de vos patients mais également auprès de votre équipe afin de les accompagner au mieux dans cette période. En ces temps de crise, vos compétences de chef d'entreprise ont pris tout leur sens.

CE QU'IL FAUT FAIRE

Être à l'écoute

Certes, vous êtes le chef de votre entreprise mais cela ne signifie pas que vous deviez prendre toutes les décisions seul. Il est important de créer un climat de confiance avec vos collaborateurs, dans lequel chacun peut se sentir libre de s'exprimer. Facilitez les échanges et récoltez les idées ou les préoccupations. Cela vous aidera dans vos prises de décision et fera sûrement toute la différence.

Communiquer votre vision

Votre équipe a besoin d'être guidée pour se sentir sécurisée. Il est indispensable que vous exposiez votre vision sur le long terme afin que chacun sache dans quelle direction travailler. Des descriptions de poste détaillées, des formations et des feedback réguliers permettent d'avoir un cadre. Attention cependant que ce cadre ne soit pas trop contraignant afin que chacun puisse s'épanouir.

Apprendre à déléguer

Développer cette compétence permettra de diminuer la pression qui pèse sur vos épaules. Cela ne signifie pas que vous vous déchargez de vos contraintes. Les tâches chronophages peuvent être déléguées à certains membres de votre équipe selon vos degrés d'exigence.

CE QU'IL NE FAUT PAS FAIRE

Oublier ce qui vous fait aimer votre métier.

Restez passionné par ce que vous faites. Le quotidien peut très rapidement vous le faire oublier. Ne perdez pas de vue l'essentiel ! Soyez toujours dans l'action en vous projetant : continuez à vous former pour proposer les meilleurs traitements et le meilleur service à vos patients.

Considérer que seule la clinique compte

Vous êtes le leader de votre entreprise. Votre équipe se tourne vers vous lorsqu'elle est confrontée à une difficulté. Pour la majorité des chirurgiens-dentistes, cette qualité n'est pas naturelle. Ils préfèrent tout naturellement se tourner vers le traitement des patients. Mais n'oubliez pas que pour que votre cabinet prospère, il est nécessaire de ne pas minimiser ce rôle.

Être négatif

Une attitude positive est dans bien des cas la première étape pour surmonter les épreuves. Si vous faites preuve de négativité, vous constaterez rapidement que certains membres de votre équipe tomberont dans ce travers. Les défis et les problèmes surviendront toujours, et c'est votre attitude qui permettra de les affronter avec sérénité. La crise du Covid-19 en est le parfait exemple.



Les faits

- Popularité mondiale. On compte environ 2 milliards d'utilisateurs actifs par mois sur YouTube. Que ce soit pour des vidéos de chatons ou un tutoriel de maquillage, tout le monde a accès à cette plateforme gratuite. Vos patients regardent YouTube et sont susceptibles de regarder des vidéos sur la dentisterie.

- Vidéaste en herbe. YouTube a vu sa popularité grandir avec celle de ses contributeurs. La plateforme donne l'opportunité à tout vidéaste d'exposer son talent dans toute discipline. Vous avez l'opportunité de partager votre expertise en vidéo.

- Bibliothèque abondante. Les contenus sont variés, du sketch humoristique au tutoriel de bricolage, il y en a pour tous les goûts. Le contenu peut être partagé facilement via un site internet, les réseaux sociaux ou par e-mail. Vous pouvez insérer dans votre site internet des vidéos cliniques explicatives issues de YouTube.

Les conseils

- Créez un compte YouTube. Même si vous n'avez pas l'intention de charger des vidéos, vous pourrez profiter des fonctionnalités de Youtube. Une fois prêt, vous pourrez charger vos premières vidéos en ligne, comme une visite de votre cabinet dentaire ou un diaporama photo d'un cas clinique. Peut-être que vous deviendrez le Steven Spielberg de la dentisterie.

- Instruisez-vous. De nombreux formateurs partagent leurs vidéos en ligne. Contrairement à certaines conférences où

Objectif : Mieux faire connaître votre structure à vos patients habituels et potentiels.

E-DENTISTERIE

S02E04 Me & YouTube **« Une vidéo vaut mille photos »**

vous restez assis des heures face à un contenu soporifique, sur YouTube, vous pourrez lire et passer le contenu tranquillement installé dans votre canapé.

- Lancez-vous ! Vos vidéos ont pour objectif de mieux faire connaître votre structure à vos patients habituels et potentiels. Laissez votre créativité s'exprimer et faites découvrir votre cabinet dentaire. L'alternative consiste à faire appel à des professionnels qui vous livreront un produit fini que vous pourrez charger sur YouTube et insérer dans votre site internet et/ou Page Facebook. ●

Les ressources :

- Le groupe de travail Dentcof réalise des vidéos dentaires qui sont de véritables bijoux cinématographiques www.bit.ly/2TjweYc
- Aux USA, le Dr Ryan partage des présentations sur des sujets divers et variés www.bit.ly/2KqvP3y
- CalderonEduVideos propose des vidéos en anglais d'éducation du patient en salle d'attente www.bit.ly/20MhP8h
- Dr Inès Meisels, alias Dr M., a lancé sa chaîne Youtube en 2019 après avoir écrit sa thèse sur « La dentisterie au travers des Youtubers »

**[COMMUNICATION]**

PROPOS SUR LE *sourire*

LE DR CHOUKROUN, ORTHODONTISTE ET PSYCHOLOGUE, INVITE LES PRATICIENS À UNE RÉFLEXION. QUAND IL S'AGIT DE FAIRE FACE AUX DEMANDES PARFOIS TRÈS EXIGENTES DES PATIENTS CONCERNANT LEUR SOURIRE, ILS DOIVENT COMPRENDRE QUE LE PROFESSIONNEL EST UN AIDANT... ET PAS UN MAGICIEN !

