

N°28  
SEPT.  
2020

34,80 €  
N°ISSN :  
2558-4189

# SOLUTIONS

## Cabinet dentaire

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

**Cas d'école**

DR ÉRIC  
LE GUÉDARD

« J'AI APPRIS  
À RELATIVISER »

# Répondre à la demande esthétique des patients



**Et aussi : 16 pages de guide pratique**

- **Stratégie** : Privilégier le *Made in France* après la crise ?
- **Organisation** : Diminuer le nombre de rendez-vous annulés : c'est possible

# Biodentine™

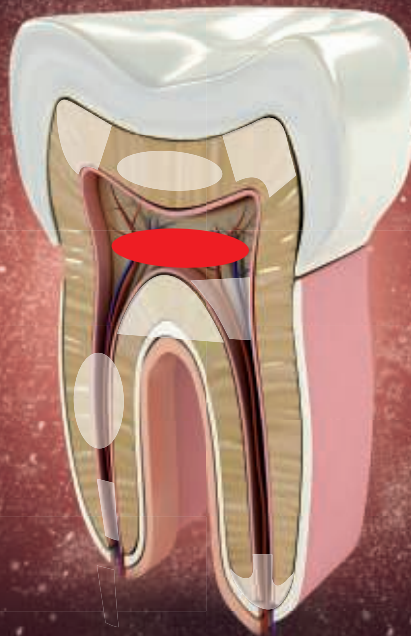
## Un matériau multi-indications



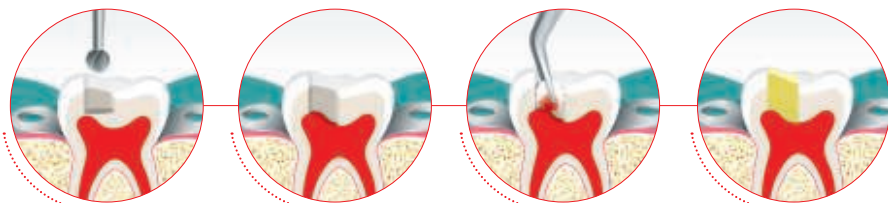
**NOUVELLE INDICATION**

Flashez pour en savoir plus

1. Coiffage direct après exposition pulpaire accidentelle
2. Coiffage indirect carie profonde
3. Pulpite irréversible
4. Pulpotomie sur dent temporaire
5. Autres indications



3 Pulpite irréversible



Rechercher le contrôle du saignement

la pulpotomie progressive chez l'adulte



## Biodentine™

Substitut dentinaire bioactif

Septodont - 58, rue du Pont de Créteil - 94107 Saint-Maur-des-Fossés Cedex. Tél. : 01 49 76 70 02 - Fax : 01 49 76 70 78 - [www.septodont.fr](http://www.septodont.fr)

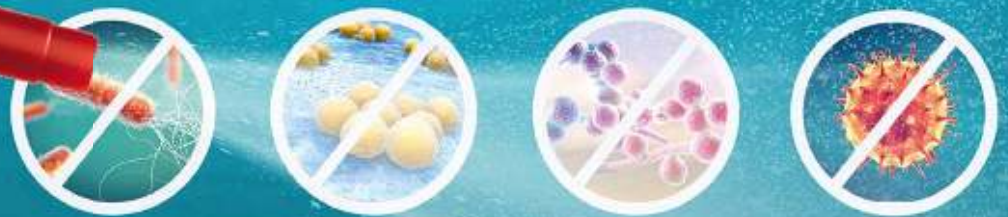
Biodentine™ : Dispositif médical de Classe III réservé à l'usage professionnel dentaire, non remboursé par les organismes d'assurance maladie au titre de la LPPR, à l'exception du coiffage pulpaire (**acte codifié HBFD010 : parage de plaie de la pulpe d'une dent avec coiffage direct**). Marqué CE 0459. Fabricant : Septodont France. Lire attentivement les instructions d'utilisation figurant sur la notice ou l'étiquetage avant toute utilisation. Spatules : Dispositif médical de classe I marqué CE. Fabricant : Medistock France. Non remboursé par les organismes d'assurance maladie au titre de la LPPR.







# Spraynet<sup>®</sup> élimine 99.99% de la charge microbienne



Parce que la sécurité du patient a toujours été notre priorité, les instruments Bien-Air ont été spécialement conçus afin de protéger vos patients des contaminations croisées. Notre gamme de produits de maintenance vous offre la garantie d'une hygiène impeccable et d'une longévité optimale pour vos instruments Bien-Air.

**Aujourd'hui plus que jamais, notre désinfectant Spraynet<sup>®</sup> (exclusivité Bien-Air) est votre allié.**

Pour plus d'informations sur les produits d'entretien Bien-Air : [www.maintenance.bienair.com](http://www.maintenance.bienair.com)

## AUTOMATE LUBRICARE : Il fait tout pour vous !

- CYCLES DE 20 à 45 SECONDES
- CAPACITÉ DE 4 INSTRUMENTS
- 5 FOIS PLUS ÉCONOMIQUE QU'UN ENTRETIEN MANUEL !\*



\* Une recharge de bouteilles (Lubrifiant<sup>®</sup> et Spraynet<sup>®</sup>) = 400 cycles

**POUR TOUT RENSEIGNEMENT : 01 49 08 02 60**

[www.bienair.com](http://www.bienair.com)

## Se réinventer

Comment va se passer la fin de cette année sous le spectre du Covid-19 ? Nul ne le sait. L'incertitude prime sur l'évolution de la pandémie qui ne semble pas résolue à quitter notre territoire malgré le confinement, les gestes barrières, le port du masque et la haute surveillance des pouvoirs publics. Heureusement, la France connaît une nouvelle activité, elle serait même la « championne du rebond économique post-Covid », titre *Le Figaro*. Reste aussi en cette rentrée une inconnue soulignée par Serge Fournier, président de l'Ordre national des chirurgiens-dentistes dans l'interview qu'il nous a

accordée :

***C'est, en cette période sans précédent, l'opportunité de se réinventer, de réorganiser son cabinet.***

*« En septembre, les patients vont-ils retrouver naturellement le chemin des cabinets et réaliser les soins non urgents qu'ils avaient vraisemblablement prévus de faire ? »*

Heureusement, la profession a été peu touchée par le virus et les mesures de désinfection Covid, conjuguées aux règles d'hygiène et d'asepsie extrêmement rigoureuses mises en place depuis des années au cabinet, sont la grande satisfaction des chirurgiens-dentistes qui assument la pénibilité des nouvelles exigences dictées par la pandémie. Un praticien se confiant sur le site d'un syndicat dentaire mettait en exergue, ce que, paradoxalement, cette situation exceptionnelle et difficile lui apportait dans son exercice : « *Quel bonheur de prendre tout son temps, de faire plusieurs actes différents, de faire des pauses entre chaque acte pour se détendre* ». C'est, en cette période sans précédent, l'opportunité de se réinventer, de réorganiser son cabinet pour ne plus affronter les problèmes engendrés par les rendez-vous annulés, ou la difficulté à traiter un patient stressé (voir nos articles *communication et organisation*). C'est aussi l'occasion de mettre à l'honneur, comme c'est le cas en couverture de ce numéro, cette discipline redonnant le sourire au patient, qui, même porteur du masque, gratifie de sa reconnaissance le praticien à l'écoute de ses doléances esthétiques et qui met en œuvre son savoir-faire pour les satisfaire.



# 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

# Sommaire

septembre 2020

**Actualités** 08

**Repérages** 16

**Interview** 22  
• Dr Serge Fournier,  
président de l'Ordre national  
des chirurgiens-dentistes

**[ En couverture ]** 24

**Répondre à la  
demande  
esthétique  
des patients**



**[ Cas d'école ]** 34



**J'AI APPRIS  
À RELATIVISER  
DR ÉRIC LE GUÉDARD**

## Chroniques

Mathieu ROUPPERT	33
Philippe MOOCK	46
Edmond BINHAS	57
Yassine HARICHANE	64
Serge DESCHAUX	77
Catherine ROSSI	78

## Guide pratique

### STRATÉGIE 49

Privilégier de *Made in France* après la crise ?

### ORGANISATION 54

Diminuer le nombre de rendez-vous annulés :  
c'est possible

### COMMUNICATION 58

Améliorer sa relation avec le patient  
en décodant son stress

**Vie pro / perso** 66

- Cabinets hybrides : l'avenir de l'art dentaire

**Métier** 72

- Pierre Dana : la moitié de ses patients  
sont des musiciens

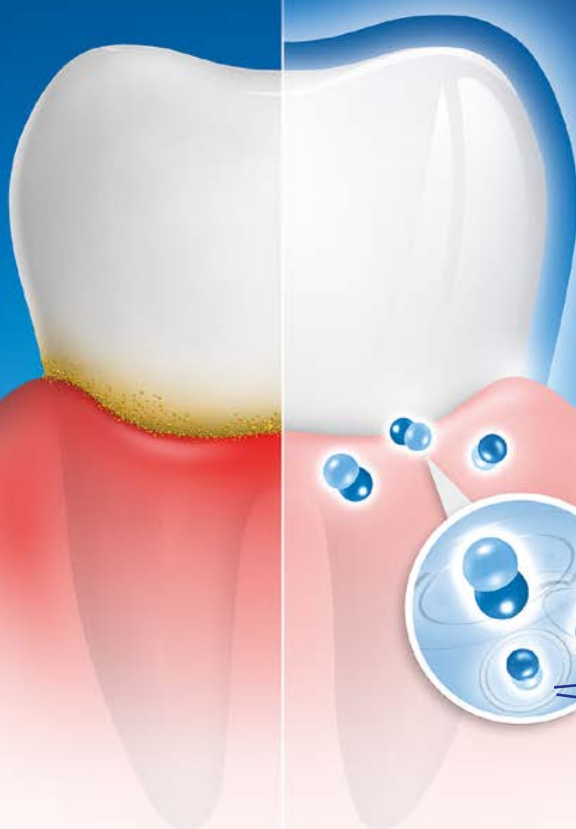
**Abonnement** 65

**Bloc-notes** 74

**Agenda** 79

**Histoire** 82

Parce que les gencives sujettes au risque de parodontite ont à la fois besoin  
**d'une élimination efficace de la plaque dentaire**  
**et d'une action anti-bactérienne supérieure<sup>1</sup>**



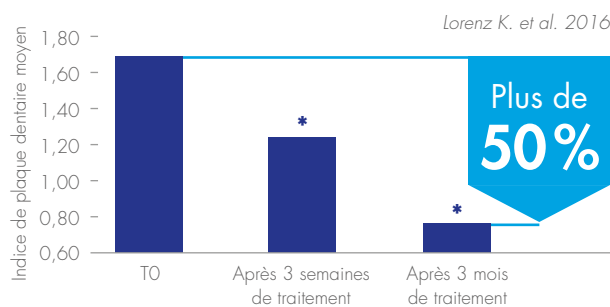
## meridol® PARODONT EXPERT – efficacité cliniquement prouvée

- Réduit la plaque de plus de 50 %<sup>2</sup>
- Garantit une action anti-bactérienne supérieure et de longue durée<sup>1</sup>
- Aide à maîtriser la réapparition du biofilm entre deux visites chez le dentiste<sup>3</sup>

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

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

## Réduction significative de la plaque dentaire



■ Dentifrice meridol® PARODONT EXPERT

\* p < 0,001 par rapport à T0 Seules les données pertinentes sont représentées





**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**  
Roland Gillet  
François Gleize  
Irène Lacamp  
Claire Manicot  
Rémy Pascal  
Agnès Taupin

**Rédactrice graphiste**  
Bérengère Ambrosi Brissy

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

**Imprimerie**  
Imprimerie de Champagne  
52000 Langres

**Dépôt légal à parution :**  
Septembre 2020

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

Ce numéro comporte  
un « Hors-série numérique ».

## Contributeurs



**Dr Edmond  
Binhas**

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



**Dr Serge  
Deschaux**

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



**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 Philippe  
Moock**

Chirurgien-dentiste.  
Consultant en écoresponsabilité  
dentaire.  
Fondateur du site ecopraticien.fr  
et de l'association  
Objectif Odontologie.



**Mathieu  
Rouppert**

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



**Dr Xavier  
Riaud**

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



**Dr Catherine  
Rossi**

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

## Covid-19

### 41 % des praticiens enregistrent une baisse d'activité de 30 à 50 %

L'Union Dentaire a réalisé une enquête auprès de 3 000 chirurgiens-dentistes. Plus de la moitié des répondants rencontrent actuellement des difficultés pour exercer, notamment en raison des conditions sanitaires draconiennes.

L'Union Dentaire vient de publier une enquête sur la manière dont les chirurgiens-dentistes ont vécu la crise du Covid-19 en France. Intitulée : « *Crise du Covid-19 : comment l'avez-vous vécue ?* », elle a été menée entre le 12 juin et le 6 juillet et a réuni les témoignages de près de 3 000 chirurgiens-dentistes français.

#### Maintenir l'accès aux soins

Les réponses délivrées par les praticiens permettent de mettre en lumière les difficultés et le quotidien d'une « *population de soignants qui s'est mobilisée pour maintenir l'accès aux soins pendant presque deux mois malgré la fermeture de leur cabinet et l'oubli récurrent dans les annonces des autorités* », commente l'Union Dentaire. 94,2 % des personnes interrogées ont assuré une permanence téléphonique, 25,4 % ont participé à la régulation, 46,6 % ont été de garde et 10,1 % se sont impliqués dans des actions sanitaires. Depuis la réouverture des cabinets le 11 mai (78,6 % des cabinets ont rouvert entre le 11 et le 13 mai), 41,2 % des personnes interrogées estiment subir une baisse évaluée entre 30 à 50 % de leur activité.

#### Fatigue et stress

Plus de la moitié des chirurgiens-dentistes rencontrent actuellement des difficultés pour exercer, notamment en raison des conditions sanitaires draconiennes (port du masque toute la journée, protocoles lourds, coût élevé des équipements de protection individuelle...), de la fatigue et du stress que cela peut engendrer (14 % ont soulevé des problèmes liés à leur nouveau rythme



Getty Images/Stockphoto - Fabio Bertl

de travail : épuisement professionnel, baisse de motivation, peur du futur).

Durant la période de fermeture des cabinets dentaires (du 16 mars au 10 mai), les chirurgiens-dentistes ont bénéficié de la permission d'effectuer des téléprescriptions gratuitement pour leurs patients. Ils sont une majorité (69,8 %) à espérer que la téléconsultation soit enfin autorisée pour leur profession et prise en charge par l'Assurance maladie, souligne l'Union Dentaire.

#### Télémédecine

« *Cela permettrait d'atteindre des personnes isolées dans des zones sous-dotées, celles éloignées de leur chirurgien-dentiste habituel ou ayant des difficultés à se déplacer, de faire une régulation plus efficace et d'améliorer le suivi des patients. La télémédecine permettra plus de transversalité entre les professions médicales au bénéfice du patient en réunissant par exemple un chirurgien-dentiste et un médecin généraliste pour mieux prendre en charge ses soins* », estime le syndicat.

Enquête complète sur : [www.union-dentaire.com/experiencecdcovid19/](http://www.union-dentaire.com/experiencecdcovid19/)

### Covid-19

#### « Ne baissons pas la garde »



Ceity Images/Stockphoto

#### L'agence Little Buddha lance une campagne de communication mondiale pour un déconfinement « réussi et serein ».

Vacances, spectacles, rassemblements : le monde tente un retour à la normale, après un confinement massif. Chacun, citoyens, entreprises et responsables politiques espèrent que la pandémie de Covid-19 s'estompe rapidement.

Mais des *clusters* se multiplient en France, le virus continue à circuler, tandis qu'ailleurs dans le monde il est loin d'être maîtrisé. Certains scientifiques craignent une reprise de l'épidémie. Le premier ministre Olivier Véran a rappelé cet été aux jeunes l'importance de continuer à observer rigoureusement les mesures barrières pour éviter la propagation de la maladie. Dans ce contexte, l'agence de *branding* Little Buddha a lancé une campagne de communication mondiale et collaborative intitulée : #nebaissonspaslagarde. Les organismes publics et privés sont invités à télécharger gratuitement le logo de la campagne et à l'intégrer dans toutes leurs communications (*packaging*, réseaux sociaux, TV, etc.) afin de transmettre cet engagement social et rappeler les mesures à appliquer.



## Une application pour gérer vos avis sur internet



Sollicitez vos patients pour mieux connaître leurs attentes



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



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

Rendez-vous sur

<https://activ.review>

et profitez de notre offre de lancement



**DÉFI ÉCONOMIQUE****Les dix commandements de la FDI pour sécuriser l'après-Covid**

La Fédération dentaire internationale a rendu publiques le 2 juin 2020 dix préconisations à destination des autorités sanitaires nationales et des praticiens pour répondre aux défis bucco-dentaires du monde d'après.

L'épidémie perturbe considérablement la pratique dentaire dans le monde entier. Le Conseil de l'organisation souligne, dans un communiqué daté du 2 juin dernier, que la survie de nombreux cabinets dentaires est menacée par les défis économiques et sociaux qui découlent de la restriction des soins.

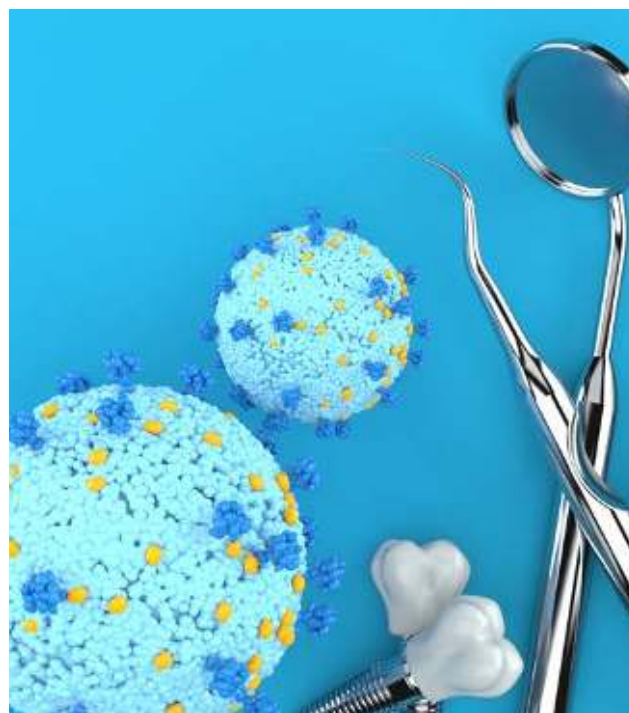
1 - La santé bucco-dentaire est une composante fondamentale de la santé et du bien-être général. Elle constitue un service public essentiel qui doit rester accessible au plus grand nombre. Les autorités nationales doivent mettre en œuvre des réglementations efficaces pour améliorer l'accès aux soins : organisation de la télémédecine, accueil des urgences dentaires, et campagnes de prévention.

2 - Les professionnels de santé bucco-dentaire doivent être associés à toutes les discussions qui relèvent de la réglementation et de la supervision des prestations de soins pendant l'épidémie.

3 - Les autorités nationales devront s'efforcer de soutenir financièrement et administrativement les chirurgiens-dentistes libéraux propriétaires de leur cabinet. Cela peut passer par des mesures fiscales, afin de réduire la charge financière pour assurer la poursuite des soins pendant, et après la pandémie.

4 - Toute la réglementation et les recommandations destinées aux professionnels de santé doivent prendre en compte la situation sanitaire globale et les besoins à l'échelle nationale, et pas uniquement le risque individuel d'infection des praticiens ou de leurs patients.

5 - Les professionnels de santé doivent observer strictement toutes les directives et les règles nationales en vigueur, y compris celles relatives aux équipements de



protection individuelle (EPI), aux protocoles de traitement et aux procédures d'accueil des patients.

6 - Les autorités nationales doivent garantir un accès facile aux EPI, à des coûts raisonnables.

7 - Les professionnels de santé bucco-dentaire ont la responsabilité d'assurer les soins d'urgence, dans la mesure du possible, et en se conformant aux réglementations nationales.

8 - Les acteurs de la santé bucco-dentaire doivent accroître leur effort de communication en matière de prophylaxie pour diminuer le besoin en traitements et réduire l'impact financier pour les systèmes de santé, notamment en évitant les visites dentaires non nécessaires.

9 - Les chirurgiens-dentistes ont la responsabilité de protéger la santé et le bien-être de leur personnel, ainsi que de leurs patients.

10 - Des recherches plus approfondies sur le SRAS-CoV-2 et sur son mode de transmission, spécifiquement dans le cadre de la pratique dentaire, sont essentielles pour informer adéquatement les professionnels et adapter les protocoles. Notamment en raison de l'aérosolisation de microgouttelettes de salive pendant le soin.

F.G.

# La manière la plus simple et efficace d'envoyer vos empreintes !



Exploitation des fichiers de tous les scanners pour tous types de travaux



Rapidité et simplicité de transmission au laboratoire via l'adresse [cfao@madeinlabs.com](mailto:cfao@madeinlabs.com)



Précision et adaptation en bouche inégalées



Support de votre prothésiste expert



Risques de contaminations limités

**MADE IN LABS VOUS OFFRE 150 €\***

avec le code **DIGITAL2020** (à mentionner lors de votre commande)

[WWW.MADEINLABS.COM](http://WWW.MADEINLABS.COM)

**0 800 11 30 11**

Service & appel gratuits

**Recherche****Cause des formes sévères du coronavirus**

**La déficience en IFN de type I pourrait être une signature des formes graves de la Covid-19.**

Chez les patients gravement malades, des équipes de chercheurs ont montré que la production et l'activité des IFN de type I sont fortement diminuées dans les formes les plus sévères de la Covid-19. De faibles taux d'IFN de type 1 dans le plasma précèdent l'aggravation clinique des patients et leur transfert en soins intensifs, rapporte l'Inserm dans un communiqué. Les taux d'IFN de type 1 circulant caractériseraient même chaque stade de maladie, les taux les plus bas étant observés chez les patients les plus graves. Ces résultats suggèrent que la production de l'IFN de type I est freinée chez l'hôte infecté, ce qui pourrait expliquer les formes sévères plus fréquentes chez des



individus faiblement producteurs de cette cytokine, comme les personnes âgées, ou ceux ayant des comorbidités, explique l'Inserm. Aussi, la déficience en IFN de type I pourrait être une signature des formes graves du virus et pourrait permettre d'identifier une population à haut risque. Ces résultats suggèrent que l'administration d'IFN-alpha combinée avec une thérapie anti-inflammatoire ciblant l'IL-6 ou le TNF-alpha, ou des corticoïdes comme la dexaméthasone, chez les patients les plus sévères pourrait être une piste thérapeutique à évaluer pour enrayer les formes sévères de la maladie.

**DENTSPLY  
SIRONA  
ABSENT  
DE L'IDS**

*Dentsply Sirona a annoncé qu'il ne prendrait pas part à l'IDS en mars 2021. Le groupe international invoque, pour expliquer cette absence à Cologne, les conséquences et les contraintes dues à la pandémie de Covid-19 qui « certainement ne permettront pas les échanges approfondis » habituels entre le fabricant dentaire et sa clientèle.*

**Colloque****PARCOURS COORDONNÉ DU PATIENT ET SANTÉ BUCCO-DENTAIRE**

**L'UFSBD tiendra son colloque le 23 octobre sur le thème de la nécessaire coordination professionnelle dans la prise en charge des patients atteints de maladies chroniques.**

L'Union française pour la santé bucco-dentaire (UFSBD) organise son XXI<sup>e</sup> colloque national de santé publique, le 23 octobre prochain au ministère de la Santé, sur le thème du parcours coordonné du patient et la place de la santé bucco-dentaire au sein de celui-ci. Des associations de patients, des représentants institutionnels

et des professionnels de santé échangeront sur leurs attentes et leurs engagements autour de la nécessaire coordination professionnelle, dans la prise en charge des patients tout au long de leur vie et particulièrement ceux atteints de maladies chroniques. Une étude récente menée par l'UFSBD, avec le soutien de l'ORS

(Observatoire régional de la santé) et l'URPS (Union régionale des professionnels de santé) des Pays de la Loire, sur les habitudes de santé des patients de plus de 55 ans, a dévoilé que ce sont les patients atteints des pathologies chroniques les plus sévères qui se révèlent avoir le moins bon suivi de santé bucco-dentaire.