Par le Dr Marc Gerald Choukroun

Le sourire n'est pas une émotion. Il se dessine sur le visage le plus souvent dans la joie, et on l'assimile à la joie. Mais le sourire est une image purement physique. On peut le dessiner, on peut le mesurer, c'est ce que nous voyons dans les études des orthodontistes. Les différentes contractions musculaires peuvent le faire vibrer et faire transparaître des intentions, des émotions, mais il n'est pas une émotion en soi. On ne peut pas dessiner la colère. Si l'on demande à plusieurs artistes de dessiner un visage en colère, nous obtiendrons

différents dessins. Il en va de même pour la timidité, pour la joie, pour la méchanceté... Des physionomistes les plus savants aux physiognomonistes les plus douteux, des expressions ont été étudiées de façon purement subjective. Mais pour le sourire, tous les dessinateurs s'accordent pour dessiner la même figuration. Le sourire est un masque, qui peut se moduler et peut exprimer des émotions différentes. Le sourire antique des statues était légèrement arqué, pour se distinguer du rire du masque de la comédie. Aujourd'hui, le sourire s'est

développé en taille, occupant tout le visage, il n'en reste pas moins une image, identique pour tous les photographes, ou plutôt quatre images, décrites par Aboucaya, et selon la visibilité des dents. Quant au masque du mensonge, le masque du pervers, le masque du trompeur, ils affichent le même signal ambigu : le sourire.

À cette collection, il faut ajouter les rictus. Ceux-ci sont nombreux, car ils correspondent à toutes les tensions inappropriées de la musculature du sourire, en particulier toutes les asymétries.



Les rictus sont supportés par deux sens : soit ils signifient que la personne ment, soit que la personne voudrait sourire pour « garder la face ». C'est la réponse en miroir au ridicule. Celui qui prête à rire tente de sourire pour être complice plutôt que victime. Comment se fait-il que le rictus réponde à une crispation musculaire, alors que le sourire nous apparaisse comme une détente ? Comment la nature humaine peut-elle sur un même phénomène physiologique, la contraction musculaire, apporter du plaisir ou du stress ?

Qu'est-ce que le vrai sourire ?

Le vrai sourire exprime une légèreté, une joie, une relation directe entre son être intérieur et son ressenti. Freud écrit que « la névrose est l'envers de la perversion ». Si le pervers met en œuvre les actes vicieux issus de son inconscient (il les porte donc à sa conscience), le névrosé en est inquiet, et les combat hardiment (dans son inconscient). Il refuse de se les avouer, il se ment. Le sourire du névrosé est donc un mécanisme complexe issu d'une forte angoisse et

Le signifiant dentaire exprime par lui-même des signifiés que l'on ne maîtrise pas, car nous vivons avec tous les jours.

des mensonges qui l'ont mis en vitrine. Le vrai sourire est le fruit tombé de l'arbre de la vérité, il apparaît sans intentions, il est gratuit, il est le contact avec un autre qui ne nous inquiète pas, envers qui on ressent le plaisir de la rencontre, en congruence avec le plaisir que l'on vit de sa rencontre intérieure. Cette expérience est le plus souvent ponctuelle, à travers une situation dans laquelle notre Moi et nos valeurs morales ont fonctionné vertueusement. Ces instants peuvent se prolonger, chez les personnes qui travaillent sur la recherche de la vérité, à condition de dépister ses propres mensonges. Si nous parlons de « vrai sourire », c'est que celui-ci est une image, qui cache une intention mauvaise ou une bonne intention. Les autres sentiments ne trichent pas, ils s'expriment par des physionomies directes. La colère, c'est le visage de la colère, la timidité c'est le visage de la timidité, tandis que le

sourire peut cacher une colère, une timidité ou toute autre passion !

Existe-t-il d'autres comportements du visage ou images faciales qui pourraient exprimer une émotion mais en cacheraient d'autre ? Non, le sourire est le seul champion dans cette catégorie... Il existe bien d'autres comportements, mais ils sont éloignés de notre objet : le baiser, la morsure, le bâillement... Ce ne sont pas des expressions faciales. Parlons linguistique : les expressions faciales sont désignées par des signifiés : la colère, la vengeance... mais présentent des signifiants différents, soient des expressions physiques différentes. Ainsi, il existe plusieurs images de la colère, pour exprimer le même sentiment. Le sourire, est un signifiant unique, il n'exprime rien, mais nous l'associons généralement à la joie, c'est celui des photos, « le Cheese ». Cependant, il se décline différemment pour exprimer des émotions différentes. Nous appellerons →



le « vrai sourire », celui qui exprime réellement la joie en tant qu'émotion. Dans le vrai sourire nous découvrons l'association des deux signifiés fondamentaux :

- L'accueil pacifique et le bien être intérieur,
- Le vrai sourire est un « lâché-prise ». Il est ce moment particulier où nos défenses ne sont plus sollicitées, où même le rire qui accuse réception d'une tension interne n'a plus besoin de protéger le sujet.

Images du corps

Le sourire dents-blanches pose un problème, il implique de montrer les dents ! Or les dents sont-elles agréables à regarder ? C'est là que le bât blesse. Lorsque les dents sont mal alignées, l'effet sourire peut s'avérer parasité par une expression qui s'oppose à l'intention du sourire. D'une manière générale, le signifiant dentaire exprime par lui-même des signifiés que l'on ne maîtrise pas, car nous vivons avec tous les jours. Il existe un phénomène extrêmement curieux chez l'homme. Il a une représentation psychique de lui-même très

Répétez à une personne qu'elle est joyeuse, elle finira par se sentir souriante, sans même avoir besoin de modifier son visage.

précise que nous appellerons l'image M (comme Moi). Les travaux de Nasio et de Dolto montrent qu'il possède une image inconsciente de lui-même également : image I (comme Inconscient). Il existe par ailleurs une image S (comme Spéculaire) celle que l'homme éprouve en se regardant dans un miroir. Il existe aussi une image P (comme Photo), lorsqu'il se regarde sur une photographie, une image A (comme Autre), celle que lui renvoient les autres (« Tu es belle », « Ce chapeau te va parfaitement », « Tu as l'air d'un clown avec ce pantalon », « Tu as maigri »,...). Il y a l'image après laquelle nous courons pour nous persuader que nous sommes beaux : IM comme idéal du Moi ; Il y a l'image que nos parents attendent de nous qui a évolué vers l'image que nos collègues attendent de nous, celle de notre conjoint, celle de nos enfants, celle de nos amis : MI comme Moi Idéal. Il y a l'image qui déclenche la colère de nos parents, puis

celle des autres, de notre conjoint, le IS : image du Surmoi.

C'est pourquoi nous pouvons être choqués lorsque les images (celle, perçue de nous-mêmes) « I » et une image « A » reconnue par les autres sont trop différentes. Quelle est notre image réelle ? Voilà la question la plus fragile de notre existence. Notre erreur est d'imaginer que notre image est unique. Toute la confusion vient de cette illusion. Notre image s'est construite sous le regard de notre mère, de notre père, de nos frères et sœurs, de nos pairs, de nos enseignants, de notre vécu médical (de nos médecins, de nos maladies), des identifications à nos icônes, des expériences de nos douleurs physiques, de nos espoirs, de nos refus. La psychanalyse nous apprend que les qualités morales se traduisent dans notre esprit très souvent par des images du corps. Répétez à une personne qu'elle est joyeuse, elle finira par se sentir souriante, sans même

avoir besoin de modifier son visage. Notre image varie sans cesse, car nous sommes dynamiques, rarement statiques. Or un instantané photographique implique une image figée dans ses signifiés. Statistiquement, une image figée représente peut-être un millième de ce que nous sommes. Nous pouvons être agréablement habillés, et quelques minutes après, en robe de chambre, fatigués, avoir une toute autre apparence. Lorsque que nous regardons une autre personne, nous ne prenons en compte que quelques détails de son image. Le reste appartient à un registre que nous conservons dans le tiroir des habitudes. C'est pourquoi une femme peut reprocher à son mari de ne pas remarquer sa nouvelle coiffure - «Tu ne me regardes pas, je suis transparente pour toi ! ». Ceci s'explique par le fait que son mari la regarde par habitude. Si à cet instant on demande au mari de fermer les yeux et de décrire sa femme, il donnera la même image qu'hier et avant-hier ! Mais la charmante épouse oublie qu'en se présentant à son mari elle est démaquillée, sa tenue est peu séduisante, et son comportement est familier... Quelle image est la vraie ?

Si le jugement d'autrui est devenu aussi important, n'est-ce pas le fait de traumatismes infantiles ? Traumatismes positifs : les autres nous ont adulé et nous devons toujours répondre à leur attente faute de perdre notre légitimité existentielle. Traumatismes négatifs, sans cesse critiqués, jugés et punis sur notre représentation au regard de certains, nous avons intériorisé cette parole, ce regard, qui agit aujourd'hui de façon autonome à notre insu. L'Autre et son jugement n'est plus devant nous, il est dans notre cerveau. ●



Cas clinique

Une patiente antillaise me consulte parce qu'elle trouve que ses dents sont trop en avant. Il faut savoir que les personnes qui ont des origines africaines peuvent avoir une promaxillie en équilibre structural avec toute la morphologie crânienne.

« Depuis quand avez-vous l'impression que vous avez les dents en avant ? », dis-je à cette jeune femme.

Elle se revoit dans la cour du collège à 12 ans, trois jeunes garçons passent devant elle et la traitent de singe. La méchanceté de ces camarades de classe l'a figée sur place et a déterminé son image d'une façon rigide et définitive.