**Et si vous faisiez  
confiance au laboratoire  
de référence pour la  
rentrée ?**

**Conseils personnalisés de  
votre prothésiste dédié**

**Tarifs optimisés pour  
chaque panier de soins**

**Accompagnement dans la  
transformation numérique**

Protilab,  
Créateur de sourires pour tous !

[www.protilab.com](http://www.protilab.com)  
5 rue Georgette Agutte • 75018 Paris

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

**0 800 81 81 19** Service & appel  
gratuits

**Recherche**

**Appel à projets de l'IFRO**

L'Institut français pour la recherche odontologique lance son appel à projets.

L'Institut français pour la recherche odontologique (IFRO) ouvre son 21<sup>e</sup> appel à projets de soutien à la recherche dans le domaine de l'odontologie. L'objectif de l'IFRO est d'accompagner les jeunes chercheurs dans la mise en œuvre d'un projet innovant en recherche fondamentale, clinique ou appliquée en lien avec la santé bucco-dentaire. Les projets devront être portés par un jeune chercheur titulaire d'un doctorat d'université depuis moins de cinq ans et membre d'une unité de recherche.

Le montant maximum alloué sera de 10 k€ par partenaire académique alors que la contribution des partenaires ne sera pas financée. Les projets impliquant



Getty Images - Nicolas

l'industrie devront être cofinancés. La durée du projet financé est d'un an. La date de clôture pour le dépôt des dossiers est fixée au 28 février 2021. Les travaux soutenus seront présentés lors du congrès de l'ADF 2022.

Candidature sur le site internet de l'ADF ([www.adf.asso.fr](http://www.adf.asso.fr)) et auprès de l'IFRO ([contact@ifro.eu](mailto:contact@ifro.eu)).

**AFFUTER DES INSTRUMENTS C'EST DE L'HISTOIRE ANCIENNE**

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



**QUITTEZ L'ÉPOQUE DES MEULES**

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



Exclusivement par



VOTRE  
MÉTIER,  
NOTRE  
COMBAT



PROMODENTAIRE  
Partenaire du libéral de demain

**BOURSE**

## Prix du meilleur travail de recherche dans le domaine des biomatériaux

Créée en partenariat par la Société francophone de biomatériaux dentaires (SFBD), la SOP et le COMIDENT, la bourse de recherche Michel Degrange s'adresse à des candidats ayant déjà publié dans le domaine des biomatériaux dentaires et qui souhaitent continuer leur recherche dans ce domaine.

Les candidats à la 9<sup>e</sup> édition de la bourse de recherche Michel Degrange peuvent être docteurs en chirurgie dentaire et/ou chercheurs francophones, étudiants en master 1, master 2, doctorants en thèse d'université, post-doctorants... La date butoir du dépôt des dossiers de candidatures est fixée au 31 octobre 2020. Les dossiers de candidatures sont à retourner en version papier et numérique à la SOP 6, rue Jean-Hugues 75116 Paris (version papier) et par courriel (version numérique) au Dr Anne Raskin (anne.raskin13@gmail.com), présidente du jury de la bourse Michel Degrange, et à Isabel au secrétariat de la SOP (secretariat@sop.asso.fr).

Le montant du prix est de 5 000 €. Son article 5 précise : « Un lauréat ne peut pas concourir une nouvelle fois avant dix ans ». Son article 6 indique que : « le prix est remis par un représentant de la SFBD, de la SOP, et du COMIDENT, au cours de la journée de formation de la SOP en janvier ». Dans l'article 7, il est stipulé que « le candidat s'engage à présenter ses résultats lors d'une journée scientifique de la SFBD ».

Dossier de candidature bourse de recherche Michel Degrange disponible sur [www.sop.asso.fr](http://www.sop.asso.fr)



GRUPE

**Airel Quetin**

POUR UN ÉQUIPEMENT DENTAIRE ADAPTÉ

## Le K2,

Le nouveau gage de légèreté pour la profession.



## LE FAUTEUIL COMPACT

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



Plus d'informations sur [www.airel-quetin.com](http://www.airel-quetin.com)

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



### BLUE M

#### L'OXYGÈNE ACTIF POUR AIDER À COMBATTRE LA COVID-19

La salive est le principal véhicule de transmission de la Covid-19. Ce qui place les dentistes parmi les professionnels les plus exposés aux infections et aux maladies, comme le rapporte le *New York Times* du 15 mars 2020. Pour cette raison, il est si important, avant toute intervention dentaire, d'utiliser de l'oxygène actif pour diminuer une éventuelle charge virale dans la cavité buccale du patient. Pour maintenir la santé bucco-dentaire de vos patients, Blue m recommande l'utilisation du dentifrice et du bain de bouche Blue m. La formule unique des produits Blue m est basée sur une libération très faible et lente de peroxyde d'hydrogène (oxygène actif), qui a un effet antiseptique, anti-inflammatoire et antiviral ; sans perturber l'équilibre



de la microflore buccale.

Outre une faible concentration de peroxyde d'hydrogène, ces produits contiennent de la lactoferrine dans leurs formulations, qui a une fonction inhibitrice contre les organismes pathogènes, tels que les virus. L'efficacité de la lactoferrine a été prouvée dans les cas de coronavirus, améliorant la réponse immunitaire de l'hôte.

Pour plus d'informations :  
[www.bluemcare.com](http://www.bluemcare.com)

---

### SMILE & CARE BY PIERRE FABRE

#### ELGYDIUM AFFICHE SES ORIGINES !

Un manche épuré bleu marine, des brins aux couleurs du drapeau tricolore, voici le *look* très design de la nouvelle brosse à dents Elgydium La petite française.

Avec ses brins souples 18/100°, cette brosse à dents a été conçue pour permettre un brossage doux, respectueux des dents et des gencives. Elle est disponible en pharmacies et parapharmacies.

Intégralement fabriquée à Beauvais,

La petite française est labellisée Origine Garantie France. L'obtention de la certification se fait sur deux critères cumulatifs que les entreprises doivent nécessairement satisfaire pour l'obtenir :

- entre 50 % et 100 % du prix de revient unitaire est français,
- le produit prend ses caractéristiques essentielles en France.

Basés dans le Sud-Ouest, les laboratoires Pierre Fabre Oral Care ont fait le

choix audacieux d'une production majoritairement française afin d'assurer un contrôle rigoureux des processus de fabrication.

En plus de la fabrication des produits, Pierre Fabre Oral Care internalise également l'essentiel de la R & D de ses nouveaux produits dans son laboratoire de recherche à Castres.

Pour plus d'informations :  
[www.pierre-fabre.com/fr](http://www.pierre-fabre.com/fr)

### ACTEON

#### OUVERTURE SULCULAIRE EFFICACE

Expasyl Exact en capsules mono-patient, économiques, (une capsule, un patient) peut s'adapter à n'importe quel pistolet applicateur pour composites. Cette pâte permet une ouverture sulculaire efficace avec un assèchement complet du sulcus pour la réalisation d'empreintes de haute qualité. Le protocole global d'utilisation est simple et rapide, en 3 minutes maximum (avec un temps de contact de 2 min au plus). Elle s'élimine facilement par rinçage avec un spray air-eau. Sa formule originale a l'efficacité démontrée procure des prothèses naturelles, esthétiques et parfaitement ajustées.

C'est la même formule qu'Expasyl, mais avec un nouveau conditionnement qui offre la quantité exacte dont on a besoin. Elle est économique puisqu'il n'y a pas de perte de



produit, et pas d'accessoires spécifiques nécessaires, évitant la contamination croisée.

En raison de sa viscosité élevée, les études cliniques montrent que la pâte Expasyl exerce jusqu'à 9,2 fois plus de pression que les autres pâtes de rétraction pour une meilleure efficacité. De plus, elle génère une pression 37 fois inférieure à celle du cordonnet avec une ouverture sulculaire nettement supérieure pour un plus grand confort du patient.

Pour plus d'informations : [www.acteongroup.com](http://www.acteongroup.com)



### BUDDY DENTAL

#### KIT D'OUTILS D'IMPLANTS

Les 14 outils de ce kit d'implants Buddy Dental, accompagnés de la clé dynamométrique, permettent de répondre à 99 % des cas cliniques pour l'omnipraticien. Ces cas peuvent être : prothèse sur implant (multi-implants et multi-marques), agrandissement

prothétique, péri-implantite, identification d'implants, mucosite péri-implantaire, réparation de prothèse, implanto-plasties.

Pour plus d'informations : [www.dentalhealth.org/dentalbuddy](http://www.dentalhealth.org/dentalbuddy)

### BISICO

#### COIFFES PRÉFORMÉES POUR RESTAURATION DES DENTS TEMPORAIRES



Pediatric Crown est un système de coiffes pédiatriques préformées en composite vitrifié et prépolymérisé, destinées à la reconstitution esthétique des dents temporaires délabrées. À base de composite nanohybride hautement chargé et de très faible épaisseur (0,5 mm), leur surface est traitée au laser selon un procédé unique de frittage à partir de verre de baryum, pour offrir une brillance et une dureté élevées et réduire les risques de coloration et d'absorption de la plaque bactérienne. Ajustables et réparables, ces coiffes constituent une alternative esthétique et

adhésive aux couronnes métalliques traditionnelles. Leur forme anatomique et la possibilité d'ajustage et de modification, notamment au niveau cervical et proximal, en font également des alternatives très intéressantes aux couronnes en zircone. Leur assemblage par collage permet une rétention parfaite mais également une économie tissulaire. Ces coiffes ouvrent de nouvelles possibilités en matière de restauration esthétique des dents temporaires.

Pour plus d'informations : [www.bisico.fr](http://www.bisico.fr)

---

### LABOCAST

#### ORTHODONTIE SIMPLE, SÛRE ET CONFORTABLE

Distribué par Labocast 3D, l'aligneur TrioClear offre à l'omnipratique une nouvelle dimension : une orthodontie simple, rapide, sûre et confortable. Le système de fixation exclusif, TrioDim Force, nécessite très peu d'attaches, limite les risques de délogement, réduit le temps au fauteuil et facilite les manipulations du patient. Cette solution permet un traitement court de 3 à 6 mois pour une correction légère à modérée.

Le logiciel clinique TrioClear permet de simuler et de prévoir les différents déplacements avec une précision de haute technologie. Les gouttières transparentes sont alors conçues par CFAO sur mesure pour un résultat ciblé et prédictible.

Confortables et presque invisibles, ces aligneurs favorisent un traitement progressif en trois temps, souple, moyen, dur, qui limite la formation de taches et assure une meilleure hygiène



bucco-dentaire. Le système permet de multiples traitements : fermeture de diastème, chevauchement, correction de surplomb, occlusion croisée, correction de la supraclusion.

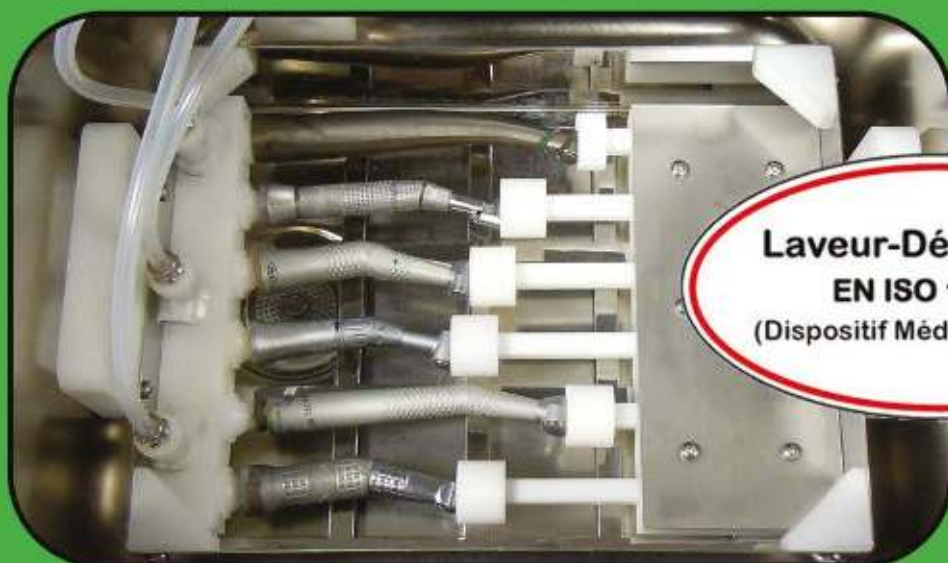
Pour plus d'informations :  
[www.labocast.fr](http://www.labocast.fr)  
[labocast3d@labocast3d.fr](mailto:labocast3d@labocast3d.fr)  
Tél. : 01 53 38 64 66



# ***γ*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)*

### IVOCLAR

#### BLOC COMPOSITE ESTHÉTIQUE

Tetric CAD est un bloc composite esthétique pour la fabrication efficace de restaurations unitaires indirectes par technologie CAD/CAM. Tetric CAD, issu de la technologie Tetric éprouvée, est le complément numérique de la gamme Tetric Evo-Line pour restaurations directes.

Grâce à leur effet de mimétisme prononcé, les restaurations Tetric CAD se fondent harmonieusement avec la structure de la dent résiduelle. Après l'usinage, la restauration est polie puis assemblée par collage adhésif.

Cette technique de mise en œuvre rapide et facile est très efficace et offre un excellent résultat esthétique. Les blocs sont disponibles dans les niveaux de translucidité MT et HT, respectivement en 5 et 4 teintes et dans les tailles I12



et C14.

Tetric CAD est indiqué en matière de restaurations indirectes pour les facettes, *inlays*, *onlays* (par exemple facettes occlusales, couronnes partielles) et les couronnes dans la zone antérieure et postérieure.

Facile à usiner, il est aussi aisé à polir et à réparer en bouche.

Il est disponible pour les systèmes CAD/CAM laboratoire suivants : PrograMill (Ivoclar Digital), CEREC/inLab (Dentsply Sirona), PlanMill (Planmeca).

Pour plus d'informations :  
[www.ivoclarvivadent.fr/fr/](http://www.ivoclarvivadent.fr/fr/)

### MERIDOL

#### DENTIFRICE FORTEMENT CONCENTRÉ EN AGENTS ANTIBACTÉRIENS

La formule biactive du dentifrice Meridol Parodont Expert est une association unique de fluorure d'amines et de chlorure d'étain qui lui confère la plus forte concentration en agents antibactériens de la gamme Meridol.

Cette formule, combinée à un booster d'efficacité antibactérien (caprylyl glycol et phenylpropanol), agit directement en freinant le développement du biofilm principalement sur les bactéries gingivo-pathogènes.



Utilisable au quotidien et au long cours, son goût frais et agréable va stimuler l'observance pour favoriser le maintien des soins bucco-dentaires quotidiens rigoureux recommandés

aux patients et contribuer ainsi à la réussite globale du traitement.

Pour plus d'informations :  
[www.meridol.ch/fr-ch](http://www.meridol.ch/fr-ch)

## REPÉRAGES

### THE HUMBLE CO

#### GAMME NATURELLE POUR ENFANTS

Une hygiène bucco-dentaire respectueuse de l'environnement.

Cette gamme d'hygiène bucco-dentaire est constituée de produits naturels proposés par la marque The Humble Co. Le dentifrice au parfum de fraise est composé d'ingrédients d'origine naturelle.

Sa formule est enrichie en fluor. Il est sans SLS, ni colorant et conservateur. Son tube éco-conçu contient une plus fine couche de plastique recyclé qu'un dentifrice classique pour limiter au maximum son impact environnemental.

Spécifiquement formulé pour les enfants, le bain de bouche au parfum de fraise s'utilise à partir de 4

ans. Sa formule à base d'huile de menthe poivrée et de jus de feuilles d'aloès aide à prévenir l'apparition de caries, de gingivites ou de la plaque dentaire, ce qui permet d'assurer une bonne hygiène bucco-dentaire.

Enfin, une brosse à dents en bambou biodégradable et recyclable complète cette gamme.

Elle présente des propriétés antibactériennes. Souple, elle est constituée de poils en nylon-6 (variété la plus respectueuse de l'environnement).

Pour plus d'informations :  
[www.thehumble.com](http://www.thehumble.com)



CRÉÉ PAR SDI

# POLA

SYSTÈME AVANCÉ DE  
BLANCHIMENT DES DENTS

## EMMENER CHEZ SOI UN SYSTÈME D'ÉCLAIRCISSEMENT DES DENTS EN AMBULATOIRE



### POLA DAY

- Forte hydratation
- À partir de 30 minutes une fois par jour
- Libération de fluorure
- Disponible avec peroxyde d'hydrogène à 6%

### POLA NIGHT

- Forte hydratation
- À partir de 45 minutes une fois par jour
- Libération de fluorure
- Disponible avec peroxyde de carbamide à 10% et 16%

### POLA LUMINATE

- Pas de gouttières - rapide et simple système professionnel d'éclaircissement
- 6% de peroxyde d'hydrogène, gel à séchage rapide et à faible viscosité
- Appliquez 2 fois par jour pendant 30 mn seulement



SDI DENTAL LIMITED

appel gratuit 00800 022 55 734

REJOIGNEZ-NOUS SUR  
FACEBOOK.COM/SDIFRANCE

SDI

YOUR  
SMILE.  
OUR  
VISION.





*Dr Serge Fournier,  
président de l'Ordre national  
des chirurgiens-dentistes*

### « LA SITUATION ACTUELLE VA PERDURER »

**Les recommandations pour les cabinets ont été allégées par l'ONCD qui rappelle la problématique du traitement de l'air.**

**Propos recueillis par Agnès Taupin**

**Quelle sera la situation selon vous dans les cabinets dentaires, à la rentrée ?**

La situation actuelle va perdurer. Certaines instances demandent avec insistance un allègement des protocoles. Je pense qu'elles ont tort. La circulation du virus se fait partout sur le territoire. On ne peut pas stigmatiser des régions plus que d'autres. Nous donnons donc des consignes nationales et c'est ce qui peut être mal compris car les uns considèrent que les recommandations ne sont pas assez dures et les autres pensent que c'est beaucoup trop. Nous avons édité le 15 juillet une version trois allégée des recommandations. Mais celles-ci sont amenées à perdurer tant que la circulation du virus se fera de cette façon sur le territoire. Il en va de la sécurité des soignants et de l'ensemble de l'équipe dentaire. Il semblerait que la reprise économique ce soit faite sur l'ensemble du territoire, les patients sont revenus dans les cabinets, les chirurgiens-dentistes sont en pleine activité, ce qui leur a permis de finir les travaux qu'ils avaient commencés avant le confinement et d'assurer la continuité des soins d'urgence

également débutée durant la permanence des soins. En septembre, les patients vont-ils retrouver naturellement le chemin des cabinets dentaires et réaliser les soins non urgents qu'ils avaient vraisemblablement prévus de faire, reste une inconnue.

**Il y a une pénibilité accrue de l'exercice dans ce contexte...**

Il y a une pénibilité qui est accrue parce qu'il y a beaucoup de temps de nettoyage entre chaque patient et des protocoles indispensables à respecter, même si on les a allégés. C'est le cas pour le nettoyage des sols, l'aération, ainsi que la classification des patients : on est passé de quatre à deux groupes. Et la climatisation est remise en route selon certaines dispositions.

**Pensez-vous que les chirurgiens-dentistes devraient se faire dépister ?**

Nous préconisons le dépistage de l'équipe dentaire pour faire le point sur l'état de santé. Parallèlement à cela nous publions la conduite à tenir en fonction des résultats du test. Nous demandons au ministre de la Santé la possibilité pour les chirurgiens-dentistes d'effectuer eux-mêmes les tests de dépistage. Nous sommes favorables au dépistage par

les chirurgiens-dentistes du patient, en cas de doute en fonction de son état de santé et du résultat de son interrogatoire pour savoir s'il a été en contact avec des personnes contaminées ou a eu des signes de contamination. Les chirurgiens-dentistes pourraient donc tout à fait apporter leur contribution à l'action de santé publique de réalisation des tests.

**Avez-vous des chiffres concernant le nombre de chirurgiens-dentistes ayant contracté le Covid-19 ?**

Les chirurgiens-dentistes ayant contracté une forme grave sont très peu nombreux. On dénombre deux décès, qui ne sont d'ailleurs peut-être pas liés au Covid. Cinq chirurgiens-dentistes sur le territoire ont été en réanimation avec une forme sévère. Il est compliqué de savoir si pour ces cas le virus a été contracté durant leur exercice. Si nous déplorons peu de cas, c'est que les équipements que les praticiens utilisent en temps normal sont déjà très efficaces. Les mesures d'hygiène qui sont prises quotidiennement dans les cabinets, en dehors du contexte de l'épidémie, ont montré leur efficacité et sont louables pour notre profession, les mesures Covid venant en plus.

### Quand éditez-vous la prochaine version des recommandations pour les cabinets ?

Tant que nous serons au niveau trois de l'épidémie, il faudra maintenir un certain nombre de recommandations. Les gestes barrières ne connaîtront pas de grande évolution dans les mois à venir. Par contre, l'évolution viendra du traitement de l'air et des actes que nous pouvons réaliser.

### Pensez-vous que cela soit problématique si les soins non urgents sont repoussés *sine die* dans certains cabinets qui du fait des retards de rendez-vous accumulés ne peuvent plus les assurer ?

Je ne recommande pas de repousser les soins non urgents dans la mesure où on a classé les patients en deux catégories : dans le groupe 2 les patients malades ou susceptibles de l'être par un contact récent avec une personne contaminée, tous les autres patients étant dans le groupe 1, ce qui est la majorité des Français. Il faut tenir compte de cette classification dans la réalisation des actes. Pour les patients du groupe 1, il faut effectuer tous les soins dont ils ont besoin, urgents ou non, et faire la prévention nécessaire.

Le traitement de l'air est aujourd'hui devenu à mon sens le problème majeur. Potentiellement on peut déployer des virus en aérosol dans un cabinet et la pollution de l'air est aujourd'hui l'élément numéro un dans l'exercice quotidien. Le traitement des surfaces, la stérilisation, la protection individuelle on les a quasiment réglés.

### Si la France quitte le stade actuel et que la circulation du virus stagne, le temps de 15 minutes entre chaque patient pourra-t-il être réduit ?

Oui, déjà dans le protocole version deux nous l'avons réduit. L'aération ne se fait qu'en fonction des moyens techniques utilisés et de l'état de santé du patient. Cela a été allégé pour les patients non à risque et sains. Quoi qu'il arrive de la situation sanitaire, je ne donnerai pas, une seconde fois, la recommandation de la fermeture des cabinets. En tout état de cause, on peut recommander aux chirurgiens-dentistes de s'équiper en prévision des mois d'hiver pour pouvoir poursuivre l'activité de soins et s'appuyer sur son propre stock si nécessaire, sans être en flux tendu sur les équipements de protection. ●



## LA SOLUTION INVISIBLE D'ALIGNEMENT DENTAIRE

LES TRAITEMENTS SUR MESURE PAR GOUTTIÈRES TRANSPARENTES !



## 2 FORMULES vous sont proposées :



LA FORMULE  
"Canines"

déplacement de  
Canines à Canines



LA FORMULE  
"Prémolaires"

déplacement de la  
seconde prémolaire  
à la seconde prémolaire

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

[www.ealigner.com](http://www.ealigner.com)

02 41 46 93 78 - [contact@ealigner.com](mailto:contact@ealigner.com)

# Répondre à la demande esthétique des patients

Par Claire Manicot - Illustrations : istock / Visual Generation

*Si longtemps la pratique dentaire a été essentiellement réparatrice, elle prend en compte de façon de plus en plus prégnante la demande esthétique. L'accès à des technologies de pointe et des matériaux toujours plus performants vous permet d'embellir le sourire de vos patients. À condition de vous former toujours davantage, de fixer vos limites et de travailler en concertation avec tous les professionnels de l'art dentaire.*



Le sourire, n'est-ce pas la plus belle expression que le visage peut offrir ? Encore faut-il qu'il découvre une jolie denture ! Le sourire de la Joconde aux lèvres pincées ne correspond plus aux canons actuels de la beauté. Nos contemporains lui préfèrent le rire radieux de Marilyn Monroe, aux lèvres pulpeuses, aux dents blanches et alignées... Vos patients sont de plus en plus nombreux à espérer cet idéal de beauté, garant de séduction et de jeunesse éternelle.

« Il faut distinguer la dentisterie reconstructive et la dentisterie purement esthétique, explique Raphaël Boudas, omnipraticien à Vendenheim (Bas-Rhin). *La dentisterie reconstructive concerne les dents délabrées : une cassure due à un traumatisme, l'érosion liée au bruxisme ou à l'âge, les dyschromies liées à une fluorose ou une maladie génétique. Les demandes esthétiques sont l'éclaircissement, l'aspect et le réalignement dentaire. Mais l'esthétique est la porte d'entrée pour ramener le patient vers les soins et une bonne santé buccale. Avant d'envisager quoi que ce soit, nous faisons d'abord un bilan et il est fréquent de trouver des lésions carieuses.* »

### **Pas de résultat sans hygiène bucco-dentaire**

La démarche esthétique passe aussi par l'analyse de la santé parodontale. « Les patients ont besoin d'information

*personnalisée pour adopter les bons réflexes d'hygiène bucco-dentaire, pour comprendre qu'un détartrage annuel parfois ne suffit pas et que leurs problèmes de gencives peuvent impacter leur santé générale, fait remarquer Marie Chrétien-Franceschini, omnipraticienne à Paris, qui pratique des traitements non invasifs depuis vingt ans. J'analyse systématiquement l'état des gencives de mes patients. Si besoin, je démarre le traitement esthétique par un assainissement des gencives avec une ou plusieurs séances de lithotritie et parfois j'utilise le laser quand les poches sont trop profondes.* » Mais parfois quand les dents sont déchaussées, un traitement chirurgical est nécessaire pour chasser les bactéries le plus profondément possible. « Parfois on incise et on déplace la gencive pour faire un nettoyage à retro des canaux des racines, explique Cyril Vidal, endodontiste à Poitiers. Il faut alors prendre en compte les contraintes esthétiques. Nous intervenons dans un contexte de réhabilitation de la bouche, à la demande du dentiste traitant. »

Dans le parcours esthétique, toutes les compétences sont requises. « Notre contribution dans la pose d'implants, c'est de refaire à l'identique ce que la nature a donné en termes de forme et de couleur, estime Thomas Seris, implantologue à La Rochelle. » L'implantologie moderne s'est considérablement démocratisée...

« Les techniques pour améliorer la qualité et la quantité des tissus avant de poser le ou les implants sont aujourd'hui bien établies. Le positionnement tri-dimensionnel de l'implant peut être optimal, c'est une donnée fondamentale sur le plan esthétique, pour assurer un résultat stable à long terme. Enfin la biocompatibilité des matériaux s'est améliorée avec l'utilisation de la zircone pour l'étage prothétique, » ajoute Nicolas Frydman, implantologue à Paris.

Si d'ici quelques dizaines d'années, il risque de détrôner la prothèse amovible chez la personne âgée, l'implant reste la dernière solution thérapeutique.

Thomas Sérès confirme : « Il n'est pas question pour moi d'extraire des dents saines pour avoir tout de suite un beau sourire, comme cela peut se faire au Brésil. On extrait toutes les dents d'un maxillaire pour poser 8 implants et le bridge provisoire 24 à 48 h après. »



## Repères

### Analyse du sourire du patient

Plusieurs données vont guider la construction d'un sourire harmonieux. Bien sûr, cette analyse est basée sur des standards mais devra aussi tenir compte d'un projet personnalisé et de la denture naturelle.

#### Des lignes de référence

L'axe sagittal médian (AM) passe par la glabelle, le bout du nez, le philtrum et la pointe du nez. Elle sépare le visage en deux et permet d'en évaluer la symétrie.

Les lignes horizontales sont :

- la ligne bi-pupillaire (LBP) passant par les centres des yeux,
- la ligne sous-nasale (LSN) passant sous le nez,
- la ligne inter-commissurale passant par les commissures labiales,

Le plan occlusal relie les surfaces

incisives des dents antérieures et les surfaces occlusales des dents postérieures.

Sa partie antérieure, le plan occlusal est parallèle aux lignes bi-pupillaire et intercommissurale.

Le plan de Camper passe par les tragions et le point sous-nasal.

#### Le sourire

La ligne du sourire est un trait convexe qui passe sous les dents supérieures et qui épouse la courbe de la lèvre inférieure ; elle donne la forme harmonieuse au sourire.

Le sourire sera considéré de façon

- plus ou moins esthétique selon :
- le degré d'exposition de la gencive supérieure,
  - sa symétrie,
  - sa largeur et l'absence de corridor (espace entre les dents maxillaires

postérieures et les commissures labiales.

#### Les dents

Les dimensions idéales provenant de l'art et issues de principes mathématiques du nombre d'or sont aujourd'hui délaissées au profit de mesures moyennes (longueur, largeur) dans des populations données.

Les autres caractéristiques observées sont :

- la forme (défauts, usures),
- le positionnement (forme de l'arcade, encombrements, diastème),
- les axes dentaires (l'inclinaison des dents augmente des incisives centrales aux prémolaires),
- l'état de surface (couleur, taches, fissures...)
- le niveau du contact interdentaire...



smilers®

**Smilers**  
**L'ALIGNEUR**  
**TRANSPARENT**  
**POUR REDONNER**  
**LE POUVOIR**  
**DE SOURIRE**  
**À VOS PATIENTS**



AFNOR Cert. 73017

Devenez partenaire  
**Smilers®**

<https://smilers.biotech-dental.com/>



GIL TIRLET  
CHIRURGIEN-DENTISTE, MAÎTRE DE CONFÉRENCES  
ET CRÉATEUR DU RÉSEAU DES « BIOTEAM » EN FRANCE  
« **MA PHILOSOPHIE : HARMONISER UN SOURIRE  
MAIS NE PAS NUIRE GRÂCE À LA BIOMIMÉTIQUE** »

**Quelle est la place de l'esthétique en dentisterie ?**

L'esthétique a pris une place de plus en plus importante mais ce n'est pas une fin en soi.

Quelle que soit la demande du patient, elle est indissociable des impératifs fonctionnels et biologiques. On peut embellir un sourire à condition de ne pas nuire.

« Primum non nocere » c'est ma philosophie. Il s'agit de rendre les soins les plus invisibles possible mais aussi et surtout les plus conservateurs possible par une approche biomimétique.

**Qu'est-ce que la biomimétique ?**

La biomimétique est une démarche médicale qui vise à préserver les tissus et reproduire les propriétés mécaniques et optiques de la dent naturelle par les restaurations.

Les matériaux céramiques et composites sur le marché aujourd'hui nous permettent cette approche conservatrice.

C'est un changement de paradigme important par rapport au référentiel souvent trop systématique de la couronne périphérique.

**Pourquoi cette démarche est-elle si importante dans l'approche esthétique ?**

La biomimétique donne un cadre. Par exemple, en première intention, on répare une dent partiellement cassée avec une stratification composite plutôt qu'avec une facette, ainsi on ne touche pas à l'émail. On choisit la conduite à tenir en fonction d'un gradient thérapeutique.

**Mais ces soins conservateurs coûtent plus chers pour le patient...**

Cela peut être le cas pour certaines thérapeutiques non prises en charge comme les éclaircissements, l'érosion-infiltration, les facettes de céramiques collées. À nous de proposer une autre façon de soigner, il ne faut pas

que nos traitements soient uniquement dictés par des impératifs économiques. Les impératifs biologiques de préservation de l'organe dentaire sont tout aussi importants. Cela a un véritable impact en termes de santé publique. Les patients y gagnent sur le long terme.

**Vous êtes à l'initiative du réseau des Bioteam. De quoi s'agit-il ?**

J'ai longtemps animé en tant qu'enseignant une consultation d'esthétique au sein du service d'odontologie de l'hôpital Charles-Foix à Ivry-sur-Seine.

En 2013, celle-ci est devenue la Bioteam Paris, sous l'impulsion du groupe international « Bioémulation » auquel j'appartiens depuis plusieurs années. Il s'agit d'une pépinière de jeunes chirurgiens-dentistes, qui permet entre autres le partage des connaissances et le travail en groupe et qui fonctionne aujourd'hui en dehors de l'hôpital. Plus de dix Bioteams se sont créées un peu partout en France.



## Vers une approche moins mutilante des soins

La dentisterie réparatrice s'impose comme le challenge à relever pour l'ensemble des praticiens. En finir avec le credo : on dévitalise, on met un inlay-core ou on fait une couronne, et plutôt - c'est mieux remboursé - de la céramo-métallique dont la chape laisse émerger, au fil du temps, un liseré noir sur la gencive ! : « *J'ai eu la chance à la fin de mes études d'être sensibilisée à une approche moins mutilante des dents*, témoigne Lucie-Jeanne Antonio, omnipraticienne à Paris. *J'ai fait un stage à Berlin dans une structure hospitalo-universitaire, les soins enseignés en Allemagne sont beaucoup plus conservateurs qu'en France. Puis j'ai suivi l'enseignement de Gil Tirlet, maître de conférences, au sein d'une consultation esthétique à l'hôpital Charles-Foix et je reste aujourd'hui dans une dynamique d'échanges de connaissances au sein du réseau Bioteam de Paris.* » La jeune femme parle avec enthousiasme. Quand on lui objecte que les soins conservateurs sont très chers pour le patient, elle rétorque : « *On rembourse mieux mais on détruit les dents, est-ce ça la solution ? Quand on explique les enjeux au patient, il comprend très vite.* » Et il est très très reconnaissant... Et Lucie-Jeanne Antonio de se souvenir d'une patiente anorexique qui lui a dit : « *Grâce à vous, je peux sourire à nouveau* ». Celle-ci avait ses dents dans un état de délabrement avancé, complètement érodées en raison de ses vomissements répétés. « *Les premiers rendez-vous ont été consacrés à une éducation à l'hygiène orale et je lui ai demandé de s'engager à ne plus vomir, de soigner son anorexie, sans quoi les traitements que je lui proposais seraient voués à l'échec*, raconte-t-elle. *J'ai posé des composites sur quatre molaires du bas, puis différents types de facettes sur les autres dents abîmées.* »



« *C'est au dentiste traitant de faire une première analyse de la situation pour voir si l'orthodontie peut s'insérer dans le plan de traitement esthétique.* »

**Guillaume Joseph**

## Des avancées considérables en esthétique

La pose de facettes est une avancée considérable sur le plan esthétique... mais si elle évite la mise en place de couronne, elle suppose de fraiser l'émail de la dent pour permettre son collage. « *Il existe toutefois des facettes dites sans préparation qui évitent de tailler les dents*, » objecte Marie Chrétien-Franceschini de Paris.

## FICHE PRATIQUE

### Élaborer un traitement esthétique

Embellir le sourire d'un patient peut constituer une opération complexe avec en perspective plusieurs dents à traiter. Pour élaborer un projet esthétique précis et communiquer avec les différents intervenants (prothésiste, patient), il est impératif de disposer d'outils précis.

Tout commence par l'analyse de l'état dentaire du patient, via un examen clinique, des radiographies et des photographies. Une empreinte réalisée en bouche permettra de fabriquer un modèle de travail. Selon votre équipement, vous avez ensuite trois possibilités.

#### · DISPOSITIF PHYSIQUE

Le Ditramax est un appareil qui permet d'indiquer sur le modèle de travail les lignes de référence du visage et évite ainsi les erreurs d'agencement des dents. Ce dispositif métallique présente des tiges, un cadre principal dans lequel le patient insère sa tête et une fourchette qu'il doit mordre. Le dispositif est positionné sur l'axe de la fourchette de façon à enregistrer les lignes de références (axe sagittal médian, ligne bi-pupillaire, plan de Camper) puis le plan de Camper est enregistré à l'aide des tiges latérales. Le dispositif est enlevé de la bouche du patient. On positionne alors le modèle de travail et on effectue avec un guide le marquage horizontal et vertical des lignes de référence. Cela permet au

prothésiste d'avoir une orientation spatiale du moulage. À partir de celui-ci, il réalise le projet esthétique en cire (wax-up).

#### · CONCEPTION VIRTUELLE

La photo numérique et les logiciels informatiques permettent de prendre des mesures sur écran et de montrer immédiatement sur écran le projet esthétique que vous envisagez. Les données seront transférées au prothésiste qui réalisera un wax-up afin de donner au patient un aperçu du projet esthétique.

Ensuite, au cabinet, le praticien duplique le wax-up via une clé en silicone. Une résine est coulée dans la clé qui sera insérée en bouche pour réaliser un masque (le mock-up) destiné à rester quelques jours à plusieurs semaines en place, le temps nécessaire à l'analyse des données esthétiques et fonctionnelles avant de pouvoir passer à la phase du traitement définitif (facette, implants...).

#### - Logiciels non spécialisés

Des logiciels tels que Keynote ou PowerPoint permettent de concevoir des projets esthétiques en suivant des protocoles précis en termes de photographies puis d'éléments et de mesures à tracer sur écran. Ils demandent une formation pour en maîtriser les fonctionnalités mais l'analyse esthétique est totalement libre et adaptable.

En France deux d'entre eux sont particulièrement utilisés.

· 1- Le Digital Smile Design (DSD) est la première méthode connue, elle a été développée en 2007 par les brésiliens Christain Coachman (chirurgien-dentiste et prothésiste)

et Livio Yoshinoga (architecte), elle permet de cartographier tous les éléments du visage du patient, de lui superposer l'image d'un sourire issu d'une base de données et de l'adapter au patient.

· 2 - Le VEP (Virtual Esthetic Project) développé en 2014 par les prothésistes français Hélène et Didier Crescenzo se distingue par un protocole photo plus rigoureux (cadrage photographique précis aux trois échelles (visage, sourire, dento-gingivale) et utilisation du logiciel Keynote pour des étapes facultatives.

#### - Logiciels dédiés

Les logiciels dédiés à la réalisation de projet virtuel dentaire guident le praticien dans les différentes étapes, permettent une réalisation plus rapide, une meilleure simulation grâce à une banque de dents virtuelle. Ce sont Nemo DSD, Digital Smile System, Romexis Smile Design, Smile designer Pro. L'opérateur choisit dans la banque d'images la denture la plus adaptée au patient. De nombreux logiciels dédiés peuvent s'intégrer à la conception et fabrication assistées par ordinateur (CFAO). Il s'agit d'un processus de conception de prothèses à partir d'une empreinte optique en bouche qui sera transmise en laboratoire ou bien traitée au cabinet avec une station d'usinage.

Cette méthode demande une formation adéquate et un investissement important. La technique directe permet la réalisation de prothèses en une séance, la technique indirecte permet l'envoi des données numériques au prothésiste qui se charge de l'usinage des pièces.

« Il existe des facettes dites sans préparation qui évitent de tailler les dents. »

**Marie  
Chrétien-Franceschini**

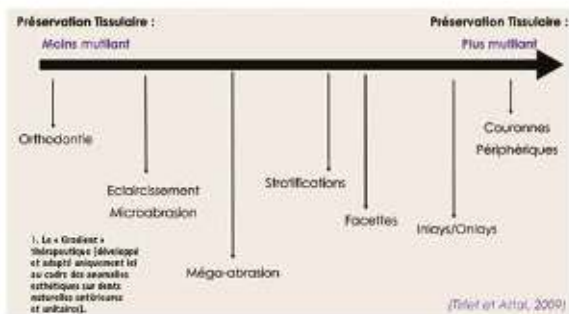
« J'adore en faire mais j'en réalise très peu, s'exclame de son côté Mélanie Giallo, omni praticienne à Biarritz et présidente de la Bioteam du Sud-Ouest. Je reconstruis très souvent les dents par stratification de composite. Je n'enlève pas de matière, j'en ajoute et je préserve ainsi le capital tissulaire. Je me réfère au gradient thérapeutique élaboré par Gil Tirllet et Jean-Pierre Atal (voir encadré) pour choisir le traitement le moins mutilant. »

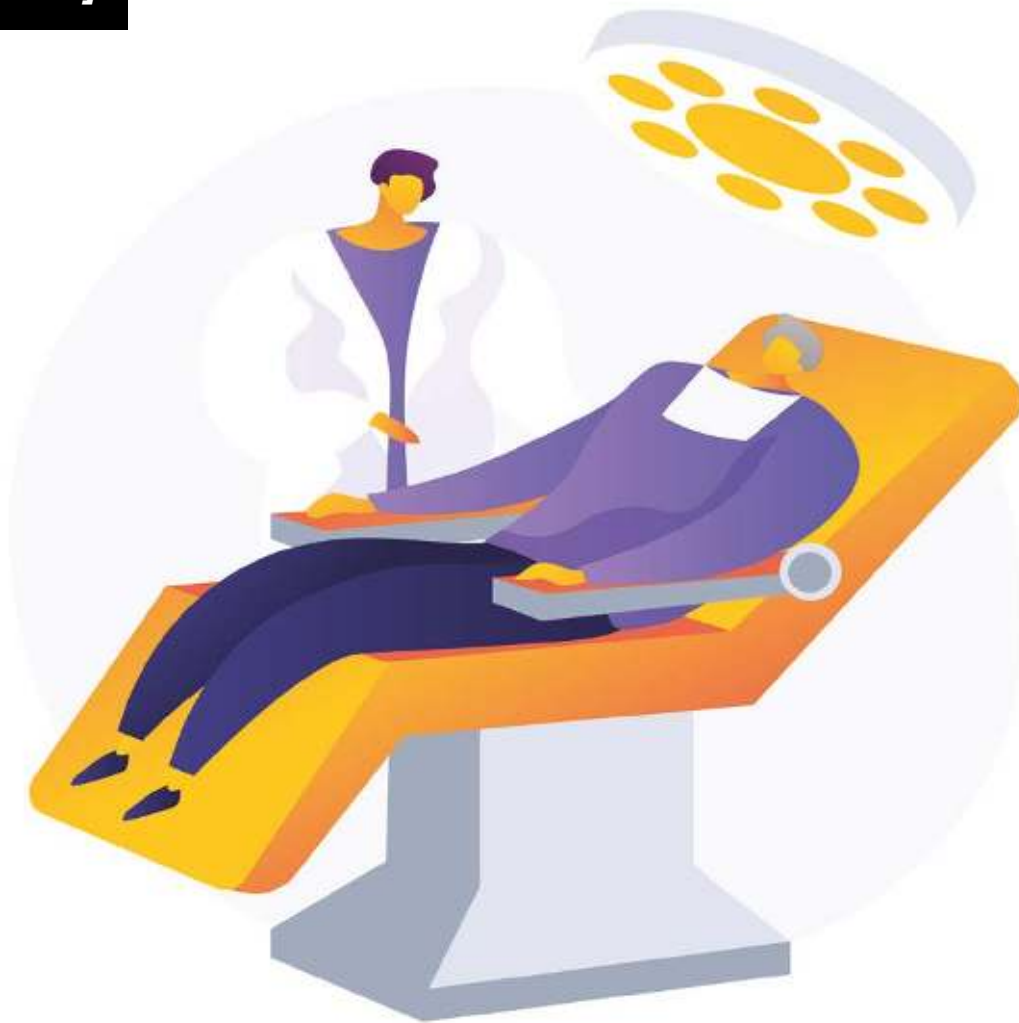
Selon ce gradient thérapeutique, l'orthodontie est le traitement à privilégier. « Pour les cas simples, comme un léger encombrement sans problème de calage postérieur, nous pouvons proposer des gouttières d'alignement à nos patients mais dès qu'il s'agit d'un problème plus complexe, j'oriente vers un orthodontiste », dit Lucie-Jeanne Antonio. L'orthodontie consiste à déplacer une ou plusieurs dents progressivement par des pressions ou tractions régulières, mieux vaut recueillir l'avis d'un spécialiste. Pour Guillaume Joseph, orthodontiste à Aix-en-Provence, il est primordial de travailler main dans la main avec l'omni praticien. « C'est au dentiste traitant de faire une première analyse de la situation pour voir si l'orthodontie peut s'insérer dans le plan de traitement. Cela demande une vision d'ensemble de la denture et des lignes de référence du visage. Nos traitements sont indiqués en cas de chevauchement, de malpositions sévères, de malocclusion ou de supraclusion, d'anomalie du nombre de dents, de diastème. »



### **Gradient thérapeutique Un outil pour choisir le traitement esthétique le moins mutilant**

Le gradient thérapeutique est un concept pour guider la réflexion du praticien devant une demande esthétique. Il a été élaboré en 2009 par deux chirurgiens-dentistes précurseurs dans le domaine Gil Tirllet et Jean-Pierre Atal. Il présente les traitements du moins mutilant au plus mutilant sur un axe horizontal. L'objectif pour le praticien sera de préserver au maximum les tissus sains tout en prenant en compte la demande du patient et ses besoins en termes médicaux.





« Je reconstruis très souvent les dents par stratification de composites. Je n'enlève pas de la matière, j'en ajoute. »  
**Mélanie Giallo**

### **Il n'y a pas d'âge pour l'esthétique**

Mélanie Giallo relate : « Il n'y a pas d'âge pour reconstruire une bouche. J'ai des patientes de 60 ans qui viennent pour un éclaircissement parce que leurs dents ont jauni. Lors du bilan, on s'aperçoit par exemple qu'il y a de graves usures au niveau des dents antérieures en raison d'un encombrement dentaire. On planifie alors un traitement orthodontique et un éclaircissement. C'est le meilleur moyen de préserver leur denture ».

On imagine l'émerveillement de la patiente qui recouvre l'éclat de son sourire. « L'éclaircissement des dents a longtemps eu

mauvaise presse auprès des praticiens eux-mêmes, constate Raphaël Boudas, nous avons vingt ans de recul, c'est une pratique sans danger, le seul effet indésirable notable est la sensibilité au chaud et froid. Nous proposons un traitement plus efficace que dans les bars à sourire ainsi qu'une plus grande durabilité (pendant 2 à 3 ans). Nous assurons une plus grande sécurité car nous vérifions l'absence de carie ou la perte d'étanchéité des dents avant application. »

En dentisterie, l'esthétique couvre un champ très large. Ainsi vous êtes autorisés à réaliser des injections d'acide hyaluronique au niveau de la sphère buccale, des sillons nasogéniens et des plis d'amer-tume pour le comblement des rides. En 2010 votre conseil national avait publié un communiqué en ce sens puis en 2012, c'était au tour du ministère de la Santé de confirmer cette compétence, précisant que ces injections devaient être effectuées dans un cadre thérapeutique et sécurisé.



## Atteindre un idéal de beauté

Mais dans une société qui tend à gommer toujours davantage les signes du vieillissement, face à certaines demandes, la dentisterie esthétique peut-elle être toujours considérée comme une thérapeutique ?