« 12 ans n'est pas un âge anodin, lui dis-je. L'adolescent, est dans sa construction physique et mentale afin de développer ses aptitudes et son genre. La parole des autres lui sert de guide comme les kerns sur un chemin

de grande randonnée. Vous avez été très inquiétée par le mépris de ces jeunes, et le mot s'est développé sous forme d'image qui a fait comme une empreinte. De leur côté, les garçons vous ont fait cette remarque par timidité, ne sachant comment aborder une jeune fille. Deux plus tard, ils vous auraient parlé autrement car ils auraient mûri ! Ils vous auraient même (sûrement) draguée ! En réalité, vos petites dents en avant vont parfaitement avec votre visage et vos origines. »

La semaine suivante, la belle antillaise est revenue me voir : « J'ai réfléchi docteur, vous avez raison, ce sont des bêtises d'adolescent. J'ai fait un trait sur cette histoire, je suis bien comme je suis ». Et son sourire s'était épanoui. « L'idée fixe », qu'a inventée Charcot, le professeur de Freud, s'était liquidée.

Assistantes en implantologie

FAITES MIEUX CONNAISSANCE

AVEC CELLES QUI VOUS

ACCOMPAGNENT AU QUOTIDIEN :

LES ASSISTANTES DENTAIRES.

**VOUS TROUVEREZ, DANS LEURS
TÉMOIGNAGES, DES ÉLÉMENTS
POUR AMÉLIORER L'EFFICACITÉ
DE VOTRE BINÔME.**

**DANS CE NUMÉRO, RENCONTRE
AVEC MURIEL GARRIER ET ISABELLE
ALLIROL, ASSISTANTES
À SAINT-ÉTIENNE (LOIRE).**



Par Hadrien DONNARD

C'est au cabinet du Dr Gilles Peyraverney à Saint-Étienne (Loire) que nos deux assistantes dentaires exercent depuis les années 1990. Muriel Garrier ne s'était pas du tout destinée au secteur dentaire puisque, après une année d'IUT en techniques de commercialisation, elle suit un cursus universitaire en administration économique et sociale. Après sa licence, elle est engagée par le Dr Peyraverney en janvier 1991. « Nous en sommes tout de suite venus à l'implantologie, domaine encore peu connu au début des années 1990, et avons ensemble découvert cette discipline. Et, au fil des ans, cela est

devenu la principale activité du cabinet avec la parodontie », raconte-t-elle. Le praticien a ensuite voulu gérer deux aspects complémentaires de son activité, à savoir l'aspect relationnel avec le patient et la partie fauteuil. C'est pourquoi Isabelle Alliol rejoint l'équipe en 1997 en tant qu'assistante au fauteuil alors que Muriel passe aux missions relationnelles avec les patients. « À l'époque, le microscope entraînait dans les cabinets pour la parodontologie, cela amenait donc une valeur ajoutée que je sache lire les prélèvements bactériens en microscopie optique grâce à ma formation initiale en biotechnologie »,

se souvient Isabelle. Toutes deux doivent alors suivre durant deux ans à Lyon une formation en contrat de professionnalisation d'assistante dentaire qualifiée.

Des assistantes complémentaires

Muriel s'occupe de toute la partie administration et communication : relation avec les patients, démarches administratives et coordination des soins. « En implantologie, les traitements peuvent être longs, il faut donc qu'il y ait une prise en charge au niveau de la communication, de façon à pouvoir expliquer aux patients

les différentes interventions, les informer sur les plannings et les suivis de soins, les aider dans leurs démarches administratives etc.», explique-t-elle. Elle prend en charge le patient dès son arrivée, avec la constitution de son dossier, avant que le praticien fasse les premiers examens au fauteuil. Après un temps de réflexion du patient, l'intervention chirurgicale est programmée avec un rendez-vous préalable afin d'établir le dossier administratif, lui expliquer le déroulement de l'opération, lui fournir des conseils post-opératoires et les ordonnances de prémédication préalablement établies par Dr Peyraverney. Ainsi, le jour de l'opération, le patient ne doit pas avoir de questions qui le préoccupent. Enfin, l'assistante prend en charge le patient après l'intervention : « J'ai une relation privilégiée avec le patient du début à la fin », résume Muriel Garrier. Isabelle Alliol, quant à elle, est en charge du plateau technique. Elle prépare la chirurgie en amont avec les commandes du matériel implantaire et la préparation du bloc opératoire en respectant les règles d'asepsie. Ensuite, il y a la gestuelle au fauteuil pour accompagner les patients. Enfin, les procédures post-opératoires, comme la stérilisation et la traçabilité du patient en collaboration avec le praticien. Elle travaille avec une troisième assistante au fauteuil, Géraldine Geoffrey.

Du maillet aux nouvelles technologies !

L'implantologie dentaire est un domaine en perpétuelle évolution. « Il y a eu d'énormes progrès techniques, puisqu'à nos débuts par exemple nous posions

Leurs conseils aux praticiens

- Se mettre dans la peau du patient : « Les praticiens ont certes une mission de soins, mais ils doivent également rechercher les motifs de la démarche de leurs patients, de façon à pouvoir répondre au mieux à leurs besoins ».
- Bien communiquer avec ses assistantes afin de pouvoir leur passer le relais en toute sérénité : L'équipe opératoire impliquée puisque bien renseignée va fournir une organisation et une gestuelle réfléchie, consciente de ses responsabilités dans la maîtrise du risque infectieux.

des implants au maillet. L'implantologie s'est beaucoup démocratisée aussi dans les cabinets d'omnipratiques qui informent davantage leurs patients à ce sujet », retrace Muriel. Les patients se tournent donc aujourd'hui davantage vers l'implantologie. Ils sont de plus en plus demandeurs, car ils ont envie d'avoir accès à cette technologie qui voit régulièrement de nouveaux dispositifs arriver sur le marché. Isabelle constate : « Nous venons par exemple de recevoir un laser biomécanique, l'année dernière c'était une caméra d'empreinte optique... Très régulièrement nous avons de nouveaux outils pour lesquels nous devons nous former ». Elle remarque aussi que le métier d'assistante lui-même a également changé et est aujourd'hui mieux considéré. Selon elle, celles-ci sont mieux formées et conscientes de leurs responsabilités, ce qui amène les praticiens à pouvoir davantage se reposer sur elles.

Former et se former

Avec le Dr Peyraverney, les deux assistantes vont très régulièrement non seulement voir des présentations de nouveaux matériels, mais aussi assister à des conférences. En 2003, le praticien

créé la SEPI (Société d'évolution parodontaire) et, dès 2009, Muriel et Isabelle y dispensent des formations en implantologie pour les assistantes dentaires. « C'est lors du congrès de 2017 que nous avons été approchées par une maison d'édition qui souhaitait réactualiser son ouvrage sur l'implantologie. Nous avons mis vingt mois à sortir notre livre ! J'ai vraiment pris plaisir à travailler dessus car, les recherches que j'ai effectuées m'ont fait redécouvrir des choses que j'avais un peu oubliées en vingt ans de carrière », rapporte Muriel. Quant à Isabelle, en charge de la partie clinique, elle a souhaité mettre en avant les missions de l'assistante tout au long de la chirurgie en insistant plus particulièrement, du fait de sa formation initiale en microbiologie, sur le respect des règles d'asepsie. Depuis la parution de leur ouvrage, les assistantes sont conviées à différents salons et congrès, comme à la JNAD où elles devaient animer un atelier sur le rôle de l'assistante en chirurgie implantaire, de même, éventuellement, lors du congrès de l'ADF. ●

(1) Rôle et responsabilités de l'assistante en chirurgie dentaire - Ed. CDP - 2019.



Dr Florine Boukhobza, Paris

« LES PATIENTS ONT BESOIN DE COMPÉTENCES ET D'HUMANITÉ »

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 ?

Mes parents ont toujours été proches de la nature. Prendre soin de sa santé sans se faire du mal était un état d'esprit, une base qui m'a donné du bon sens vis-à-vis de la notion de « santé ».

Je ne dirai pas que je fais une dentisterie plus naturelle. Je suis chirurgien-dentiste et, lorsque cela « peut faire du bien sans faire du mal », je prescris des molécules issues de la nature et qui ont des activités médicinales, avec des précautions, limites, indications et contre-indications. Dès mes premières années d'études cliniques, à Garancière, j'ai pu observer les effets secondaires des médicaments en allopathie. Donc spontanément je me suis mise en recherche d'optimiser *Primum non nocere, deinde curare*. Je voulais avoir le choix d'utiliser l'ensemble de l'arsenal thérapeutique à notre disposition en limitant les effets indésirables.

Quelles sont vos formations ?

Je me suis rapprochée des médecins pour le DU de phytothérapie et d'aromathérapie de l'université Paris XIII, celui également de la Faculté de Nancy, puis un DU de

nutrition à la fac de pharmacie. J'ai fait aussi un DU d'implanto à Garancière et un post graduate d'implanto à New York. Un CES de biomatériaux, a été suivi des CES en prothèses, et de recherche sur la Vitamine D en lien avec la santé dentaire. J'ai obtenu un DEA et j'ai été lauréate de l'académie nationale de chirurgie dentaire. La veille scientifique et clinique fait partie de mon quotidien car comme dit Platon : « *Je sais que je ne sais rien* ».

Qu'attendent vos patients ?

Les patients attendent une compétence, une humanité. Ce sont les deux termes qui reviennent quand ils me partagent leur satisfaction. Ensuite, comme nous tous, nous voulons prévenir, rétablir, maintenir, optimiser et c'est aussi mon objectif. Ainsi, intégrer la phyto-aromathérapie au cabinet avec des bases scientifiques me permet de pratiquer avec sérénité la dentisterie qu'ils attendent. Rabelais disait : « Science sans conscience n'est que ruine de l'âme ».

Qu'est ce qui est différent dans votre cabinet ?

L'éthique fait partie intégrante de ma

pratique. Par une écoute longue et personnalisée, je garde toujours cet esprit de prévention pour diminuer les effets secondaires. Lorsque je prescris un antibiotique, par exemple, je peux l'associer avec l'isothérapeutique 7CH de l'antibiotique, que le patient prendra après son antibiothérapie.