Gil Tirlet, omnipraticien à Paris, enseignant et créateur du réseau Bioteam, répond : « *Il n'y a pas spécifiquement une dentisterie esthétique, mais une dentisterie biomimétique qui se doit de respecter les tissus en première intention. Pratiquer un éclaircissement, cela fait partie de nos missions si les dents tachées ou jaunies génèrent un mal-être chez le patient demandeur.* »

Mais le risque n'est-il pas, à force de gommer les imperfections, de nous transformer en clones aux pommettes rebondies et au sourire de porcelaine ? Y aura-t-il encore demain des Vanessa Paradis pour arborer ses fameuses dents du bonheur qui contribuent à son charme ?

Atteindre un certain idéal de beauté qui correspond à une époque, a un rôle social. Dans toutes les sociétés humaines, les pratiques d'ornementation corporelle ont toujours existé. « *Mais nous devons veiller à ne pas trop uniformiser les visages*, dit Raphaël Boudas, *tel le tailleur qui fait un costume sur mesure.* » ●



# La chronique de

MATHIEU ROUPPERT



## Pourquoi et comment mesurer l'expérience patients ?

### LES AVIS PATIENTS, UN LEVIER DÉCISIF

Qu'on le veuille ou non, les chiffres parlent d'eux-mêmes : 9 internautes sur 10 consultent des avis d'autres personnes avant de confirmer leur choix, et un avis négatif suffit à faire fuir 25 % d'entre eux. Prendre soin de son e-réputation et collecter des avis sur sa fiche Google My Business, sur une plateforme « tiers de confiance », sont donc nécessaires dans cette nouvelle réalité où l'influence digitale n'est plus à prouver.

### ENCOURAGER LE PATIENT À DONNER SON AVIS

Obtenir ce précieux feedback permet d'entretenir la confiance. Non seulement cela permettra de désamorcer un possible mécontentement ou avis négatif, et de surcroît vous obtiendrez de précieuses informations sur les points forts ou les axes d'amélioration du cabinet à travers un questionnaire de satisfaction.

Automatiser et systématiser ce processus permet de gagner un temps précieux dans la collecte et mesure des avis patients. Par exemple, il est ainsi possible de programmer l'envoi automatique de SMS/e-mails à la fin de la première consultation et un questionnaire de satisfaction à la fin du traitement.

### APPORTER DE LA VALEUR AJOUTÉE AUX AVIS PATIENTS

Deux approches différentes, mais très complémentaires pour les cabinets dentaires. Ce que l'on appelle Online Reputation Management correspond à la gestion de l'e-réputation à travers la diffusion et le monitoring d'avis (notamment ceux de la fiche Google My Business).

Le Feedback Management, lui consiste à collecter, enrichir et exploiter le feedback, pour maximiser durablement la performance d'une organisation en optimisant l'expérience patient et en développant l'engagement de toutes les parties prenantes.

Chacun placera le curseur où il le souhaite en fonction de ses objectifs et pourra ainsi déléguer la mise en place de ce processus à une agence dédiée.

## PROBLÉMATIQUE

Quelle est la clé pour ne pas se lasser du métier ? Comment se forger une patientèle fidèle ? Une réputation sans faille ? Où trouver la force de rebondir lorsque l'accident survient ? Comment choisir les équipementiers avec qui on collabore ? Éléments de réponse avec le Dr Éric Le Guédard.



# DR ÉRIC LE GUÉDARD : « J'AI APPRIS À RELATIVISER »

**LE DR ÉRIC LE GUÉDARD EXERCE À SAINT-BRIEUC DANS LES CÔTES-D'ARMOR. UNE VILLE QU'IL N'A JAMAIS QUITTÉE DEPUIS SON PREMIER JOUR (DE VIE ET DE CHIRURGIEN-DENTISTE).**

Par Rémy Pascal / Photos Gaël Creignou

**D**e 1985 à 2020. Soit 35 ans de pratique et d'observation. Notre mensuel apprécie échanger avec des praticiens qui appartiennent à la génération du « grand changement ». Ces trois dernières décennies ont été le théâtre d'évolutions majeures. Si les techniques, les protocoles et les méthodes d'organisation ont été révolutionnés, pour le Dr Éric Le Guédard le principal n'a pas changé. « *Je soigne des gens, je n'oublie pas que sur le fauteuil je reçois des êtres humains. Mon éthique n'a pas évolué au profit des opportunités pécuniaires offertes par le métier. Je ne fais pas d'implants, je ne cours pas après l'argent.* » Voilà donc un praticien qui n'oublie pas qu'une vie est vite passée et que, la perdre à la gagner n'est pas un bon calcul.

## UN VOYAGEUR ENRACINÉ

Éric est un grand voyageur, un de ceux qui jamais ne se lassent d'aller explorer les horizons du monde. Il s'envole deux fois par an pour fouler les espaces sauvages avec une prédilection pour « *les zones désertiques loin de la foule qui offrent des vues étoilées inoubliables.* » Bref, notre praticien du mois a déjà parcouru des dizaines de milliers de kilomètres sur le globe. En totale opposition, professionnellement, il affiche un ancrage local extrêmement fort. « *J'ai travaillé dans trois cabinets différents mais situés sur la même place, je connais chaque pierre de Saint-Brieuc, j'y ai grandi et vu grandir les autres.* »

Depuis que le Dr Le Guédard s'est installé en 1985, il a noué des liens de confiance avec la très grande majorité de ses patients. Cela lui assure un planning sans case vide sauf celles qu'il maintient volontairement pour →





Notre praticien accompagne ses patients dans chacune des étapes de son parcours. Une manière efficace pour créer un lien de confiance.

## Le parcours

Ses parents avaient un ami chirurgien. Parfois, lors de dîners, il devait interrompre précipitamment son repas pour filer à l'hôpital assurer une urgence. *« Je garde le souvenir d'une tension permanente, les métiers dans l'univers de la santé m'intéressaient mais j'ai très vite compris que certains pouvaient venir parasiter la vie privée. »* Agile de ses doigts, bricoleur et amateur de modélisme, Éric Le Guédard entame sa première année à la faculté d'odontologie de Rennes en 1980. *« Je m'y suis un peu ennuyé, la faculté est assez déconnectée des cabinets libéraux, les logiques n'y sont pas les mêmes. L'été je travaillais chez des prothésistes, j'aimais découvrir leurs contraintes. »* Durant son parcours universitaire, Éric rencontre le Pr Jean Lecerf, un jeune enseignant. Lorsqu'il prend sa retraite en 2015, il rejoint le cabinet de son ancien élève pour une ultime expérience libérale jusqu'en 2019, année où il a définitivement quitté le métier. *« Nous avons apprécié travailler ensemble, je l'ai converti à l'utilisation du QuickSleeper, la transmission de savoir a donc été réciproque. »*

### • Trois déménagements

Diplômé en 1984, il rédige sa thèse dans la foulée sur la valorisation des déchets d'amalgame. Après avoir obtenu son « imprimatur », son travail précurseur est distribué dans toutes les facultés de France. L'année suivante, il devient le collaborateur de son chirurgien-dentiste traitant à Saint-Brieuc puis il s'associe avec lui en 1987, *« il m'a énormément appris, j'avais de solides bases théoriques mais franchement en termes de pratique, j'avais de quoi progresser. C'est une chance de croiser des praticiens qui partagent leurs connaissances avec générosité aux jeunes diplômés »*. En 1995, il rachète un cabinet de 50 m<sup>2</sup> situé dans un immeuble sur la place de la résistance, *« soit à moins d'une centaine de mètres de mon ancienne structure »*. À l'étroit, il profite en 2013 du départ d'un orthodontiste pour racheter son cabinet, *« lui aussi quasiment situé à la même adresse, au final, j'ai travaillé sur trois des côtés de la place de la Résistance de Saint-Brieuc »*.

prendre en charge les urgences et les premiers rendez-vous. *« Ce n'est pas une découverte, la délégation à une plate-forme en ligne parasite le lien direct que l'on entretient précieusement avec ses patients. Les retardataires deviennent plus nombreux, les nouveaux venus consomment leur rendez-vous médical et ne se projettent pas dans des soins à long terme. Après 35 ans de carrière, je reste persuadé que la meilleure optimisation du planning ne peut venir que d'une assistante formée en relation directe avec le chirurgien-dentiste. »* D'autant qu'Éric n'a jamais souhaité *« utiliser son métier pour devenir milliardaire mais pour prendre du plaisir à travailler. Une volonté accentuée depuis un accident survenu en 2011 »*.

## FAIRE FACE À L'IMPRÉVU

Le 30 septembre, alors qu'il est seul au cabinet durant sa pause méridienne, notre praticien est foudroyé par une douleur dorsale. Il s'écroule au sol. Après plusieurs minutes de stupeur, il parvient péniblement à se redresser et appelle les secours. Il décide finalement de ne pas les attendre pour rejoindre un cabinet médical situé à une centaine de mètres. Pris en charge, il est immédiatement conduit à l'hôpital. Il y restera 60 jours dont 18 dans le coma. *« Une dissection de l'aorte. 80 % des cas meurent avant d'être pris en charge. Moins de 10 % ne survivent pas à l'opération. Je suis donc un miraculé. »* À sa sortie de l'hôpital, le combat de la convalescence commence. Pendant quatre mois, il doit dormir assis, affaibli et soucieux de la suite à donner à sa vie et à son cabinet mais parallèlement heureux. *« J'ai compris la chance que j'avais de vivre, d'exercer mon métier, d'être avec mon épouse. La période a été difficile, j'ai compris la difficulté du statut libéral. Les assurances et les protections en cas de pépin sont nettement plus favorables aux salariés. C'est ainsi, j'ai pris le parti de ne pas me plaindre. »* En janvier 2012, seulement trois mois après son accident, Éric retourne travailler. Aujourd'hui, lorsqu'il reçoit des patients qui se laissent aller aux lamentations, il déboutonne son col de chemise et leur montre un fragment de ce qu'il appelle *« son alien, ma cicatrice, héritage de cet épisode douloureux. C'est une manière de les faire relativiser sur notre condition. Nous avons tous notre part* →





## NOUVELLE EDITION XO FLEX 2020

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

Rendez-vous sur [xo-care.com](http://xo-care.com) pour découvrir plus.

**EXTRAORDINARY DENTISTRY**





« Je ne comprends pas les chirurgiens-dentistes qui n'optimisent pas leur activité en formant un binôme avec leur assistante. »

**« Je tiens à mon indépendance, je ne travaille qu'avec des équipementiers que je choisis pour la qualité de leurs produits. »**



Le cabinet est désormais équipé d'un distributeur automatique et sans contact de solution hydroalcoolique.

*de chagrin ou de souffrance, mais nous restons très protégés. Aujourd'hui la mort m'angoisse moins, je suis devenu plus philosophe. »*

## **15 000 ANESTHÉSIES AU QUICKSLEEPER**

« Les soins dentaires sont parfois douloureux financièrement mais aussi physiquement. Nous ne pouvons pas modifier le montant de nos honoraires, en revanche, la gestion de la douleur nous appartient. » Depuis 2005, après une rencontre avec Olivier Villette de la société Dental Hi Tec, le Dr Le Guédard s'est converti à l'utilisation du QuickSleeper. « Avant de connaître cet appareil, je ne comprenais pas trop son utilité. Le jour où la voie d'accès a évolué grâce au Dr Éric Pasquier en passant par le sommet du septum, nous avons pu profiter des avantages d'une anesthésie ostéo-centrale indolore, immédiate et durable. » Éric n'oublie pas le principal argument qui pousse les patients à recommander leur chirurgien-dentiste : l'absence de douleur. « On peut le regretter mais même après une super endo, le critère d'évaluation sera la douleur. Je ne comprends pas pourquoi cet équipement n'est pas



*dans tous les cabinets, personnellement j'ai un avant et un après QuickSleeper. » Cet « après » se chiffre aujourd'hui à 1 000 anesthésies par an, soit près de 15 000 depuis sa rencontre avec Olivier Villette. Aujourd'hui, le Dr Le Guédard collabore en confiance avec Dental Hi Tec. Il a participé au développement de la 4<sup>e</sup> puis de la 5<sup>e</sup> version et a donné des conférences de présentation dans des dizaines de pays, de la Corée du Sud aux États-Unis. Pourtant, lors de ses premiers échanges avec l'entreprise française, il observait une certaine réserve, « j'avais notamment refusé que l'on m'offre le QuickSleeper 3, je tiens à mon indépendance, je ne travaille qu'avec des équipementiers que je choisis pour la qualité de leurs produits. »*

## UN ÉQUIPEMENT POUR S'ORGANISER

*« Il y a trois choses qui me sont indispensables pour travailler. Mon fauteuil Pelton & Crane, mon assistante et mon QuickSleeper. Au fil des années, il est devenu un des éléments majeurs de mon organisation. »* Premièrement car il permet de faire des rendez-vous longs souvent appréciés par les patients. *« Les nouvelles mesures liées au Covid-19 n'ont pas bouleversé mon quotidien. Hormis pour les diagnostics, la durée de mes consultations est rarement inférieure à une heure. Avec cette plage horaire, je suis en mesure de proposer a minima, l'équivalent de trois rendez-vous. Les patients font vite leur compte et moi aussi. »* Le



Comme le Dr Le Guédard travaille à quatre mains, les appels téléphoniques sont dirigés vers un répondeur.



Depuis le début de sa carrière, notre praticien a travaillé sur trois des côtés de la place de la Résistance de Saint-Brieuc.

## Du côté de Saint-Brieuc

Saint-Brieuc est située en Bretagne et compte une population de presque 45 000 habitants appelés les Briochins. Avec 171 721 habitants, l'aire urbaine est la plus peuplée du département des Côtes-d'Armor. La Ville possède une gare SNCF située sur la ligne Paris-Brest, pratique pour rejoindre rapidement la capitale !

Le département des Côtes-d'Armor compte 347 chirurgiens-dentistes, soit une densité de 58 praticiens pour 100 000 habitants (67 en moyenne nationale). 18 sont salariés (soit 5 % contre 14 % en moyenne nationale). L'âge moyen de la profession y est de 46,9 ans (46,9 en moyenne nationale)

et la part des plus de 65 ans seulement de 5,2 % (8 % en moyenne nationale).

Les Estivales de Volley sont une manifestation organisée par l'association Armor Volley Ball qui se déroule pendant 10 jours. Elles proposent des tournois de *beach-volley* qui réunissent plus de 1 800 équipes qui disputent sur la centaine de terrains montés près de 7 000 matchs !

Investi depuis des années dans l'association, le trésorier n'est autre que le Dr Éric Le Guédard. Malheureusement en raison de la crise sanitaire la manifestation a été annulée cette année.



Le cabinet a volontairement opté pour des matériaux et des couleurs qui s'apparentent davantage à un salon qu'à une clinique dentaire froide et standardisée.

## Éric considère Céline son assistante comme une ressource indispensable à son cabinet.

Dr Le Guédard propose des conférences intitulées : « Anesthésie ostéo-centrale : optimisation des rendez-vous longs et leviers de rentabilité ». Il y explique avec le Dr Stéphane Diaz comment tirer avantage de l'acte anesthésique pour planifier des regroupements de soins, alléger la gestion du planning, et *in fine* optimiser la rentabilité de son cabinet. « Certes l'appareil coûte approximativement 6 000 € mais il me permet d'utiliser moins de car-pules, moins d'aiguilles et surtout de gagner du temps car je supprime le temps improductif entre les rendez-vous, approximativement une heure par jour. À 200 € le coût horaire de mon cabinet, cette organisation est rapidement rentable et devient un argument face à des patients qui n'ont pas envie de subir trois anesthésies avec les désagréments associés. »

### APPRENDRE À DÉLÉGUER

Nous l'avons dit plus haut, Éric considère Céline son assistante comme une ressource indispensable à son cabinet. Il voit en elle

le premier visage du cabinet, sa première voix aussi. « Comme nous travaillons à quatre mains, les appels téléphoniques sont dirigés vers un répondeur. »

L'après-midi, le Dr Le Guédard reprend son activité à 15 heures, Céline en profite pour rappeler les patients et s'occuper de la stérilisation. « Elle est ultra-performante, je ne comprends pas les chirurgiens-dentistes qui n'optimisent pas leur activité avec une assistante. À mon sens, elle génère 40 % du chiffre d'affaires et assure la parfaite organisation de la vie du cabinet. » Avec les années, notre praticien a appris à déléguer mais continue de présenter les devis et de procéder au paiement. Il estime que ce rôle lui appartient et n'a « aucune gêne à parler finance avec ses patients, au contraire, c'est un élément central, je dois écouter et comprendre pour améliorer mes services. ». Éric fait appel à ses confrères dès lors qu'ils sont plus experts que lui dans un domaine. « Mes formations en endodontie et parodontologie m'ont enseigné une chose essentielle : à ne pas dépasser mon niveau de compétences. Et puis, il faut savoir se poser les bonnes questions. Par exemple, en endodontie un microscope coûte 25 000 euros. En ai-je vraiment besoin ? Envie ? Est-ce un investissement rentable ? Correspond-il à ma patientèle ? Pour toutes ces raisons, je ne fais pas d'implantologie ou de greffe. » →





**BINHAS GLOBAL  
DENTAL SCHOOL**

# SEUL ORGANISME DE FORMATION MULTI-SPÉCIALITÉS



Omnipratique



Orthodontie



Paro/Implanto



Esthétique



Pédodontie



Endodontie



## Des cycles de formation

En Présentiel

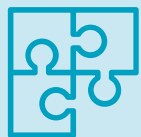
En E-learning



## Du consulting

Des missions de conseil

Un accompagnement sur mesure



## Des modules indépendants

Non-cliniques

Cliniques

Mieux-être



## Et bien plus encore...

Découvrez nos nouvelles formations sur

[www.bgds.fr](http://www.bgds.fr)



contact@binhas.com



04.42.108.108

## En chiffres



**35 ans**  
de pratique

**33 heures**  
au fauteuil  
par semaine

**8 à 10 heures**  
de travail annexe

**6 jours**  
de travail par semaine

**1 heure**  
la durée moyenne des  
rendez-vous



**Entre 8 et 10 patients**  
par jour



**15 000 anesthésies**  
avec le QuickSleeper



**10 minutes**  
à pied entre le cabinet et le  
domicile



**10 semaines**  
de congé



Éric ramène de ses nombreux voyages des pièces qui viennent ensuite décorer son lieu de travail.

## UN MÉTIER EN ÉVOLUTION

« Lorsque j'ai commencé à exercer en 1985, 90 % de mon temps de travail était consacré aux soins et 10 % à la paperasse. Aujourd'hui cette part a dû grimper à 30 %. Pour proposer une couronne, le devis fait deux pages... J'invite même mes patients à les étudier tranquillement chez eux. »

Face à cette bureaucratisation, le Dr Le Guédard ne s'étonne pas de voir les jeunes diplômés rêver d'implantologie pour générer de fortes plus-values ou ambitionner de se faire recruter comme salariés dans un centre de santé. « Aujourd'hui il faut rendre des comptes pour tout. J'appartiens à une génération de praticiens qui a vu le métier changer. Je pense que le caractère libéral ne séduit plus, les jeunes sont peut-être moins travailleurs, moins enclins à s'exposer à des risques aussi. Je ne juge pas leur





# Procodile

## Agile et performant

Lime en mouvement alternatif asymétrique, avec une haute résistance à la fatigue cyclique pour une mise en forme sécurisée.



Grands espaces pour une évacuation optimale des débris

Ame centrale avec conicité cylindroconique pour une meilleure flexibilité

### Découvrez l'EndoPilot et le mouvement ReFlex

Moteur endodontique avec pédale Bluetooth et localisateur d'apex tout-en-un, l'EndoPilot est doté du mouvement alternatif asymétrique ReFlex, capable de mesurer la résistance exercée sur la lime et d'adapter le mouvement en conséquence.

Nouveauté







Le Dr Le Guédard prend en charge ses patients sans penser qu'il perd de l'argent ou qu'il ne les reverra peut-être jamais pour des soins à valeurs ajoutées.

## FACE À LA CRISE

« J'ai vécu cette période avec prudence et incertitude. Les interrogations étaient nombreuses et souvent sans réponse. L'anxiété était palpable. Je n'ai pas voulu céder à la panique, d'autant que je suis moi-même à risque depuis 2011 en raison de ma dissection aortique, ma septicémie et ma double embolie pulmonaire. C'est aussi notre rôle de professionnel de santé de garder la tête froide. Les chirurgiens-dentistes ont globalement été actifs durant la crise, aujourd'hui on s'en remet au conseil national de l'Ordre pour la suite. » Dans le même sens que l'Union Dentaire qui propose un supplément de 72 € lors de la réalisation d'un ou plusieurs actes techniques à effet aérosol au cours d'une séance de soins, le Dr Le Guédard estime que la nomenclature doit évoluer. « Ce supplément est la compensation économique des coûts que subissent les cabinets dentaires pour mettre en application les bonnes pratiques recommandées par la Haute autorité de santé, notamment le temps préconisé pour l'aération entre chaque patient ». Avant la crise, notre praticien était déjà équipé d'un appareil de désinfection des surfaces par voie aérienne, un Nocospray de WH. « En février, quand j'ai compris ce qui nous attendait, j'ai immédiatement acheté un purificateur d'air par UV-c modèle Siluxe de Uvrer Anemo, il brasse 100 m<sup>3</sup> par heure. »

*position, c'est un constat. »*

Notre praticien aime prendre le temps de faire un « vrai détartrage complet » sans penser qu'il perd de l'argent ou qu'il ne reverra peut-être jamais ce patient pour des soins à valeurs ajoutées, « mon métier consiste à soigner, pas à m'enrichir. » Éric est persuadé que les années ont construit une patientèle à son image, « elle s'éduque » et ne doit pas « gouverner le cabinet ». Lui s'efforce de respecter précisément ses horaires et attend une réciprocité de la part de ses patients, « ils ont droit à un seul joker... ».

Depuis son accident en 2011, il a revu son emploi du temps. Il travaille du lundi au samedi mais seulement trois après-midi échelonnées dans la semaine ce qui lui permet de toujours avoir « des lendemains cool » lorsque ses journées sont complètes. « J'habite à 10 minutes à pied du cabinet, je prends 10 semaines de congé par an. J'apprécie mon rythme actuel, je ne me lève pas en calculant les jours qui me séparent de la retraite. Le métier a évolué mais il ne m'a jamais lassé, j'espère le pratiquer le plus longtemps possible. » ●

# Avec la gamme Eurus, un vent nouveau souffle sur Belmont



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



**Belmont**  
[www.belmont.fr](http://www.belmont.fr)

Dans le cadre d'une démarche de développement durable de votre pratique, il me paraît opportun de faire un peu de sémantique sur les termes environnementaux utilisés dans les supports de communication. Le néologisme **éco** utilisé seul signifie écologie, cela sans aucune assurance de valeur environnementale. Il en est de même du terme **bio** qui semble vous engager vers une promesse environnementale et des produits et services « issus de la nature ». Attention, il ne faut pas confondre avec le label bio agricole doté d'un cahier des charges précis. Pour l'adjectif **vert**, outre le clin d'œil à la nature, son utilisation sans complément n'est pas un garant de qualité environnementale. Préférons produits ou pratiques définis par des allégations reconnues : une allégation environnementale est une expression utilisée pour mettre en avant la qualité d'un produit au regard de la protection de l'environnement \*. Ces termes vous permettront de mieux questionner vos fabricants et les comprendre.

**Biodégradable** s'applique à une substance qui peut, sous l'action d'organismes vivants (bactéries) se décomposer en éléments divers sans effet nuisible pour l'environnement. L'action s'apprécie en prenant en compte le degré de décomposition et le temps nécessaire pour l'obtenir.