J'ai également des protocoles pour accompagner le coiffage pulpaire que vous saurez trouver dans un de mes livres, *Homéopathie clinique pour le chirurgien-dentiste*, (éditions CdP)⁽¹⁾.

Quelle dentiste êtes-vous devenue ?

Je pense être un chirurgien-dentiste comme les autres. Notre profession n'est pas facile mais je l'aime. Je choisis les prescriptions et les soins limitant les effets secondaires. Je suis devenue ce qu'apprentissages, partages humains, et expériences ont fait de moi. Avec notre grande famille de l'Art dentaire, je continue d'avancer avec justesse, dans l'intérêt de la santé du patient. ○

(1) Lire aussi l'article 5 raisons d'utiliser les huiles essentielles au cabinet, *Solutions* n°20 ; novembre 2019

ACQUISITION

FLUOCARIL ET PAROGENCYL APPARTIENNENT DÉSORMAIS À UNILEVER



Dans un communiqué de presse, le groupe Unilever explique que l'acquisition des marques Fluocaril et Parogencyl – que détenaient jusqu'ici Procter&Gamble – va lui donner « une position de leader en hygiène bucco-dentaire dans le circuit pharmaceutique en France ainsi que de fortes positions en Espagne ». Avec les autres marques de l'hygiène bucco-dentaire que possède le groupe, Zendium et Regenerate, Unilever détient à présent 15% du marché hors grande distribution (en GMS s'ajoutent Signal et Love Beauty and Planet). Ce rachat entraîne la création d'une nouvelle entité au sein d'Unilever, U.labs, dédiée au développement de l'activité pharmaceutique. ●

EN SAVOIR PLUS :
WWW.UNILEVER.FR

HELLOCARE

HELLOCARE ET AGENDA-EN-LIGNE.COM S'UNISSENT

Hellocare – plateforme e-santé qui met en relation les patients et les professionnels de la santé – et Agenda-en-ligne.com – logiciel de gestion de rendez-vous professionnels et plateforme de prise de rendez-vous en ligne – mutualisent, depuis mars 2020, leurs expertises pour améliorer les conditions de travail des professionnels de santé. La crise sanitaire a accéléré la mise en place de ce partenariat pour faire face à l'urgence de la situation. Le but ? Soulager les praticiens dans la gestion de leurs rendez-vous et faciliter l'usage de la téléconsultation pendant le confinement et au-delà.

Alors que Hellocare offre son service de téléconsultation à tous les professionnels de santé, Agenda-en-ligne.com a proposé à tous les cabinets d'utiliser gratuitement leur service de prise de rendez-vous en ligne Prendre-mon-rdv.com jusqu'à fin mai. Ceci a permis aux praticiens de maintenir le lien avec leurs patients, d'assurer un accès aux soins malgré le confinement et, pour ceux qui ont dû fermer leur cabinet, de préparer leur réouverture ●



EN SAVOIR PLUS :
[HTTPS://AGENDA-EN-LIGNE.COM](https://agenda-en-ligne.com)
WWW.HELLOCARE.PRO/

SOURIRE ORTHODONTIE MODE D'EMPLOI

DÜRR DENTAL

DES PRODUITS QUI AGISSENT CONTRE LA COVID-19

Dürr Dental rappelle que, selon les informations actuelles, pour lutter contre le coronavirus, il est nécessaire de désinfecter quotidiennement par essuyage les surfaces proches du patient. Tous les produits médicaux en contact direct avec le patient doivent être utilisés d'une manière adaptée au patient et doivent être désinfectés après utilisation. Par ailleurs, il faut utiliser un désinfectant présentant au moins le spectre d'action « partiellement virucide ».

et respecter exactement le dosage et les temps d'action. Les produits suivants du système d'hygiène Dürr Dental agissent contre le nouveau coronavirus :

Instruments

- ID 212/ID 212 forte Désinfection des instruments
- ID 213 – Désinfection des instruments
- ID 215 Nettoyant enzymatique des instruments

Surfaces

- FD 300/FD 300 top wipes – Désinfection des surfaces
- FD 312/FD 312 wet wipes – Désinfection des surfaces
- FD 322/FD 322 premium wipes/FD 322 top wipes –

Désinfection rapide

- FD 333/FD 333 wipes – Désinfection rapide
- FD 333 forte/FD 333 forte premium wipes/FD 333 forte wipes – Désinfection rapide
- FD 350 – Lingettes de désinfection
- FD 366 sensitive/FD 366 sensitive wipes/FD 366 sensitive top wipes – Désinfection des surfaces délicates.

Mains

- HD 410 – Désinfection des mains
- HD 412 essential – Désinfection des mains

Domaines spéciaux

- Orotol plus – Désinfection des systèmes d'aspiration
- Orotol ultra – Désinfection des systèmes d'aspiration
- MD 520 – Désinfection des empreintes. ●

EN SAVOIR PLUS :

WWW.DUERRDENTAL.COM



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

Agenda dentaire

GESTION DU CABINET

- **Stratégie & Communication**
- **Analyse financière des cabinets dentaires**
15 octobre à Paris
17 et 18 décembre à Bordeaux
Intervenant : Dr Cyril Gaillard
Contact : Céline
Inscriptions : 06 98 92 09 60
@ : contact@gad-center.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

ORTHODONTIE

- **Ortho Planner : Stockage/ Soclage / Analyse des empreintes**
17 juillet à Paris
@ : 3shape_training_fr@3shape.com
3w : 3shape.com
Inscriptions : <https://ww2.3shape.com/fr-fr/knowledge-center/trainings/france>
- **Congrès SFODF : 100 ans d'innovations en orthodontie au service de nos patients**
Du 20 au 22 mai 2021 à Lyon
3w : sfodf.org

IMPLANTOLOGIE

- **Implantologie : À la découverte de l'implantologie**
9 juillet à Paris

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

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

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
3w : gepi-mattout.com
- **Congrès de la SFPIO parodontale**
10 et 11 juin 2022 à Saint-Malo
Contact : Stéphanie Debonque
Tél. : 01 41 79 74 82
3w : sfpio.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
3w : afopi.com

PROTHÈSE

- **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

- **À la découverte du monde de l'adjointe**
8 juillet à Paris
@ : 3shape_training_fr@3shape.com
Inscriptions : <https://ww2.3shape.com/fr-fr/knowledge-center/trainings/france>

NUMÉRIQUE

- **Symposium international de dentisterie numérique en ligne**
À partir du 19 juin à 13h
Un marathon de 24h organisé par 3Shape.
3w : 3shapesymposium.com
- **Appliance Designer : digitaliser les appareils numériques**
21 juillet à Paris
3shape_training_fr@3shape.com
3w : 3shape.com

Agenda dentaire

• Stages VITA France

- Tendances VITA solutions CFAO
Intervenant : Roger Mignot

10 juillet à Paris

- Tendances VITA solutions CFAO
Intervenant : Andrea Kadolsky

24 juin à Reims

9 septembre à Lille

23 septembre à Besançon

7 octobre à Metz

- Tendances VITA solutions CFAO
Intervenante : Joëlle Panter

16 juillet à Issy-les-Moulineaux,
17 septembre à Paris

- Tendances VITA 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 Laila 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

• Align Technology Growth Summit

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

• 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

• Hypnose dentaire

24 et 25 juin à Lyon

Théorie, ateliers pratiques
et mise en place immédiate
de l'hypnose dentaire.

Contact : Sonia Spelen

Tél. : 06 27 12 64 68

sonia.spelen@laposte.net

• Séminaire « L'hypnose au cabinet dentaire »

2 juillet à 20h à Paris

15 octobre à 20h à Paris

Dr Isabelle Rodrigues et Mme
Anaïs Bouton
3w : gacd.fr

• Atelier : Prévenir la fatigue et les douleurs physiques

24 septembre à Paris

@ : emmanuelle.foucher@gacd.fr

3w : gacd.fr

• Formation de formateurs

25 septembre à Paris

Maîtriser les techniques de
l'animation de conférences,
compétences oratoires, pertinence,
gestion du stress, traitement
des objections...

Contact : Sonia Spelen

Tél. : 06 27 12 64 68

@ : sonia.spelen@laposte.net

• Atteindre des objectifs plus ambitieux

26-27 septembre à Paris

Développement du cabinet et de
votre réseau, gestion managériale,
fidélisation des patients...

Contact : Sonia Spelen

Tél. : 06 27 12 64 68

@ : sonia.spelen@laposte.net

SANTEXPO

Du 7 au 9 octobre à Paris

3w : santexpo.com

• 21^e congrès

Odenth

27-28 mai 2021 à Porto-Vecchio

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

Inscriptions : 06 16 35 13 02

congres.odenth@gmail.com

www.odenth.com

Petites annonces

Cabinet

VENTE

77 - SOUPPES-SUR-LOING

Réf. 2020-05-18-1

Cabinet spacieux dans petite ville au croisement des régions Île-de-France, Centre Val de Loire et Bourgogne-Franche-Comté, proche de Fontainebleau et sa forêt, dans MAISON DE SANTÉ pluridisciplinaire de 2019 (cinq médecins, un cardiologue, une sage-femme, deux chirurgiens-dentistes, une pédicure podologue, un kinésithérapeute, quatre infirmières), parking privé, accessibilité PMR (plan incliné, ascenseur, porte automatique). Cabinet climatisé, équipé avec unit ANTHOS récent, rétroalvéolaire CS2200, Panoramique K 8000, cabinet informatisé JULIE, salle de stérilisation, bureau, salle d'attente indépendante, possibilité création bloc opératoire. Fort potentiel de développement.