L'allégation « biodégradable » doit porter sur l'ensemble du produit. Sinon, il faut indiquer si c'est le produit, l'emballage ou une substance qui est concerné. Ainsi, pour un désinfectant à base de H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>, on peut indiquer : « se décompose en H<sub>2</sub>O et O<sub>2</sub> ». Même biodégradable, un emballage peut avoir, le temps du processus, un impact négatif sur l'environnement : faites le tri de vos emballages avec la bonne filière. **Biosourcé** s'emploie pour définir un produit ou matériau entièrement ou partiellement fabriqué à partir de matières d'origine biologique. Un plastique peut-être biosourcé mais pas biodégradable, être biosourcé et biodégradable, mais également être biodégradable sans être biosourcé. Des dispositifs en plastique biosourcé sans utilisation de matières fossiles (à base de PLA de canne à sucre, ou d'amidon de maïs existent (plateau, canules...) ; la limite de l'intérêt écologique étant souvent la provenance non locale avec un impact dû au transport.

**Recyclable** signifie que l'on peut, avec un minimum de perte, utiliser pour une nouvelle production, tout ou partie d'un produit, pour peu qu'il soit associé à une filière de récupération qui lui offre un débouché commercial.

Il serait plus informatif de parler de taux de recyclabilité d'un produit correspondant au taux de matériaux recyclables ou



LE CABINET ÉCO-RESPONSABLE

## Faites le tri dans votre vocabulaire

valorisés en fin de vie. Le papier recyclé est un bon exemple de réutilisation ; vous avez le choix entre un papier avec fibres nouvelles, un mélange de fibres nouvelles et recyclées ou des papiers totalement recyclés (plus grisâtres).

L'allégation **sans substance x** qui permet au produit de se distinguer dans sa catégorie ne doit être employée que si la substance n'a jamais ou n'est plus utilisée dans la famille de produits concernée.

On repère parmi les fabricants des composites, résines, dentifrices à hautes performances formulés **sans addition de BisGMA, TEGDMA, Dioxyde deTi et plus biocompatibles**. Cela indique la capacité de ces matériaux à ne pas interférer, ni dégrader, le milieu biologique dans lequel ils sont utilisés, pour le respect de la santé des patients et des praticiens ! Assurément une des clés d'avenir au niveau des produits éco-conçus dans le dentaire. Cette liste non exhaustive d'allégations vous aidera à être attentif afin d'éviter les arguments de type « greenwashing » qui désignent une communication utilisant l'argument écologique sur un produit ou une démarche ne présentant qu'un intérêt minime.

\* Guide des allégations environnementales Ademe, CNC / Norme AFNOR ISO14021. ●

Le Dr Moock est fondateur du site [www.ecopraticien.fr](http://www.ecopraticien.fr)



# mon guide

49

PRIVILÉGIER LE MADE IN FRANCE  
APRÈS LA CRISE ?

STRATÉGIE

54

DIMINUER LE NOMBRE  
DE RENDEZ-VOUS ANNULÉS :  
C'EST POSSIBLE

ORGANISATION

58

AMÉLIORER SA RELATION  
AU PATIENT EN DÉCODANT  
SON STRESS

COMMUNICATION





NICHROMINOX - 18, rue des Frères Lumière - F-69720 SAINT-BONNET-DE-MURE - FRANCE

# NICHROMINOX

TÉL. 04 78 74 04 15 - Fax 04 78 01 61 80 - office@nichrominox.fr - www.nichrominox.fr

## SUPPORTS D'ENDO NOUVELLE GÉNÉRATION : LES ENDO ZIPPO



**ENDO ZIPPO 6**

Réf. 182153

Format 2,3 x 3,5 x 5 cm

**28,00€**



**ENDO ZIPPO 8**

Réf. 182154

Format 2,3 x 4,5 x 5 cm

**35,40€**

La créativité  
de l'artisan



La rigueur  
de l'industriel



**ENDO ZIPPO 12**

Réf. 182155

Format 2,3 x 5,5 x 5 cm

**44,20€**



**ENDO ZIPPO 16**

Réf. 182156

Format 2,3 x 6,6 x 5 cm

**55,00€**

Plus d'info sur :  
[www.nichrominox.fr](http://www.nichrominox.fr)

Dispositifs médicaux de Classe I - Fabricant NICHROMINOX. Lire attentivement les instructions figurant sur la notice ou l'étiquetage avant toute utilisation. Non remboursés par les organismes d'assurance maladie.



© istock / AlanzadDesign

## Privilégier le *Made in France* après la crise ?

PAR IRÈNE LACAMP

**AFIN DE SOUTENIR LES INDUSTRIES FRANÇAISES ET D'ENCOURAGER L'AUTONOMIE DU SYSTÈME DE SANTÉ, FAUT-IL PRIVILÉGIER LE MATÉRIEL D'ART DENTAIRE « MADE IN FRANCE » ?**  
**AFIN DE FACILITER VOS PRISES DE DÉCISION, SOLUTIONS CABINET DENTAIRE REVIENT SUR LES MOTIVATIONS OU HÉSITATIONS COURAMMENT AVANCÉES.**



**P**our beaucoup de Français, la crise du Covid-19 semble s'être accompagnée d'une prise de conscience : les industries de santé françaises dépendent de nombreux fournisseurs même pour la fabrication de produits de santé de base tels que des masques de protection. Si cette épidémie remet en cause le système industriel actuel, elle interroge également les modes de consommation de chacun, dans la vie privée comme dans la sphère professionnelle.

## Différentes raisons de se tourner vers le Made in France

Ce qui est certain, c'est que pour être durable, un changement de mode de consommation doit être guidé par une réelle motivation. « *Se tourner vers le Made in France relève pour moi d'une volonté, d'une éthique personnelle* », révèle le Dr Catherine Rossi. Or, depuis plusieurs années, de nombreux consommateurs semblent décidés à privilégier les productions nationales, voire locales. Et au regard des contenus publiés par la presse généraliste, la crise du Covid-19 pourrait avoir encore augmenté l'intérêt des consommateurs pour le *Made in France*. Mais quelles motivations pousseraient la population à privilégier des produits fabriqués dans le pays ?

Dans le contexte épidémique actuel, qui a amené des risques de pénuries, on peut imaginer que des consommateurs souhaitent privilégier le *Made in France* dans l'objectif de soutenir l'autonomie industrielle française. Cet argument n'est en fait pas nouveau. En 2017, 93 % des consommateurs du pays estimaient déjà qu'acheter un produit fabriqué en France était une manière de soutenir les entreprises françaises<sup>(1)</sup>. « *Acheter du matériel chez un prothésiste implanté à proximité du cabinet relève pour moi d'une volonté de sauver un savoir-faire français* », poursuit le Dr Rossi.

D'autres types de motivations militantes sont parfois avancées par les consommateurs afin d'expliquer leur intérêt pour le secteur du *Made in France*. 86 % des Français estimeraient par exemple qu'acheter un produit fabriqué en France garantirait une fabrication selon des normes sociales respectueuses des salariés. 87 % des consommateurs du pays pensent également que privilégier le *Made in France* contribuerait à la sauvegarde de l'environnement.

Mais surtout, la qualité des produits français constitue un argument décisif pour beaucoup de consommateurs.

## Des atouts certains

Les produits fabriqués en France sont en effet souvent considérés comme des produits d'une grande qualité, voire de luxe, et ce même dans certains pays étrangers. Dans le secteur des dispositifs médicaux (DM), c'est notamment la raison pour laquelle

la France, d'après le Pipame, est « le 2<sup>e</sup> acteur européen et le 4<sup>e</sup> acteur mondial pour les technologies et les dispositifs médicaux », les quelque 1 300 entreprises françaises du secteur exportant de nombreux produits, employant plus de 85 000 personnes et ayant généré en 2017 un chiffre d'affaires de 28 Md€. Le secteur du DM français semble donc loin d'être en déroute. C'est que ce secteur bénéficie d'un savoir-faire très recherché notamment pour la fabrication d'implants (prothèses), d'aides techniques, de systèmes de chirurgie mini-invasive et de consommables. « *Les DM français apparaissent par ailleurs rassurant dans la mesure où ils répondent à des normes que l'on connaît, à des standards de qualité et de sécurité clairs* », indique le Dr Rossi. La recherche et le développement sont aussi des points forts des entreprises françaises : celles-ci semblent particulièrement créatives, et les dispositifs qu'elles commercialisent apparaissent singulièrement innovants. Car la France constitue un pôle scientifique et d'ingénierie où des DM marquants ont été inventés. Les départements de recherche et de développement de diverses entreprises françaises sont par ailleurs dynamisés par leur légèreté (la plupart des entreprises françaises de DM sont des petites ou moyennes entreprises) ainsi que par leur proximité avec les consommateurs. « *Le dialogue avec les utilisateurs, avec les chirurgiens-dentistes, permet de faire évoluer les gammes de produits, de les amener à répondre à des exigences très précises, de les enrichir d'instruments presque personnalisés* », indique Arlette Lefranq-Lumière, directrice de Nichrominox, entreprise qui conçoit et fabrique du matériel d'art dentaire au même titre que d'autres sociétés françaises comme Acteon, Airel, Anthogy, Biotech Dental, Dental Hi Tec, Elsodent, Gamain, Global D, Meunier Carus, Micro-Mega, Septodont, Société des Cendres...

Cette proximité avec les consommateurs constitue également un argument de poids auprès des clients des entreprises françaises. « *Elle facilite les commandes et réduit les délais de livraison* », explique Arlette Lefranq-Lumière. Cette proximité passe également par des services après-vente efficaces. Or les entreprises de DM présentent des positionnements souvent fortement ancrés sur l'après-vente, révèle une enquête du Pipame réalisée en 2017.

## Le coût de la fabrication française

Cependant, bien que de nombreux consommateurs affirment que la qualité d'un produit est le premier critère susceptible de guider leurs achats, un frein à la consommation de matériel *Made in France* couramment avancé concerne le coût de ce dernier. Par rapport aux chaînes de production implantées dans des pays étrangers et en particulier en Asie du Sud-Est, des surcoûts sont en effet générés en France par les taux →

# 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

horaires des salaires des employés, par des charges salariales importantes, par la couverture sociale des ouvriers : la main d'œuvre française coûte plus cher que la main d'œuvre indienne, thaïlandaise ou chinoise, par exemple. « *Les produits Made in France sont en moyenne 10 à 20 % plus chers que les produits fabriqués à l'étranger également pour des raisons relatives à leur cahier des charges* », estime ainsi Arlette Lefrancq-Lumière. Des écarts de prix varient toutefois en fonction de l'origine des produits. Si les DM chinois, par exemple, apparaissent beaucoup moins coûteux que les DM français, ce n'est pas le cas de produits européens ou américains, dont les frais de transports contribuent à augmenter le prix.

Le coût du *Made in France* pourrait par ailleurs être abaissé par l'adoption de deux stratégies : l'automatisation des chaînes de production et la diminution des marges des industriels. « *L'image de la chirurgie dentaire semble aussi parfois provoquer l'augmentation du prix de certains produits, ce problème pouvant être rapidement résolu par l'engagement des fabricants et des distributeurs* », affirme le Dr Rossi.

## Un manque de transparence ?

La praticienne pointe par ailleurs un autre frein à la consommation de matériel *Made in France* par les chirurgiens-dentistes : le manque de clarté affiché par certains catalogues concernant l'origine des produits proposés. « *Lorsqu'un dentiste ou assistant dentaire souhaite commander des produits, il n'a pas le temps d'effectuer des recherches pour chaque instrument ou consommable dont il souhaite faire l'acquisition. Afin de faciliter l'achat de produits fabriqués en France, les industriels ou les distributeurs pourraient faciliter la lecture de la provenance du matériel* », explique-t-elle.

Alors que 92 % des Français souhaiteraient être informés de la provenance des produits par un marquage spécifique <sup>(2)</sup>, un autre défaut de clarté se fait sentir : celui de la définition même d'un produit fabriqué en France. Le ministère de l'Économie rappelle en effet que la notion de « *Made in France* »

ne correspond pas à un marquage unique et spécifique. « *En Europe, le marquage de l'origine des biens non alimentaires est facultatif* », rappelle-t-il dans un guide destiné aux entreprises <sup>(3)</sup>. Les chaînes de production pouvant être très complexes et réparties dans plusieurs pays, le gouvernement précise qu'un produit prend l'origine du pays où il a subi sa dernière transformation substantielle : un instrument de chirurgie dentaire dont seul l'assemblage final a été réalisé en France pourra donc être considéré comme un produit fabriqué en France, au même titre qu'un produit construit dans le pays de A à Z, qui ne bénéficie pas d'un marquage spécifique.

De nombreux labels et marques de certification ont cependant vu le jour, leur multiplication ne permettant toutefois pas de les distinguer facilement les uns d'entre les autres. Néanmoins, une marque de certification apparaît particulièrement fiable : la marque NF, délivrée par Afnor Certification.

## La production française quantitativement insuffisante

Enfin, passer intégralement au *Made in France* pour tout son matériel d'art dentaire semble difficile, voire impossible : certains produits ne sont fabriqués par aucune entreprise française... À l'heure actuelle, les chirurgiens-dentistes semblent donc toujours dépendants, pour l'achat de dispositifs médicaux d'entreprises étrangères, dont certaines ont racheté des sociétés françaises : « *ces rachats ont été massifs pendant vingt ans* », indique un fournisseur. Suite à la crise du Covid-19, cette situation pourrait cependant changer rapidement. « *Les consommateurs ont le pouvoir de changer l'industrie* », conclut le Dr Rossi.

1. Ifop pour Pro France, septembre 2017.
2. Novembre 2017 : le guide du marquage d'origine de la direction générale des entreprises (DGE), édition 2016.
3. Le guide du marquage d'origine, édition mars 2018.

## #JeChoisisLeSourireMadeInFrance

Lors du Dental Forum du 28 au 30 octobre 2020 sera lancée la campagne de communication vers le grand public #JeChoisisLeSourireMadeInFrance.

Cette campagne de défense de notre savoir-faire est d'autant plus d'actualité avec la crise sanitaire. Tous les acteurs du secteur bucco-dentaire feront de ce mouvement de "réappropriation" de la fabrication de proximité, l'un des enjeux majeurs de l'après-crise et qui sera aussi un levier important pour la reprise d'activité avec les cabinets dentaires.





## Nouvelle édition 2020

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

Idéal en salle d'attente



Le lot de 10 exemplaires

35€

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

### LES THÈMES TRAITÉS :

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

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

(douleurs, traitement, alimentation)

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

## BON DE COMMANDE

OUI, je commande

**SOURIRE**  
MODE D'EMPLOI

Lot de 10 exemplaires

au prix de 35 € TTC

+ Frais de livraison (obligatoires)

France métropolitaine : 4,50 €

soit 39,50 € TTC au total

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

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

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

Nom : .....

Prénom : .....

Adresse : .....

Code postal : | | | | |

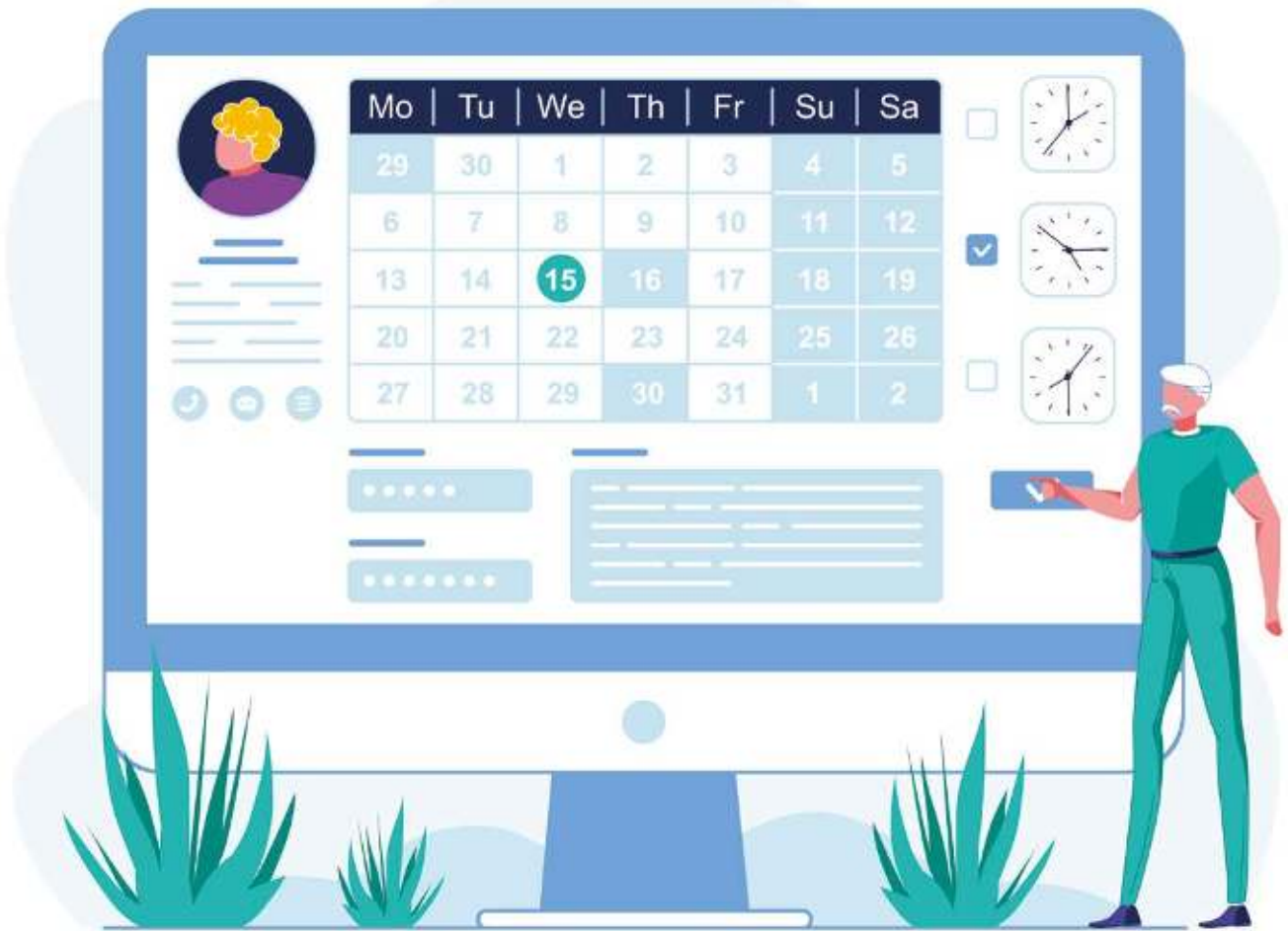
Ville : .....

Tél. : | | | | |

Email (obligatoire) : .....

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

Commandez en ligne sur [www.librairie-garanciere.com](http://www.librairie-garanciere.com)



## Diminuer le nombre de rendez-vous annulés : c'est possible

**MESSAGES DE RAPPEL AU PATIENT, ORGANISATION ET PHILOSOPHIE DU CABINET PEUVENT RÉSOUDRE LE PROBLÈME DES RENDEZ-VOUS MANQUÉS QUI DÉSTABILISENT L'AGENDA.**

PAR AGNÈS TAUPIN

Le Covid-19 a inversé la situation, les cabinets annulant des rendez-vous du fait du bouleversement pandémique ! Mais les lapins souvent posés par les patients ne sont pas un problème léger dans l'exercice dentaire. C'est non seulement une source de désorganisation, mais aussi une perte d'activité qui, à la fin de l'année, peut être relativement importante. Les chiffres en la matière sont éloquentes : selon le baromètre Odoxa de mars 2019 <sup>(1)</sup>, les médecins étaient entre 90 à 97 % à subir l'absentéisme injustifié de leur patient. 1 Français sur 6 (15 %) et 1 jeune sur 3 (31 %) avouant avoir déjà fait faux bond à leur médecin. Pourtant des solutions pratiques existent pour réduire les

rendez-vous manqués. La première est plus qu'une réponse, une philosophie. C'est celle qui consiste à observer, autant que faire se peut, l'horaire des rendez-vous donnés à ses patients, sans trop prendre de retard au cours de la journée. Mais dans le contexte de la pandémie, il s'ajoute à cette difficulté celle des quinze à vingt minutes de désinfection et aération entre chaque patient... L'organisation rigoureuse du cabinet peut tout naturellement, sans injonction, habituer les patients à se montrer eux-mêmes consciencieux vis-à-vis de leur rendez-vous et donc à ne pas l'annuler au dernier moment.

Une petite affiche au texte savamment tourné, un dessin humoristique ou la charte joliment présentée des devoirs du patient, dans la salle d'attente, peuvent inciter ceux qui sont peu scrupuleux, ou tout simplement tête-en-l'air, à placer un *post-it* sur leur réfrigérateur pour ne pas oublier leur rendez-vous chez vous.

## Rappel de rendez-vous par SMS

Mais à l'heure du numérique, il y a mieux, une solution adoptée par plusieurs cabinets dentaires ou d'orthodontie : le rappel de rendez-vous par SMS. Une pratique largement employée dans le milieu de la santé aujourd'hui. L'hôpital de Chambéry (Savoie) envoie ainsi 4 000 SMS par mois pour rappeler leur rendez-vous aux patients, selon une information du *Quotidien du médecin*. L'hôpital Necker, à Paris, a adopté le même service depuis 2011. Il envoie 12 000 SMS chaque mois, et récupère ainsi jusqu'à 10 % des consultations, indique le titre de presse médicale.

Comment ce service fonctionne-t-il et qui le propose ? Les logiciels d'organisation du cabinet intègrent souvent la fonctionnalité de rappel de rendez-vous, que cela soit par SMS ou par *e-mail*. Chez CCDentaire, le logiciel Dentoleader intègre, outre le dossier patient ou la gestion des stocks, la fonctionnalité d'envoi de SMS. Autre service inclus dans le logiciel : les éditeurs de *mails* et courriers qui permettent une communication auprès des patients.

Pour Julie Solutions, le SMS est une formule « *simple, moderne et interactive qui permet de créer un lien durable* » avec ses patients. Il est possible d'envoyer différents types de messages via le logiciel : rappels de rendez-vous depuis l'agenda, prescription ou préparations liées à une intervention. Selon Julie, cette solution de gestion de planning par SMS apporte une « *diminution de 75 % du risque de rendez-vous oubliés* ». En effet, le patient peut directement informer le praticien s'il doit annuler son rendez-vous en cas d'imprévu. D'autre part, la société estime que le SMS permet de renforcer →

## Portrait-robot du patient qui annule ses rendez-vous

On pourrait, l'espace de quelques minutes, s'asseoir sur son fauteuil et se demander pourquoi on est la victime de ces patients indécents qui n'honorent pas leurs rendez-vous ? On peut imaginer un portrait-robot de ce type de personne (dilettante, rêveur, inconséquent, indiscipliné) qui d'ailleurs peut avoir pour habitude de tout oublier, pas seulement son chirurgien-dentiste. La première raison d'un rendez-vous manqué (quel que soit le contexte envisagé) est tout bonnement le manque d'envie... On peut alors réfléchir à la manière dont il est possible, par exemple dès l'accueil, de pousser son patient à se présenter à ses rendez-vous. L'amabilité de l'assistante ou l'ambiance détendue de la salle d'attente sont autant de paramètres qui participent à cette incitation. L'appréhension est une autre problématique et cet aspect peut être amélioré par des solutions purement techniques, par exemple de gestion de la douleur, et en rassurant le patient. En tout état de cause, le contexte du coronavirus le montre, les patients inquiets d'un problème bucco-dentaire soudain, ou souffrant de douleurs, n'oublieront, après deux mois de confinement et quelques semaines de report des consultations non urgentes, en aucun cas leur rendez-vous. Pour cela même, il peut être bénéfique de motiver à l'hygiène bucco-dentaire son patient qui aura plus à cœur de consulter régulièrement mais aussi de ne manquer aucun rendez-vous pour ne pas avoir à s'inquiéter de sa santé.





## FRANÇOIS MARLE, CHIRURGIEN-DENTISTE

**« Je peux difficilement imaginer fonctionner sans les SMS »**

*« Le rappel des rendez-vous par SMS est un service que j'utilise depuis sa création chez Julie Solutions, soit depuis 2008. J'avoue que je peux difficilement imaginer fonctionner sans cela... Les rendez-vous ont toujours été planifiés avec attention et respectés dans leurs horaires fixés en ce qui me concerne. J'attache une grande importance à être ponctuel et demande, donc, à mes patients de respecter aussi cela. Je me rappelle avoir passé quelques heures cumulées par semaine à rappeler par téléphone les rendez-vous à certains patients, les « incurables » du retard ou de l'oubli... La seule façon de faire en sorte que le moins possible de rendez-vous ne soient oubliés ou pour leur rappeler l'horaire du rendez-vous.*

*Lorsque le rappel SMS a été disponible, et accessible automatiquement, j'ai opté pour cette solution de « mémo » à 7 jours et à 24 heures avant chaque rendez-vous. Avant cela, je devais constater environ 10 % d'oubli ou de retard sur mes consultations hebdomadaires. Depuis les SMS, nous ne constatons qu'un ou deux rendez-vous manqués par semaine. Je consulte, en période normale, quatre jours par semaine, pour environ quinze rendez-vous par jour. Actuellement, de par les procédures sanitaires liées à la lutte contre la propagation de la Covid-19, le nombre de rendez-vous disponibles par jour se monte à huit, maximum neuf. Il devient évident que chaque rendez-vous oublié engendre une perte de temps plus importante qu'avant. Les SMS de rappel ont été systématisés à tous les patients pour éviter de perdre une heure pendant laquelle un autre patient aurait pu être reçu.*

*Un autre facteur induit par la diminution du nombre de rendez-vous disponibles par jour est le délai pour obtenir une consultation, en dehors des urgences. Certains rendez-vous sont, actuellement, donnés à deux mois ou plus... Les SMS permettent de sécuriser et d'éviter l'oubli de rendez-vous pris longtemps en avance. »*

la fidélisation des patients grâce à l'envoi de messages personnalisés. En dehors du simple *nota bene* du rendez-vous, on peut adjoindre des rappels de prévention sur la santé bucco-dentaire. En quelques clics, il est possible de personnaliser ses modèles de SMS et programmer à quel moment on souhaite l'envoyer (nombre de jours avant la consultation). De plus, ce système permet de faire parvenir un ultime SMS 24 h ou 48 h à l'avance avec une demande de confirmation auprès de son patient. En cas de réponse négative, le praticien est averti par notification et un processus automatique se lance afin de trouver un autre patient pour le créneau venant de se libérer.

Un autre moyen de rappeler au patient son rendez-vous est l'*e-mail*. Un service également présent dans les logiciels d'organisation. C'est le cas de Doctolib qui propose en outre de fournir des conseils d'hygiène à ses patients pour les consultations dans les courriels de confirmation de rendez-vous (consignes sur les accompagnants, règles d'hygiène, ponctualité...). Le site procure une réduction des tâches administratives grâce aux rappels automatiques de rendez-vous et à la reprogrammation des consultations annulées. Une fonctionnalité présente aussi chez CCDentaire.

## Les solutions propres à votre cabinet

Un cabinet est personnalisé par sa décoration, l'accueil et l'organisation. La lutte contre les rendez-vous manqués ou ajournés peut être propre aussi à chaque praticien, selon sa sensibilité et sa manière de communiquer avec sa patientèle. Sur les cartons de rendez-vous, il peut être utile de préciser des mentions stipulant qu'en cas d'annulation le patient doit, par exemple, contacter le cabinet 48 h à l'avance.

Tout comme on éduque un enfant, il est possible d'astreindre ses patients à l'assiduité... On peut expliquer concrètement que cela perturbe l'emploi du temps, mais aussi l'organisation du cabinet. Pour les patients coutumiers du fait, il peut être intéressant d'échanger spécifiquement sur ce sujet, afin d'éviter les récives. Sensibilisez ses patients, en toute cordialité, sur l'importance d'un rendez-vous respecté concourt à la gestion efficace de son agenda. ●

(1) Enquête Odoxa pour la Mutuelle nationale des hospitaliers (MNH), réalisée auprès de 1 267 professionnels de santé, dont 189 médecins (généralistes, spécialistes, internes) et 1 000 personnes (échantillon représentatif de la population française).

## **Facturation des rendez-vous manqués ?**

L'Union française pour une médecine libre (UFML) avait en septembre 2019 lancé une pétition afin de demander la facturation des rendez-vous médicaux manqués. Le syndicat estimait ces oublis à 28 millions chaque année, à l'échelle de l'Hexagone, s'appuyant sur les chiffres d'une enquête menée par l'URPS de Franche-Comté.

Peut-on facturer d'éventuelles indemnités à un patient qui n'honorait pas un rendez-vous sans prévenir au préalable ? En France, cela n'est pas d'usage, contrairement à la Belgique, d'autant que le droit ne le favorise pas. La MACSF, assureur des professionnels de santé, rappelle sur son site que selon l'article L 1111-3-4 du code de la santé publique, les professionnels de santé conventionnés peuvent facturer uniquement les frais correspondant à la prestation. Mais que faire dans le cas d'un patient manifestement inconséquent ? Cela ne donne pas pour autant le droit de réclamer une compensation financière. Pour prendre l'exemple des médecins, l'article R.4127-53 du code de la santé publique stipule que les honoraires doivent être déterminés notamment en tenant compte des actes dispensés et ne peuvent ainsi être réclamés qu'à l'occasion d'actes réellement réalisés, rappelle la MACSF. En présence d'un patient volontairement oublieux, un praticien peut décider d'interrompre ses soins, précise l'assureur. Ceci excepté une situation d'urgence, et à condition de le prévenir et de lui transmettre les coordonnées d'autres confrères pour sa prise en charge.

# **Les idées du**

**DR EDMOND BINHAS**



## **6 points clés pour une rentrée en toute sérénité**

### **Rédiger des scripts**

Rien de mieux pour guider vos équipes que de leur proposer de travailler à partir de scripts. De cette manière, vous leur permettez d'anticiper la conduite à tenir face aux patients et vous réduisez les sources de stress. Il n'est pas question de réciter son texte mécaniquement. Le patient s'en rendrait compte. Recommandez à chacun des membres de votre équipe de s'approprier les messages clés et d'utiliser son propre vocabulaire.

### **Développer sa communication**

Les semaines de confinement ont montré à quel point la communication avec vos patients était essentielle. Profitez de cette rentrée pour mettre à jour votre site internet et développer de nouveaux moyens de communication. Pensez également à vérifier votre e-réputation. Il est important de répondre à tous les avis qu'ils soient positifs ou négatifs. En intégrant la communication dans votre plan d'action, vous verrez rapidement les effets sur vos patients.

### **Se fixer des objectifs**

Il est important de ne pas naviguer à vue. Vous devez essayer de vous projeter à court, moyen et long terme. Cela vous permettra d'ajuster votre stratégie et surtout de communiquer votre vision et vos objectifs à votre équipe. Vous n'êtes pas seul. Les membres de votre équipe ont à cœur de vous accompagner dans cette aventure.

### **Contrôler votre trésorerie**

Ces derniers mois ont mis à rude épreuve la trésorerie de votre cabinet. Je ne peux que vous recommander de garder un œil sur l'état de vos finances. Vous ne pourrez pas avancer lors des prochains mois si vous ne savez pas ce que vous pouvez vous permettre. Ne vous fiez pas à une impression mais à des chiffres. Cela vous permettra d'adapter votre gestion financière.

### **Positiver**

Rester positif est très important pour l'ensemble de votre équipe mais également pour vos patients, surtout en ce moment. En effet, ils risquent de ressentir le stress et la négativité. Gardez bien en tête que l'atmosphère de votre cabinet est une composante essentielle dans le ressenti des patients. Ils doivent se sentir à l'aise et en confiance. Votre rôle est d'insuffler cet état d'esprit !

### **Soigner la présentation des plans de traitement**

Il est également indispensable de bien travailler votre présentation en proposant des supports imagés, par exemple. Ces documents compléteront et renforceront votre discours. Vous ne pouvez pas négliger la forme. Elle est aussi importante que le fond. Et surtout, soyez convaincu de ce que vous présentez. Concentrez-vous sur les bénéfices apportés par votre traitement. C'est la méthode la plus efficace pour obtenir l'approbation de votre patient !



Getty Images/Stockphoto - coldsnowstorm

## Améliorer sa relation au patient en décodant son stress

**LES PATIENTS ANXIEUX ET STRESSÉS PEUVENT DEMANDER PLUS D'ATTENTION, DE TEMPS, ET S'AVÉRER DES PERSONNES DIFFICILES À ACCUEILLIR OU À SOIGNER. MAIS CE SENTIMENT D'INQUIÉTUDE PEUT ÊTRE DÉCRYPTÉ ET LEVÉ PAR DES MOYENS SIMPLES PERMETTANT DE RENDRE BEAUCOUP PLUS FACILE LA VIE DE TOUTE L'ÉQUIPE SOIGNANTE.**

PAR AGNÈS TAUPIN

On ne s'aperçoit pas que l'on est soi-même stressé : il faut que l'entourage nous le dise parfois pour que l'on se rende compte de notre état intérieur. Alors, est-ce une gageure de reconnaître un patient stressé ? D'autant qu'à l'heure actuelle, avec le port du masque pour faire barrière au coronavirus, on ne voit que les yeux et il est plus difficile de percevoir les émotions. S'il est moins compliqué de décoder l'appréhension d'un patient que l'on connaît bien, il peut s'agir d'une quasi-impossibilité pour un nouveau-venu au cabinet... Mais quel est l'intérêt de connaître l'état de stress d'une personne que l'on reçoit en consultation ? Le but n'est pas de devenir un spécialiste en psychologie humaine, mais de savoir quand le patient, stressé, peut avoir besoin d'une communication, d'un échange plus approfondis et peut-être, tout simplement, d'être rassuré. Sans devenir un intuitif invétéré, il s'agit, comme le dit le Dr Corinne Lallam, de « *gagner en qualité de travail et de vie* ». Pour la parodontiste, « *savoir repérer les zones de stress et adapter sa communication est aussi important que tout autre acte. Ceci nécessite de connaître les canaux de communication, la posture*



Proposé par



ZIMMER BIOMET  
Institute

# APPROCHE SÉCURISÉE EN IMPLANTOLOGIE

Un enjeu au quotidien



3<sup>ème</sup> Symposium France  
Zimmer Biomet Dental

**SAVE THE DATE**

Maison de la Mutualité  
24 rue Saint-Victor  
75005 Paris

**25-26 Mars  
2021**



## TROIS QUESTIONS AU DR FLORINE BOUKHOBZA

### Fondatrice du DU et FPU de phytothérapie et aromathérapie en odontostomatologie

#### Sans connaître parfaitement les huiles essentielles, peut-on les utiliser au cabinet dentaire pour créer une atmosphère de détente ?

Oui, il est très intéressant de les utiliser car cela peut préparer, dès la salle d'attente, une atmosphère de détente. Le praticien doit choisir des huiles essentielles faciles à utiliser et qui n'auront pas d'effets secondaires ou réactionnels pour les terrains épileptiques ou asthmatiques, les femmes enceintes ou les enfants. L'huile essentielle de mandarine est valable pour les enfants et utilisable par tout le monde. Il ne faut pas l'employer toute la journée, car elle fait dormir... Une huile essentielle ne doit pas être diffusée en continu mais une heure maximum répartie au cours de la journée.

#### Quelles huiles essentielles utiliser pour calmer un patient dans un état de stress intense ?

Dans ce cas-là, il y a des huiles essentielles ayant des propriétés puissantes, c'est le cas de l'ylang-ylang. Plusieurs études ont montré qu'elle avait un rôle de relaxation profonde sur le système nerveux central, et sédatif. Elle permet d'avoir un apaisement et un relâchement du patient. On peut par exemple l'utiliser avant une chirurgie, pour les patients qui sont stressés par anticipation.

#### Les huiles essentielles peuvent-elles rendre service plus qu'un discours anti-stress ?

Les deux sont des alliés pour un patient. Quand on agit sur le domaine émotionnel par la sphère limbique et l'odorat, on va atteindre les cellules du cerveau. Grâce aux huiles essentielles, le patient va se trouver dans une disposition favorable à l'écoute du message du praticien. Cela va lui permettre d'être plus relaxé et de mieux entendre ce que dit le chirurgien-dentiste. Les huiles essentielles vont aussi relaxer l'équipe soignante et le praticien.

à adopter mais aussi de répondre aux besoins psychologiques de l'interlocuteur ».

### Ennemi des relations

Le stress, lorsqu'il est créateur d'activité ou de projets, est bénéfique, mais il devient délétère lorsqu'il génère des peurs et s'avère un véritable ennemi des relations, notamment entre soignant et soigné. Il est important également d'éviter que ce mal-être ne se propage à toute l'équipe soignante. Il peut aussi s'avérer un obstacle, au cours d'un soin ou dans l'adhésion à un plan de traitement. Aussi les formations pour gérer un patient stressé se sont développées ces dernières années. L'organisme Adentia propose par exemple des clés pour la « gestion des patients difficiles » dans un programme intitulé : « Gestion du stress au cabinet dentaire » animé par Jean-François Sirerol. Ce sont parfois des situations difficiles qu'il faut gérer au cabinet. Dentalformation invite à un stage où l'analyse est proposée des comportements non verbaux pour y déceler les problématiques, et des résistances psychologiques du patient. Des difficultés concrètes sont abordées comme la manière de faire accepter les traitements et les devis.

### Quels sont les signes ?

Un patient angoissé, cela s'entend tout d'abord au son de sa voix. Elle peut être discordante et le volume faible, ou à l'inverse plus fort que la normale. Les mots employés ont aussi tout leur poids. Cela peut être de simples questions du type : « *Quel soin va-t-on me faire, comment cela va-t-il se passer, combien de temps le traitement va-t-il durer ?* »

Au langage s'ajoute le non verbal. Une bouche pincée, un visage crispé, des yeux baissés, une démarche peu assurée sont autant de signes d'une crainte possible chez le patient. Il peut avoir besoin d'une phrase de bienvenue, ou qui a pour seul but de détendre l'atmosphère. L'échange, la communication sont des antidotes du stress qu'il suffit de pratiquer un peu plus chaque jour pour mieux maîtriser et constater les vertus. Le fait de poser des questions permet de découvrir plus facilement le stress latent. C'est un moyen de lever les interrogations qui peuvent tarauder le patient.

### Les effets du stress analysés en dentisterie

Stress chez les étudiants, causé par sa profession, ou par son environnement : les causes sont diverses et les études se sont multipliées ces dernières années pour mieux connaître les effets d'un mal moderne. C'est le cas en dentisterie, pour appréhender les effets du stress sur la maladie parodontale. →

**Un système de prévention unique contre  
les risques de contamination croisée.  
Une innovation exceptionnelle.**



**NSK leader dans la lutte contre  
les risques de contamination depuis 30 ans.**

Notre création, le système Clean Head empêche les corps étrangers de pénétrer dans les instruments tandis que la valve anti-retour protège des contaminations croisées. NSK vous offre une sécurité optimale contre les risques de contamination grâce à la combinaison de ces 2 fonctionnalités, le tout dans des instruments à la pointe de la technologie.



## **Diffuser l'harmonie dans son cabinet**

*Stress, anxiété, déprime, comment les gérer définitivement ?*, signé Aziz Djendli, présente des outils et informations qui permettent de gérer le stress, mais aussi de guérir de l'anxiété et de la dépression. Les techniques proposées s'inspirent « de la tradition soufie soignante, thérapeutique et tout à fait compatible avec des approches telles que la thérapie centrée sur la personne de Carl Rogers ou l'hypnose ericksonienne. Pour le soufisme, l'anxiété ou la déprime sont des difficultés, des états d'être tout à fait mineurs qu'il s'agit d'apprendre à gérer, à soigner par des techniques éprouvées et demandant le minimum d'énergie », explique l'auteur.

Les techniques sont rassemblées sous le nom de « la méthode du thé ». Dans le domaine de la psychologie orientale, le thérapeute doit être un « bon sachet de thé » pour diffuser harmonieusement ce qu'il peut donner de « réconfortant, de chaleureux, de stimulant et d'aidant », explique Aziz Djendli. Pour le psychothérapeute spécialisé dans la relation d'aide et travaillant dans différents centres de soins, notamment de dialyse, « une personne diffuse une qualité d'être qui est absorbée par une situation, une personne. Cette absorption de positivité se réalise sur un plan subtil et sensitif. La méthode du thé commence avec soi-même, en diffusant à l'intérieur de soi une bonne ambiance, et se transmet de situation en situation à d'autres personnes par la qualité d'être que vous avez développée et qui alimente positivement votre environnement ».

Stress, anxiété, déprime, comment les gérer définitivement ? Aziz Djendli, Éditions Alpheé, 2008.

« Le stress psychologique et l'incapacité du patient à le contrôler sont reconnus comme facteurs de risques avérés pour les formes ulcéro-nécrotiques des maladies parodontales depuis les années 90 », indique le Dr Catherine Petit, assistante hospitalo-universitaire au département de parodontologie des hôpitaux universitaires de Strasbourg. Elle relève que plusieurs revues systématiques de la littérature ont, ces dix dernières années, « conclu que le stress et un comportement d'adaptation inadéquat face au stress représentent un facteur de risque non négligeable des maladies parodontales ». Mais il ne s'agit pas d'une fatalité puisque « une étude épidémiologique transversale a montré que les effets du stress psychosocial sur la maladie parodontale peuvent être modulés par des comportements d'adaptation adéquats », relève-t-elle.

## **L'hypnose pour faciliter un soin**

L'hypnose peut permettre de gérer le stress et l'anxiété. Pour Brice Lemaire, Dr en chirurgie dentaire et hypnothérapeute en hypnose elmanienne <sup>(1)</sup>, l'hypnose est une aide au quotidien pour faciliter les soins. « L'hypnose consiste tout simplement à créer un switch cérébral et à faire rêver dans la journée. Le cerveau qui rêve manifeste ainsi des phénomènes psychologiques et physiologiques différents de ceux réalisés habituellement. Il faut bien expliquer au patient ce qu'est l'hypnose afin de lever les inhibitions. Le but de l'hypnose opératoire est d'amener le patient le plus vite et le plus loin en hypnose afin d'effectuer le traitement dans les meilleures conditions. Le cadre dentaire est idyllique pour l'hypnose, car personne n'aime aller chez le dentiste, et, si l'on propose une séance de traitement dans un état de relaxation et de confort absolu, tout le monde est gagnant ».

## **Le rôle clé de l'assistante**

Le patient peut apporter en premier lieu son stress du quotidien, fondé sur des problèmes personnels, et se confier spontanément à l'équipe d'accueil. Il peut être aussi préoccupé parce qu'il craint que les soins ne se déroulent pas comme il l'imagine. On peut proposer à l'assistante des clés pour accueillir un patient inquiet, ou gérer un patient difficile. Des phrases types, dont on aura par exemple soi-même testé le bénéfice auprès de patients stressés, sont un appui et peuvent être suggérées à l'assistante qui les adaptera à son propre discours auprès de la patientèle. ●

(1) Formateur principal du DU d'hypnose dentaire de la faculté de Nice, Brice Lemaire est l'auteur du livre *Hypnose dentaire, opératoire et thérapeutique*, co-écrit avec le Dr Valérie Pouységur (Éditions Satas, collection Le Germe).

# Planmeca Emerald™ S

## Ultra-rapide et très simple d'utilisation

Le scanner intraoral **Planmeca Emerald™ S**, petit et léger, a été conçu de manière à être aussi simple que possible à utiliser.

D'une rapidité et d'une précision exceptionnelles, il représente ce qui se fait de mieux actuellement sur le marché mondial des scanners.

La prise d'empreinte numérique n'a jamais été aussi simple !



- Vitesse d'acquisition exceptionnelle
- Grande simplicité d'utilisation
- 2 types d'embout : standard et SlimLine, plus fin et plus petit, pour les bouches avec une accessibilité réduite et les enfants
- Les couleurs restituées sont belles, vives et réalistes
- Aide à la prise de teinte des dents

[www.planmeca.fr](http://www.planmeca.fr)



# PLANMECA

Comme le disent les Nord-américains, le contenu est la clé du succès dans la communication en ligne.

## Les faits

- Du texte. Internet permet de trouver la solution à un problème en utilisant des mots-clés. Un site internet proposant une solution doit contenir ces mots-clés sous peine de ne pas apparaître dans les résultats. Vous devez veiller à ce que vos supports de communication contiennent du texte en rapport avec votre activité.

- De l'image. Les images ont une influence supérieure à un texte. Elles captent plus facilement l'attention et nécessitent peu de ressources intellectuelles mais plutôt des ressources émotionnelles. Vous devez sélectionner des images qui parlent d'elles-mêmes pour lesquelles vos patients puissent s'identifier.

- De l'interactivité. Généralement, l'internaute est passif, il lit du texte, ou regarde des images. Créer de l'interactivité lui permet de se souvenir du site *web* car il aura un rôle actif. Par exemple naviguer dans une image à 360°, répondre à un *quizz*, ou poser des questions dans un *chat*. Vous devez rendre vos supports de communication dynamiques.

## Les conseils

- Rédigez du texte simple et pertinent. Si vous faites de l'implantologie, votre site internet doit absolument mentionner le mot « implant », sinon il y a un problème. De même, vérifiez que votre site internet apparaît avec des mots-clés simples comme : dentiste et le nom de la ville d'exercice.

***Une vidéo d'une visite guidée de votre cabinet n'est pas un luxe.***



## E-DENTISTERIE

# S02E05 Content is key

- Prenez des photos et des vidéos. La dentisterie a une dimension humaine, vos patients potentiels pourraient voir le portrait de votre équipe tout sourire sur votre site *web*. Une vidéo d'une visite guidée de votre cabinet n'est pas un luxe.

- Alimenter vos supports. Un flux continu et régulier de *posts* permet de fidéliser vos *followers*. Pas besoin de publier toutes les minutes, trop de contenu tue le contenu, vous risquez de saturer votre audience. Vous pouvez aussi vous contenter de répondre aux questions, cela montre votre proximité avec le public. ●

## Les ressources :

- Mary Kay Miller, spécialisée dans le marketing digital, propose des webinaires en anglais gratuits ([www.bit.ly/200gv4R](http://www.bit.ly/200gv4R)).
- Le Dr Roger P. Levin, dentiste américain, est auteur de nombreux articles sur la gestion et le management. L'un de ses articles ([www.bit.ly/2ZUSN8b](http://www.bit.ly/2ZUSN8b)) a été traduit en français.
- Le Dr Jules Lemay, orthodontiste québécois, a créé une interactivité forte sur son site car il répond aux questions venant de tous horizons, même de patients français ([www.bit.ly/2YZr6tJ](http://www.bit.ly/2YZr6tJ)).



# Le nouveau magazine de management du cabinet dentaire !



## ABONNEZ-VOUS !



## 1 an 160€

### 10 NUMÉROS + 6 HORS-SÉRIES + VERSION NUMÉRIQUE



ÉDITÉ PAR **Parresia**

## 10 NUMÉROS + 6 HORS-SÉRIES + VERSION NUMÉRIQUE

**OUI, je m'abonne pour 1 an à**

# SOLUTIONS

**Cabinet dentaire**



Je renvoie mon bulletin d'abonnement complété à :

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

Nom : .....