Mail : cabinet.mtv@orange.fr

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

Librairie Garancière

RETROUVEZ TOUTES NOS
ACTUALITÉS SUR NOS RÉSEAUX
SOCIAUX



Librairie Garancière



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



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

ET SUR NOTRE SITE INTERNET

www.librairie-garanciere.com

[Parresia](http://Parresia.com)

Matériel

ACHAT

59 - LILLE

Réf. 2020-05-14-5

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

Tél. : 06 82 43 78 10

Mail : huet1972@gmail.com

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

Librairie Garancière



Dr Josephus Requa (1833-1910), dentiste et inventeur de la première mitrailleuse

Par Xavier Riaud

Requa naît le 7 janvier 1833, dans l'Etat de New York. À 14 ans, sa famille déménage à Rochester. Le garçon devient l'apprenti de William Billingshurst (1807-1880), un armurier, et le demeure de 1849 à 1852. En 1853, Josephus apprend la dentisterie chez les Drs T. A. Proctor et Newell Allen. Il exerce à Springwater, deux ans plus tard. En 1858, il est de retour à Rochester et ouvre un cabinet dentaire dans la suite 903 du Wilder Building. Le 29 juin 1861, un article paraît dans le Rochester Daily Union & Advertiser qui relate qu'Albert Mack, employé du pénitencier du comté de Monroe, a suggéré au Dr Requa que l'Union a besoin d'un fusil à tir rapide. Requa en dessine vite un plan avec Billingshurst. Le 11 juillet, Requa achève un modèle réduit. Applaudi par les notables de Rochester, Requa et Billingshurst construisent un prototype dans l'armurerie dont le coût n'excède pas 500 dollars. La première mitrailleuse est appelée « Requa Rifle Battery ». Elle présente 25 canons d'environ 65 cm montés sur une armature de 230 kg reposant sur un chariot à deux roues. Les 25 canons se déchargent d'une volée et trois hommes peuvent la recharger sept fois en une minute, soit 175 coups/min. Ils sont montés ou baissés pour ajuster la distance. Sur un pont ou un chemin étroit, cette arme rend le passage impossible. Après sa construction, Requa se rend à Washington D.C., le 22 avril 1862, afin de rencontrer le responsable du matériel militaire, le général Ripley, qui le congédie. Cette arme consomme trop de munitions. Requa rencontre Abraham Lincoln en mai 1862, qui assiste au test du fusil. Il est séduit. La promotion du fusil coûte au Dr Requa, qui n'est plus à son cabinet dentaire depuis deux mois. Les commandes tardent.

**Il est le 1^{er} membre
permanent de la Dental
Society of the State of
New York en 1868**

Il se tourne vers Smith et Bradley, deux financiers, qui débloquent les fonds pour la conception de l'arme. Des contrats sont signés avec Remington. Trente unités sont fabriquées à Troy par Parmenter & Bramwell et vingt autres sortent de l'armurerie de Billingshurst à Rochester. Un numéro de brevet US 36 448 est donné aux deux hommes en septembre 1862. Mack, devenu capitaine de la 18^e batterie d'artillerie légère de New York, en reçoit des modèles qui opèrent de septembre 1862 à juillet 1865, à la Nouvelle-Orléans, en Louisiane, à Port Hudson, à Mobile et à Montgomery en Alabama. La mitrailleuse participe à la reprise de Fort Sumter en 1863. Elle est employée à Petersburg et à Cold Harbour en 1864. Requa reprend alors son exercice. Le 3 août 1864, il affiche une publicité dans l'Union & Advertiser : « Des dents artificielles peuvent être mises en place, mais il faut privilégier la préservation des dents naturelles ». Il s'engage dans le 5^e régiment du 84^e de la Garde nationale de New York. Il est affecté à une prison de détenus confédérés à Elmira. Il ne reste en service que trois mois. Après la guerre, la batterie de fusils Requa est remplacée par la mitrailleuse Gatlin. Le Dr Requa est institué 1^{er} membre permanent de la Dental Society of the State of New York en 1868. Cette mesure honorifique est votée le 30 juin 1868, au congrès de l'association tenu à Albany. En 1906, la Dental Society of the State of New York et le département dentaire de l'Université de Buffalo organisent un repas pour honorer la carrière du Dr Requa. Il prend sa retraite en 1908, après 53 ans de pratique. Josephus Requa décède le 21 novembre 1910. Il repose au cimetière de Mount Hope à Rochester. ●

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**

UN AGENCE POUR TOUTE VOTRE COMMUNICATION PATIENT



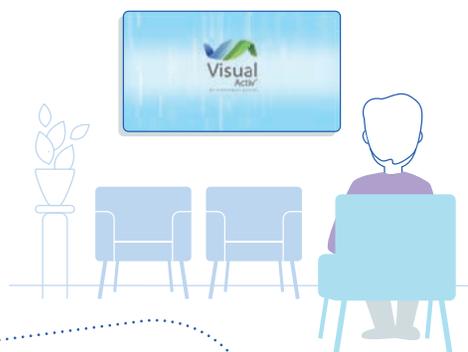
AMÉLIOREZ VOTRE VISIBILITÉ

- Site internet
- Référencement
- Premier sur Google



SENSIBILISEZ VOS PATIENTS

- Programme TV en salle d'attente
- 150 séquences vidéos dentaires
- 100% personnalisable



GÉREZ VOTRE IMAGE

- Charte Graphique et logo
- Reportage photo et vidéo
- Gestion des avis Google



GARDEZ LE CONTACT

- Réseaux Sociaux
- Newsletter
- Questionnaire de satisfaction



**SUBSTANCES
ACTIVES**

**AGENCE
DIGITALE** DÉDIÉE AUX
PROFESSIONNELS
DE SANTÉ

01 86 76 09 29

www.substancesactives.com