Prénom : .....

Adresse : .....

Code Postal : | | | | |

Tél. : | | | | | | | |

Ville : .....

E-mail : .....<sup>®</sup>

Je règle

Par chèque à l'ordre de Parresia

À réception de facture

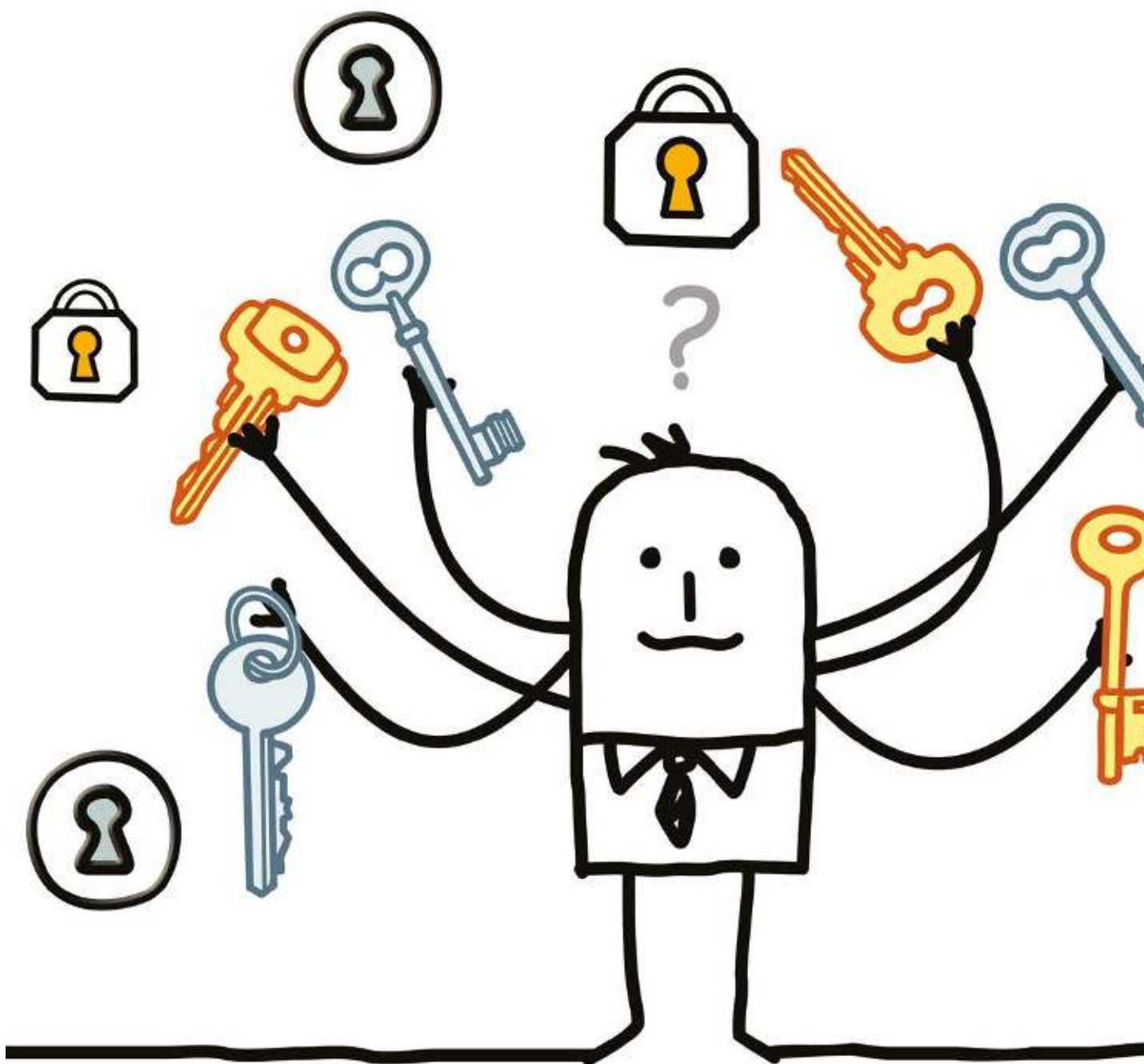
Je peux aussi m'abonner sur [abos.parresia.fr](http://abos.parresia.fr)

J'accepte de recevoir les newsletters

**Parresia**  Oui  Non

RCS Paris 637 734 510. Conformément à la loi « Informatique et Libertés » du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux données personnelles vous concernant. Par notre intermédiaire, vous pouvez être amené à recevoir des propositions d'autres sociétés. Si vous ne le souhaitez pas, il suffit de nous écrire (Solutions Cabinet dentaire - Service Abonnement, CS 60020 - 92245 Malakoff cedex) en nous indiquant vos nom, prénom et adresse.

# Cabinets hybrides : l'avenir de l'art dentaire



**LE MOT « HYBRIDE » AU 21<sup>E</sup> SIÈCLE A DE BEAUX JOURS DEVANT LUI. LES VOITURES HYBRIDES SÉDUISENT. LA FONCTION LA PLUS UTILISÉE DE NOTRE TÉLÉPHONE PORTABLE N'EST PLUS L'APPEL. MÊME LA FRONTIÈRE ENTRE VIE PERSO ET VIE PRO DEVIENT PLUS FLOUE, NOTRE LIEU D'HABITATION OU LE CAFÉ DEVENANT ÉGALEMENT DES LIEUX DE TRAVAIL. CELA CHANGE QUOI POUR VOUS, PRATICIENS ?**

Par Roland GILLET

Il se pourrait que notre futur professionnel soit plus bucolique que nous l'avons imaginé, puisque c'est dans la pollinisation croisée que se trouve l'avenir de nos métiers. Chaque révolution industrielle a été responsable de mutations profondes du mode du travail, de la disparition d'un certain nombre de métiers, tout en donnant naissance à d'autres liés au progrès technologiques ou aux évolutions sociétales. Les métiers naissent comme ils meurent. Les métiers de demain ne sont pas ceux que nous croyons, ils émergent de façon inattendue, imprévisible et souvent débridée.

Il n'est plus temps de croire au tout intégré, car le temps de la monodisciplinarité est révolu. Nos métiers deviennent trop pointus, évoluent trop rapidement. Vouloir les intégrer porte en germe le risque d'étouffer l'excellence et l'expertise de chacun, voire de se retrouver coincés dans un modèle qui deviendra caduc aussi vite qu'il

est arrivé. S'il faut prôner la mise en place d'équipes pluridisciplinaires et hybrides, aux compétences transversales, c'est pour qu'elles collaborent réellement à chaque étape d'un projet de réhabilitation globale de santé et qu'elles viennent nourrir vos patients.

### **L'hybridation des métiers**

Les publications sur l'hybridation des métiers sont souvent concentrées dans les domaines numérique et technologique, parce que les exemples y sont évidents et nombreux. On appelle hybridation des métiers le résultat de la combinaison de plusieurs savoir-faire et compétences sur un même lieu. Les métiers hybrides sont des professions qui permettent soit d'exécuter des tâches variées au sein d'un même poste, soit de gérer des situations complexes. Cette hybridation se situe dans la méthode employée pour faire travailler de concert talents et compétences. En effet, une caractéristique →





de l'hybridation des métiers est la disparité mais aussi l'homogénéité des savoir-faire présents.

De la même façon que l'apparition des voitures a créé des métiers comme celui de chauffeur, garagiste ou pompiste, la création de métiers adaptés donne naissance à de nouvelles fonctions. On voit aujourd'hui des agriculteurs qui utilisent des drones, des fabricants de boissons qui deviennent restaurateur... et c'est par l'hybridation que s'inventent ces nouveaux métiers.

### ***Une mine d'opportunités et une source de plaisir au travail***

L'hybridation est un choix à la fois stratégique et délibéré, dans une double logique de durabilité et de plaisir au travail, puisqu'elle est motivée par un goût prononcé par la compétence ajoutée. Les croisements et métissages professionnels concernent potentiellement tous les domaines et tous les métiers.

### ***L'hybridation est source de variété, de stimulation intellectuelle, d'actualisation régulière des compétences.***

Cette possibilité de bouturer et polliniser des métiers pour greffer de nouvelles fonctions est une mine d'opportunités, en particulier pour les multipotentialistes et plus généralement pour tous ceux qui aiment la diversité dans leur quotidien professionnel, mais aussi pour ceux qui peuvent rapidement tourner en rond dans une fonction trop étriquée, trop monotâche pour leurs cerveaux en ébullition.

L'hybridation est une source immense de satisfaction pour eux parce qu'elle est source de variété, de stimulation intellectuelle, d'actualisation régulière des compétences.

L'hybridation ouvre un vaste champ des possibles pour diversifier les sources de plaisir au travail : personnaliser une fonction en façonnant son exercice à son goût, redonner du sens à sa carrière, trouver un autre élan. Mais aussi ceux qui aiment être en constante évolution et apprendre sans cesse de nouvelles compétences peuvent y trouver un moyen de se renouveler régulièrement et d'évoluer professionnellement en fonction de leurs centres d'intérêts, en s'appuyant davantage sur leurs aptitudes que sur leurs compétences. Un extraordinaire avantage pour ceux qui souhaitent rebondir en seconde partie de carrière parce que potentiellement, ils ont suffisamment d'expérience professionnelle pour avoir exploré diverses pistes et pouvoir inventer des hybridations à valeur ajoutée à partir de leurs

compétences ou d'une spécialisation dans un autre domaine.

Ces métiers émergents représentent donc des opportunités pour toutes les générations qui cherchent des métiers dans lesquels concilier la diversité de leurs sources d'intérêt, avec à la clé un plaisir au travail décuplé. Ce qui signifie que l'avenir de nos métiers et de l'employabilité passe par une reconversion, même partielle, et que cette

tendance que l'on perçoit de plus en plus, confirme que les profils à compétences multiples dans le cadre du monde du travail « rassurent ».

### ***L'art d'hybrider son métier***

L'hybridation est non seulement en cours, mais elle est galopante. Ceux qui resteront aveugles à ces évolutions ont de fortes chances de vivre un avenir difficile.

Il se pourrait bien que les métiers en voie de disparition ne soient pas exactement des grandes catégories de métiers, mais des métiers non hybridés parce que l'hybridation rend la fonction beaucoup plus difficile à robotiser ou à automatiser.

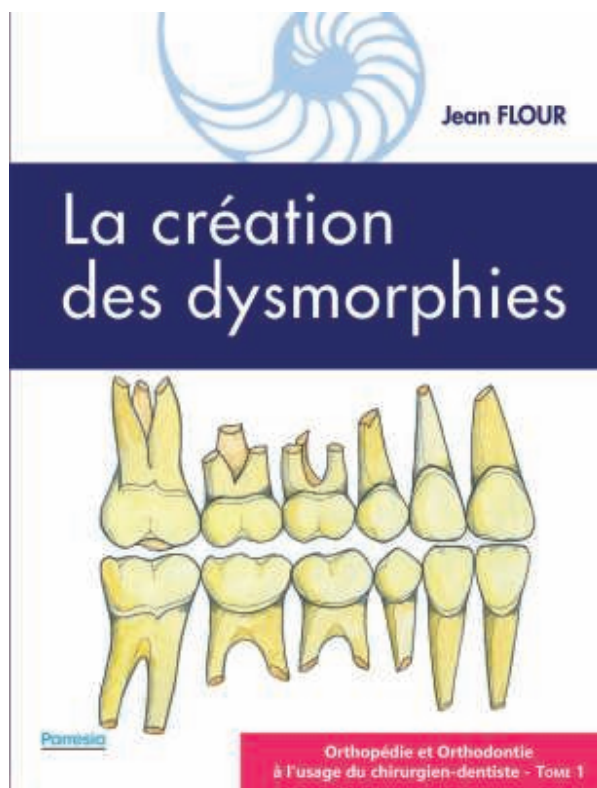
En développant la transdisciplinarité par la greffe de compétences, sans oublier les compétences humaines, relationnelles, informelles, l'hybridation garantit la durabilité d'une activité professionnelle et sa capacité à fleurir et à prospérer sur les terrains les plus inattendus.

Par l'accélération des évolutions, l'avenir de l'exercice dentaire et la pérennité du cabinet dentaire est criante de difficultés. Les évolutions montrent que les métiers durables ne se trouvent pas dans un claquement de doigt et que chaque métier, même le moins automatisable est au cœur d'un système très complexe qui rend nécessaire d'être très pointilleux sur une veille régulière et attentive pour anticiper les évolutions et sentir les tendances de demain, de façon à orienter les hybridations professionnelles dans plusieurs situations et ne pas rester enfermé dans un système figé par de l'alginat.

# La création des dysmorphies

## Orthopédie et orthodontie à l'usage du chirurgien-dentiste – T1

Jean FLOUR



200 pages, 80 euros, ISBN : 978-2-4904-8116-3

### Les bases fondamentales pour tout comprendre

- ☞ Véritable outil de perfectionnement en orthopédie et en orthodontie à destination des chirurgiens-dentistes, cet ouvrage aborde de façon pédagogique la création des dysmorphies.
- ☞ Pas à pas, l'auteur explique au travers de chapitres richement illustrés : les temps occlusaux et les périodes intermédiaires, la création occlusale des dysmorphies et des encombrements, l'architecture squelettique au cours de la croissance, le rôle des fonctions et leurs jeux sur la croissance squelettique.
- ☞ Le livre propose certains modèles théoriques permettant de mieux comprendre l'installation, au cours de la croissance et sous le jeu des fonctions, de la délicate architecture crânio-maxillo-faciale, ainsi que la définition en forme, en volume et en situation dans l'espace, des éléments qui la composent.
- ☞ Cet ouvrage de référence est indispensable à tout omnipraticien souhaitant développer ses compétences dans les domaines de l'orthopédie et de l'orthodontie.

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

Commandez et retrouvez toutes nos collections sur [www.librairie-garanciere.com](http://www.librairie-garanciere.com)

## Bon de commande

### « La création des dysmorphies »

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) : .....

« La création des dysmorphies » au prix de 80 € TTC,  
Frais de livraison (obligatoires) France métropolitaine : 9 €  
soit **89 € 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**

## L'hybridation pour tous !

La disparition du cheval dans sa qualité de transport au profit du moteur à explosion était déjà une hybridation des métiers. De même, avec le numérique, le chirurgien-dentiste a déjà commencé à prendre ce chemin. Il hybride son exercice vers celui de « praticien dentaire technicien prothésiste ». La création de votre cabinet dentaire, le passage à une fonction managériale ou entrepreneuriale, sont des hybridations majeures, puisqu'elles supposent le développement de savoir-faire connexes en ajoutant des compétences relationnelles au portefeuille de vos compétences techniques, qui n'ont rien à voir avec votre métier d'origine.

On peut voir un concept de clinique dentaire où les soins aux patients et l'empathie jouent un rôle prédominant pour rendre l'expérience unique. Le patient est accueilli dans un salon de réception orienté « bien-être » qui comprend un espace pour se détendre et peut-être prendre un thé ou un café. La salle d'attente est une bibliothèque avec tout le confort dont le patient a besoin pour attendre le praticien et obtenir les meilleurs résultats possibles. Il existe des cabinets dentaires hybrides qui associent les compétences de réflexologue, masseur, conférencier... D'autres ont créé des studios photo/vidéo professionnels qui rendent toutes les analyses et les planifications possibles, afin de proposer une expérience totalement nouvelle pour les patients. On trouve des « cabinets-galeries » où



les tableaux, photos et sculptures sont comme une source d'énergie pour le quotidien. Pour tous, c'est une façon de palier une expression qui serait trop partielle de ce que qu'ils aiment faire, et de conjuguer dans leur vie professionnelle tout ce qui satisfait leur créativité et leur curiosité.

## Avoir une vision pour éclairer son action

Il devient de plus en plus évident à un moment donné de sa vie professionnelle d'apprendre à inventer une voie pour soi-même et par soi-même ! Il est donc essentiel d'évaluer très précisément vos attentes, vos désirs et vos besoins, de façon à mettre votre exercice à votre image, pour être libre et le faire évoluer pour bénéficier d'une activité fluide en continu. Il est temps de découvrir vos compétences, vos talents, afin de les associer à votre pratique pour en définir une ambition. S'il existe mille façons d'intégrer des compétences transversales dans le cabinet dentaire, il n'y en a qu'une seule

qui vous corresponde.

C'est ainsi que vous allez pouvoir découvrir, inventer et vivre votre propre activité hybride pour répondre ou créer un besoin unique auprès de votre patientèle ou au sein de votre équipe dentaire. En combinant de manière inédite votre activité conventionnelle et d'autres en devenir, ce nouveau métier vous permettra d'être pleinement et durablement serein, heureux d'avoir trouvé « chaussures à son pied », en repoussant les standards trop rigides de votre profession, tout en appréhendant votre singularité avec ce que vous aimez, ce qui vous stimule, ce que vous maîtrisez et ce que vous expérimentez avec succès professionnellement ou non. Et puis, grâce à toutes ses activités ou ses compétences qui n'avaient a priori pas lieu de se compléter, ces éléments a priori épars et parfois incompatibles, vous allez créer votre propre porte-empreinte, avec vos propres effets, vos propres choix de couleurs et de motifs. C'est cela créer son métier hybride. ●



# L'hypnose dentaire

## Guide et exercices pratiques

Sonia SPELEN



120 pages, 49 euros, ISBN : 978-2-4904-8104-0

### Des exercices et méthodes simples à mettre en place qui faciliteront la relation praticien-patient

- 🔔 Discipline de plus en plus pratiquée au sein des cabinets dentaires, l'hypnose est devenue un outil incontournable facilitant le travail au fauteuil.
- 🔔 La pratique de l'hypnose dentaire est bénéfique à double titre, pour le patient et pour le praticien. Son but est de détendre le patient et d'optimiser les ressources de son corps et également d'établir une relation de confiance et de coopération entre le patient et le praticien.
- 🔔 Véritable guide pratique, ce livre présente des méthodes et des protocoles d'accompagnement pour simplifier la mise en place de l'hypnose au cabinet.
- 🔔 Il accompagnera les chirurgiens-dentistes novices dans la découverte de cette discipline et les plus expérimentés vers un développement de leurs compétences.

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

Commandez et retrouvez toutes nos collections sur [www.librairie-garanciere.com](http://www.librairie-garanciere.com)

**Librairie Garancière**

## Bon de commande

### « L'hypnose dentaire »

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](mailto:contact-librairie.garanciere@parresia.fr)

Nom : .....

Prénom : .....

Adresse : .....

Code postal : | | | | |

Ville : .....

Tél. : | | | | | | | | | |

Email \* : .....

« L'hypnose dentaire » au prix de 49 € TTC,  
Frais de livraison (obligatoires) France métropolitaine : 9 €  
soit **58 € TTC** au total

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

\* Champs obligatoire

# La moitié de ses patients sont des musiciens

**PIERRE DANA A LE SENS DE L'ÉCOUTE. IL SOIGNE DES INSTRUMENTISTES POUR LESQUELS LE MOINDRE CHANGEMENT DANS LEUR DENTITION, OU OCCLUSION PEUT AVOIR DES CONSÉQUENCES PROFESSIONNELLES D'AMPLEUR.**

Par Agnès Taupin

Il travaille en musique, comme d'autres chirurgiens-dentistes. Mais le Dr Pierre Dana a développé une spécialité, une expertise hors norme : il connaît parfaitement les attentes de ses patients qui sont à 50 % des musiciens. La plupart jouent d'un instrument à vent et il sait tout de leurs problématiques de flûtiste, trompettiste, hautboïste, saxophoniste, ou corniste. Mais comment a-t-il développé cette patientèle pour laquelle l'harmonie buccale a non seulement une répercussion personnelle, mais aussi une valeur professionnelle ?

C'est une thèse de 3<sup>e</sup> cycle qui offre au praticien l'ouverture *moderato* de ce qui va devenir une passion. Ne voulant pas choisir un thème classique, il propose à son directeur de thèse « *un sujet plus ouvert que ce qui se faisait habituellement* ». Il part de la problématique des « *dents nécessaires à l'exercice d'une profession* ». Il y avait les souffleurs de verre, mais le cercle d'étude était restreint, et il décide de l'élargir aux musiciens se servant de leur bouche pour travailler.

Une fois son doctorat obtenu, Pierre Dana pense que le sujet restera à l'état théorique. Mais le chirurgien-dentiste se prend au jeu, car il constate que l'on trouve pléthore de documentation dans les bibliothèques



musicales à propos de la main du musicien, mais « *pratiquement rien concernant les dents* ». Une des raisons en est selon lui que l'entourage « *ne voit pas ce qu'il se passe dans la bouche. Si quelqu'un a une dent de sagesse en évolution, on pourra lui dire qu'il a joué moins bien que d'habitude, mais on ne saura pas que c'était sa dent qui le faisait souffrir* ». C'est sur un rythme *allegro* que Pierre Dana développe sa patientèle de musiciens, grâce au bouche-à-oreille. « *Les uns ont appelé les autres en disant qu'un dentiste s'occupait des dents des musiciens. Petit à petit, mon nom a commencé à tourner dans le milieu musical* ».

### **Concerts dans son cabinet**

Le Dr Pierre Dana demande à ses patients de venir avec leur instrument à son cabinet, dans le 12<sup>e</sup> arrondissement de Paris, car il peut voir immédiatement ce qui cloche tout à coup dans leur jeu. « *Je suis l'interprète de leurs problèmes musicaux. Un souci de vibration pour un trompettiste, ce sont les lèvres et les muscles faciaux qui sont concernés* ». Aussi se voit-il gratifié de mini-concerts en consultation, pour de strictes raisons professionnelles... « *Dr, je ne comprends pas, je n'arrive pas à aller aussi loin dans les aigus qu'avant* » est le genre de plaintes émises par ceux qu'il reçoit en traitement. Le chirurgien-dentiste, auquel n'échappe aucun détail, observe minutieusement chez ses patients non seulement la dentition, l'occlusion, ou le parodontite, mais aussi la respiration ou la manière dont ils tiennent leur instrument.

C'est un praticien chanceux, direz-vous. Mais la chance se construit, car cela fait 40 ans qu'il est au diapason de ses patients, cherchant à améliorer l'harmonie de leur bouche. « *Je suis allé au fond des choses, j'ai rencontré des luthiers et j'ai mis au point à titre*

## **Des patients virtuoses**

• Pierre Dana n'est pas musicien lui-même, mais il soigne en musique et fait découvrir à ses patients des répertoires qu'ils n'ont pas l'habitude d'écouter, trop occupés eux-mêmes à travailler leur art et à souffler dans leur instrument sur les scènes du monde. Car nombre de patients du praticien sont des virtuoses. Il ne glissera pas de nom, par discrétion, mais certains sont membres de l'Ensemble intercontemporain, jouent à l'opéra ou dans la garde républicaine.

*de prototype des embouchures particulières pour permettre aux musiciens de jouer de manière plus décontractée* ». Pierre l'avoue lui-même : il n'a « *pas vu le temps passer dans son cabinet* ». Son agenda compte 4 000 patients musiciens, en symbiose avec leur instrument. « *L'embouchure ou le bec s'adapte d'une manière très fine à la bouche : les dents, muscles, joues, lèvres, langue* ». Si l'instrumentiste, qui pratique souvent depuis son plus jeune âge, voit l'un de ses repères modifiés, c'est son jeu lui-même qui en est bouleversé. « *Si une dent se casse, cette symbiose est perturbée. Il faut donc arriver à retrouver le placement exact de la dent* ». Lorsqu'une dent transitoire en résine est réalisée, le jeu de l'instrumentiste est testé et le praticien s'appuie sur le passé musical de son patient pour réaliser la reconstitution. Si le musicien, en essayant son instrument, constate qu'il n'arrive pas à monter les octaves comme avant, le dentiste va meuler peu à peu la dent provisoire pour obtenir la satisfaction parfaite de son patient.

### **« Traiter avec beaucoup de douceur »**

S'il y a lieu de changer quelque chose dans une dent réparée, « *c'est toujours possible, mais il ne faut pas le faire brutalement, plutôt sur un ou deux mois, en effectuant des variations très légères, de telle sorte que les personnes s'habituent* », souligne le praticien. Les dents étant l'élément immobile de la cavité buccale, « *elles servent de*

*référence aux musiciens pour placer tout le reste. Il faut les traiter avec beaucoup de douceur* », résume-t-il, un rire louangeur dans la voix à l'endroit de ses patients dont le travail consiste à jouer tous les jours.

Certains pratiquent d'autres instruments que les vents. Lorsque toutes les dysfonctions d'occlusion sont résolues chez un violoniste, « *il sent beaucoup mieux monter le son dans sa tête, puisque le violon s'appuie sur la mandibule* ». Le praticien confie une autre anecdote sur l'importance majeure des dents dans l'interprétation d'un musicien, loin d'une « *vue de l'esprit* ». Un trompettiste avait mis au point avec son ingénieur du son des réglages précis pour l'enregistrement d'un disque. Après avoir reçu des soins en occlusion, il retourne en séance d'enregistrement. L'ingénieur du son le prévient alors qu'ils doivent recommencer les paramétrages d'enregistrement car le timbre qui sortait de son instrument n'était, depuis la visite au cabinet, plus tout à fait le même.

Pierre Dana l'avoue, l'approche qu'il a développée de son métier est « *très gratifiante* ». Odontologiste reconnu pour son expertise, il a été invité au Canada pour sensibiliser ses confrères sur les spécificités des patients musiciens. Et son nom a été publié sur une pochette de disque, par un soliste trop heureux des soins d'un chirurgien-dentiste amoureux de son art. ●



### COVID-19

#### L'USAGE DE LA TÉLÉCONSULTATION FACILITÉ

**Hellocare et Agenda-en-ligne.com se sont associés pour permettre aux professionnels de proposer la téléconsultation à leurs patients.**



Hellocare et Agenda-en-ligne.com ont accéléré leur coopération et ont rendu officiel leur partenariat en mars dernier pour répondre aux besoins des professionnels de santé à la suite de l'annonce du confinement.

Confrontés à une crise inédite, ces derniers ont rapidement dû faire face à de nombreux défis (annulation massive de rendez-vous, réorganisation des créneaux de consultation pour protéger les patients, consulter autrement) et ont dû s'adapter pour garder le lien avec leur patientèle. Hellocare et Agenda-en-ligne.com se sont associés pour permettre aux professionnels utilisant déjà Agenda-en-ligne.com de proposer

la téléconsultation à leurs patients pour limiter au maximum les contacts physiques. Les équipes des deux entreprises ont œuvré de concert pour faire face à l'urgence et proposer des offres flexibles s'adaptant aux besoins de chaque spécialité.

« Fin 2019, nous avons noué un partenariat avec Hellocare avec l'objectif de proposer à nos clients une solution de téléconsultation efficace au premier semestre 2020. En mars, quelques jours avant le confinement, nous avons fortement accéléré le processus ce qui nous a finalement permis de répondre aux très nombreuses demandes que nous avons reçues dès le premier jour

de confinement. Nous avons pu accompagner les professionnels de santé vers une solution sécurisée, efficace et flexible pour faire face à l'urgence de la situation, non seulement les médecins mais aussi les sages-femmes, les psychologues et bien d'autres professionnels de santé », explique Julian Adelman, co-fondateur et CEO d'Agenda-en-ligne.com. Pour Mathilde Le Rouzic, COO & CEO de Hellocare, le partenariat a permis de faciliter « l'accès à la téléconsultation à davantage de professionnels de santé. Nous leur apportons une aide supplémentaire pour suivre au mieux leurs patients à distance pendant la fermeture de leurs cabinets ». ●

### ÉTUDE

#### GC EQUIA FORTE : RÉSULTATS INTERMÉDIAIRES D'UN ESSAI CLINIQUE

**Une étude multicentrique a été lancée pour évaluer la performance du système de restauration qui utilise la technologie de verre hybride haute densité.**

Une étude multicentrique à long terme a été lancée en 2015 pour évaluer la performance clinique d'Equia Forte par rapport à une résine composite nanohybride (Tetric EvoCeram, Ivoclar Vivadent) dans le cas de restaurations de classe II de taille moyenne à grande. Actuellement, un essai clinique

multicentrique randomisé à long terme en bouche divisée (avec répartition équivalente) est en cours dans quatre pays. Les équipes de recherche sont respectivement dirigées par les professeurs Ivana Miletić (Croatie), Matteo Basso (Italie), Dejan Marković (Serbie) et Lezize Sebnem Turkun (Turquie). « L'ampleur et

la complexité de l'étude ont fait face à de nombreux défis, tels que les différences culturelles et réglementaires, le grand nombre de patients et de restaurations, le processus de suivi et d'évaluation et le respect des normes méthodologiques les plus strictes », précise GC dans un communiqué. ●

## CONFÉRENCE EN LIGNE

### LES BAINS DE BOUCHE : QUAND, COMMENT ?

**Le Dr Guillaume Gardon-Mollard a animé un séminaire en ligne à l'invitation de Colgate.**

Mieux connaître les bains de bouche pour mieux prescrire et conseiller était le thème d'un séminaire en ligne organisé par Colgate, le 22 juillet. Le Dr Guillaume Gardon-Mollard a animé cette conférence sur le Web destinée à la fois aux chirurgiens-dentistes et aux pharmaciens.

Parmi les multiples références disponibles sur le marché, la prescription, le conseil et l'utilisation des

bains de bouche en odontostomatologie peut s'avérer aléatoire. En effet, les patients (et parfois même les prescripteurs) connaissent mal leurs effets, leurs indications et posologies. Le conférencier, auteur du blog The Dentalist, a répondu concrètement à trois questions essentielles sur ce thème : pourquoi, quand, comment ? Il a expliqué comment « mieux cibler et potentialiser » cette prescription. ●

[CONFÉRENCE EN REPLAY SUR : WWW.COLGATETALKS.COM](http://WWW.COLGATETALKS.COM) (ONGLET [WEBINARS](#)).



Dr Guillaume Gardon-Mollard.

## CONGRÈS GC EUROPE

### DENTISTERIE MINIMALEMENT INVASIVE

**Le premier congrès MI a informé sur les dernières stratégies scientifiques et professionnelles visant à promouvoir une prise de décision responsable en dentisterie moderne.**

À l'occasion de son 100<sup>e</sup> anniversaire en 2021, GC a organisé le 20 juin 2020 son premier congrès MI.

En raison de la pandémie du Covid-19, le format a dû être modifié pour devenir un événement de formation continue en ligne.

Le symposium s'est déroulé en anglais, avec une traduction simultanée en français et en espagnol.

Plus de 2000 participants se

sont inscrits aux sessions en direct et ont pu prendre part à cette journée.

Neuf sessions de « dentisterie minimale invasive » (MI) ont eu lieu pour informer sur les dernières stratégies scientifiques et professionnelles visant à promouvoir une prise de décision responsable en dentisterie moderne.

Des séances de questions-réponses ont complété l'échange professionnel sur

les thèmes abordés.

La formation continue en ligne est particulièrement demandée par les professionnels dentaires.

Les chirurgiens-dentistes, les assistants et le personnel du cabinet s'informent sur Internet sur les nouvelles options de traitement, les produits innovants connexes ainsi que les stratégies d'application au cabinet.

L'intérêt des participants aux

webinaires et la constance de leur participation tout au long de la journée ont confirmé la demande accrue pour ce format alternatif. ●

[WEBINAIRES EN REPLAY ACCESSIBLES SUR DEMANDE À L'ADRESSE WWW.GCEUROPECAMPUS.COM \(CRÉDITS DE FORMATION CONTINUE VALIDÉS\).](#)

## HOMMAGE

### MARCEL LE GALL NOUS A QUITTÉS

Marcel Le Gall, l'esprit incontestablement le plus brillant de la pensée occlusodontique internationale contemporaine, un grand maître, mais aussi un très cher ami, un confrère, s'est éteint le 9 juillet après avoir lutté courageusement contre une pathologie incurable. Marcel est décédé sans souffrance, entouré de l'amour des siens, en Bretagne, face à l'océan qu'il aimait à contempler, face à l'immensité qui ne lui faisait pas peur et qu'il avait sans doute passé sa vie à apprivoiser. Il a gardé toute sa présence d'esprit et sa lucidité jusqu'au dernier moment.

Nous recevons en héritage le soin de continuer son immense travail et celui de son ami Jean-François Lauret : les dents servent à mastiquer, l'OIM

pendant la déglutition est la position de référence, les premières molaires sont le chef d'orchestre de la mastication. Il avait réhabilité selon les vœux de Jeanmonod, l'observation et la physiologie de la mastication. Quelle clarté, quelle lumière enfin dans cette nouvelle et jeune discipline occlusodontique ! « *D'ailleurs, ils mastiquent tous* » aimait-il à conclure malicieusement en fin de discussion.

Par sa centaine de publications et ses ouvrages (la fonction occlusale, la canine), ses multiples conférences, les séances de travaux pratiques (chez Zimmer Dental), son site internet (mastication-ppp.com) où les vidéos montrent comment l'adjonction de composite occlusal fait disparaître un claquement articulaire, par



son engagement dans le DU d'occlusion fonctionnelle de la faculté de Strasbourg, le DU d'Ivry, le CNO-Alsace, l'Académie nationale de chirurgie dentaire, il a fait la promotion de l'occlusion fonctionnelle. Il a rempli brillamment tous ses objectifs et nous ne pouvons que l'en remercier et lui rendre hommage. Notre peine est immense. ●

Dr Roger Joerger

## DENTSPLY SIRONA

### PRIX SCADA 2020

#### Dentsply Sirona et l'Association américaine pour la recherche dentaire (AADR) ont honoré de talentueux étudiants.

Dentsply Sirona et l'Association américaine pour la recherche dentaire (AADR) ont mis à l'honneur la nouvelle génération de chirurgiens-dentistes dans le cadre du 61<sup>e</sup> programme SCADA 2020 (prix du concours étudiant pour l'avancement de la recherche dentaire et ses applications). Suite à la pandémie du Covid-19, les traditionnels concours et cérémonie de remise des prix lors de la séance

générale annuelle de l'Association internationale pour la recherche dentaire (IADR), l'Association américaine pour la recherche dentaire (AADR) et l'Association canadienne pour la recherche dentaire (CADR) ont été suspendus et les étudiants ont participé à un concours de recherche avec des outils de communication virtuels.

Toutes les écoles de médecine dentaire américaines ont été invitées à nommer

un étudiant pour participer au concours de recherche dans une des deux catégories : recherche en science clinique et en santé publique et recherche translationnelle. Dans la catégorie recherche en science clinique et santé publique, le premier prix a été attribué à Patrick E. Donnelly, de l'université de Pittsburgh, pour son travail de recherche « L'hydrogel acellulaire régénère les tissus vascularisés dans la thérapie

du canal radiculaire ».

Dans la catégorie science fondamentale et translationnelle, le premier prix a été décerné à Tanner Godfrey, de l'université d'Alabama à Birmingham, pour son travail de recherche sur « L'architecture de la chromatine médiée par le complexe BAF 45 A contrôle la formation osseuse ». ●

**EN SAVOIR PLUS :**  
[WWW.SCADARESEARCH.ORG](http://WWW.SCADARESEARCH.ORG)





À la défaveur d'une crise sanitaire qui s'installe dans la durée, les chirurgiens-dentistes auront découvert un nouveau risque inhérent à leur exercice, celui de l'aérosolisation. Affublés depuis presque 40 ans d'un masque chirurgical, ils se pensaient efficacement protégés de tous les miasmes voltigeant dans l'environnement de soins. Personne n'est venu les contredire, alors que le taux de fuite d'un masque est de 20 % et que l'efficacité de sa filtration n'est évaluée que dans le sens de l'expiration du porteur.

Un coronavirus des plus vicieux sera venu remettre (heureusement ?) les pendules à l'heure. Dans des conditions très dégradées d'approvisionnement en dispositifs de protection, la reconnaissance des actes dentaires comme producteurs d'aérosols (liste AGP \*) se sera faite à marche forcée auprès des autorités ministérielles. On peut dire que l'usage de l'APR \*\* FFP2 s'est imposé *in extremis* pour les chirurgiens-dentistes, les protégeant ainsi valablement contre les risques d'inhalation d'agents infectieux en période pandémique (communiqué de presse d'Olivier Véran du 16 mars 2020). Le FFP2 deviendra-t-il pour autant la norme pour l'avenir ?

Si on interroge les chirurgiens-dentistes et leurs personnels sur le confort du FFP2, on est frappé par l'unanimité de leurs réponses. Alors que, dans le cadre des mesures de déconfinement, l'efficacité hygiénique et aseptique (et économique...) dicte des séances de soins plus longues, les praticiens en ressortent totalement essouffés et ruisselant de sueur. On décrit même des malaises pour certains d'entre eux (retours d'enquête de l'Union Dentaire). Le confinement derrière un FFP2 n'est donc pas une partie de plaisir ! Cette importante augmentation de l'inconfort d'exercice est sans doute le prix à payer pour une meilleure sécurité du soignant et de son personnel au fauteuil (herméticité avec taux de fuite de seulement 8 %). Mais jusqu'où faire durer le supplice ?... Un exercice prolongé dans ces conditions d'apnée ne pourra que détériorer la santé cardio-respiratoire de toute une profession. Il faut d'ores et déjà s'en préoccuper en prodiguant quelques conseils essentiels aux chirurgiens-dentistes (exercices de relaxation respiratoire à la faveur de la pause

## QUALITÉ DE VIE DU CHIRURGIEN-DENTISTE

### Sous les FFP2, la plage

de 15 min entre chaque patient, activités sportives de plein air...). Au-delà du surcoût engendré par une consommation augmentée d'EPI \*\*\* et de l'inflation de leurs prix, les représentants syndicaux doivent également dénoncer une pénibilité aggravée. Conscients des réalités de terrain dans toutes leurs dimensions, les experts en charge de la qualité-sécurité des soins réfléchissent déjà aux meilleurs remparts de protection quand la situation reviendra à la « normale ».

D'ici là et plus que jamais il nous faut aérer autant les locaux que nos poumons et nos esprits ! Prenez soin de vous !

\* Aerosol generating procedures.

\*\* Appareil de protection respiratoire.

\*\*\* Équipement de protection individuelle. ●



Quand on parle de la gestion et de la pérennité du cabinet dentaire, on entend souvent parler du taux horaire. Il semble d'ailleurs représenter, pour la majorité des *coachs* en gestion et management, le pilier de l'organisation dans le sens où chaque protocole mis en place a pour objectif d'atteindre ce taux horaire, tout en respectant le bien-être de l'équipe et des tarifs justes vis-à-vis des patients.

Comment se calcule un taux horaire ? Total des charges, fixes et variables, de l'année précédente. Ajouter 10 %. On divise par le nombre de semaines de travail par an, (enlever jours de formation et ponts), puis diviser par le nombre d'heures d'ouverture du cabinet dans la semaine. Vous obtenez le taux horaire global du cabinet dentaire. C'est la somme que vous coûte chaque heure d'ouverture du cabinet. Mais sachez que si vous vous basez sur cette somme pour calculer le montant de vos devis, vous serez bien loin de la réalité et je vous garantis qu'en fin de mois, vous serez dans le rouge. De plus, vous vivrez de grandes frustrations de ne pouvoir vous payer dignement.

C'est donc votre taux de production que vous devez connaître ! Aux charges annuelles, ajoutez le revenu brut qui va réellement honorer votre travail. Ne considérez plus que vous vous rémunérerez avec ce qu'il reste... Avec cette somme vous allez calculer le taux horaire de vos prestations. C'est là la clé de la réussite, vous devez calculer sur les 35 heures de présence, (base de calcul du taux horaire du cabinet) le nombre d'heures que vous passez réellement au fauteuil. Généralement on est à 32 h, mais sur ces 32 h, combien d'heures sont réellement productives ?

Si vous voyez un patient tous les quarts d'heures, vous aurez très peu d'heures productives, entre 5 et 8 par semaine, ce qui ne fait pas beaucoup sur 35 h... Par contre si vous travaillez avec des rendez-vous longs issus de plans de traitement structurés, vous allez pouvoir gérer votre cahier de rendez-vous selon un protocole qui va prédéterminer les zones pendant lesquelles vous allez recevoir les premiers patients pour un bilan global, les zones d'urgences, le petit contrôle détartrage, l'acte court unitaire au tarif Sécu et surtout programmer les longues plages horaires pour des rendez-vous longs issus de vos plans de traitement. Vous vous rendrez ainsi compte que les heures productives représentent dans ce cas entre 16 h et 20 h par semaine. Vous comprenez donc que c'est par rapport à ces heures

## LES VRAIS SECRETS DE GESTION AU CABINET DENTAIRE

### Calculez le vrai taux horaire de votre cabinet dentaire

productives que vous devrez calculer votre taux horaire de production.

Ainsi à chaque fois que vous réalisez un plan de traitement, il faudrait organiser le déroulé des soins pour regrouper les actes, par exemple ne prendre qu'une seule empreinte pour 3 couronnes sur une même arcade. On sait qu'un rendez-vous de 3 h, équivaut à 8 rendez-vous de 30 min et 24 rendez-vous de 15 min. Je vous laisse faire les calculs en économie de temps, de fournitures, de stérilisation, de stress, de pollution, etc.

En conclusion, en programmant vos plans de traitement sur votre taux de production, vous vous assurez une sérénité de gestion. Vous pourrez ainsi considérer tout le reste de vos actes comme des bonus : fini les frustrations si vous passez une demi-heure à faire un détartrage à 28,92 €. Vous pourrez même montrer à votre patient comment passer le fil dentaire et optimiser son brossage en gardant le sourire et avec la conviction et la joie de remplir votre mission. ●

## GESTION DU CABINET

• **Stratégie & Communication**  
15 octobre à Paris

• **Analyse financière des cabinets dentaires**  
17 et 18 décembre à Bordeaux  
Intervenant : Dr Cyril Gaillard

Contact : Céline

Inscriptions : 06 98 92 09 60

@ : [contact@gad-center.com](mailto:contact@gad-center.com)

• **Cycle court gestion économique - transmission**  
15-16 octobre, 5-6 novembre à Paris  
Deux jours de formation pour préparer la transmission de son cabinet et sa retraite.

• **Conception et organisation d'un cabinet dentaire**  
25 mars 2021 à Paris

Chef d'entreprise, manager, thérapeute : retrouver ou conforter le plaisir au travail. Journée de formation omnipratique sur la conception et l'organisation du cabinet dentaire.

Conférenciers : Patrick Bonne, François Marque, Marylin Michel, Philippe Rocher, Christian Simon  
Contact : Tél. : 01 42 09 29 13

@ : [secretariat@sop.asso.fr](mailto:secretariat@sop.asso.fr)

3w : [sop.asso.fr](http://sop.asso.fr)

## ENDODONTIE

• **Conférence « Nouvelles Perspectives en Endodontie »**  
29 septembre à Paris

Intervenant : Pr Frédéric Bukiet  
En partenariat avec Dentsply Sirona  
@ : [emmanuelle.foucher@gacd.fr](mailto:emmanuelle.foucher@gacd.fr)  
3w : [gacd-center.com](http://gacd-center.com)

## ORTHODONTIE

• **Congrès SFODF : 100 ans d'innovations en orthodontie au service de nos patients**  
Du 20 au 22 mai 2021 à Lyon  
3w : [sfodf.org](http://sfodf.org)

## IMPLANTOLOGIE

• **Implant Studio (module 1)**  
22 septembre à Paris

• **Implant Studio (module 2)**  
23 septembre à Paris  
3w : [3shape.com](http://3shape.com)

• **Attestation d'implantologie orale – AIO**  
Promotion 2021

Module 1 : 21-22 janvier 2021

Module 2 : 18-19 février 2021

Module 3 : 18-19 mars 2021

Module 4 : 22-23 avril 2021

Module 5 : 3-4 juin 2021

Centre de formation Oroface à Aubagne

Contact : Virginie

Tél. : 06 30 08 60 99

3w : [institutoroface.fr/congres/](http://institutoroface.fr/congres/)

• **Congrès Continuum par Sapo Implant**  
20 juin 2021 à Paris  
3w : [sapoimplant.com](http://sapoimplant.com)

• **4<sup>e</sup> congrès Oroface**  
Prévention des maladies péri-implantaires  
17-18 juin 2021  
Île de Bendor à Bandol  
@ : [institut.oroface@gmail.com](mailto:institut.oroface@gmail.com)  
3w : [institutoroface.fr/congres/](http://institutoroface.fr/congres/)

## PARODONTOLOGIE

• **Cycle long parodontie**  
1<sup>er</sup> octobre au 23 janvier 2021 à Paris

Huit journées de formation en parodontie  
Intégrer la parodontologie à votre exercice, c'est pérenniser l'ensemble de vos traitements  
Responsables scientifiques :  
Benoît Brochery et  
Philippe Rosec.  
Contact : Tél. : 01 42 09 29 13  
@ : [secretariat@sop.asso.fr](mailto:secretariat@sop.asso.fr)  
3w : [sop.asso.fr](http://sop.asso.fr)

• **ParoSphère formation**

> Modules « reprise »

• Parodontie non chirurgicale  
Module 1 : 14, 15 et 16 janvier et 16, 17 et 18 septembre 2021  
Module 2 : 11 et 12 mars 2021 et 4 et 5 novembre 2021

> Modules « avancés »

• Chirurgie de la poche et cas complexes  
15 au 19 décembre 2020  
14 au 18 décembre 2021

> Modules « spéciaux »

• Péri-implantite – le côté obscur de la spire  
5-6 octobre et 29-30 mars 2021

• Élongation coronaire  
1<sup>er</sup> février 2021

• Hygiène – l'épreuve de l'oral  
2-3 décembre 2021

Contact : ParoSphère formation  
Paris 15<sup>e</sup>

@ : [info@parosphereformation.com](mailto:info@parosphereformation.com)

3w : [parosphereformation.fr/calendrier/](http://parosphereformation.fr/calendrier/)

• **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](mailto:contact@gepi-mattout.com)

3w : [gepi-mattout.com](http://gepi-mattout.com)

• **Cycle de formation continue**

• Niveau 1 : Préserver la denture naturelle existante  
21-22 janvier 2021 à Paris

• Niveau 2 : Avoir recours à la chirurgie parodontale – l'élongation coronaire : indications et techniques



# Agenda dentaire

21-22 janvier 2021 à Paris

• Niveau 3 : Chirurgie  
plastique parodontale

21-22 mai 2021 à Paris

Contact :

@ : [contact@sfpio.com](mailto:contact@sfpio.com)

3w : [sfpio.com](http://sfpio.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](http://sfpio.com)

## CHIRURGIE

• **Chirurgie avancée - les sinus**

• Formation en 3 modules, avec  
TP et bloc opératoire

8 octobre à Aubagne

Centre de formation Oroface

Contact : Virginie

Tél. : 06 30 08 60 99

3w : [institutoroface.fr](http://institutoroface.fr)

• **Ostéotomes**

• Gérer les atrophies  
osseuses modérées

8 octobre à Aubagne

Centre de formation Oroface

Contact : Virginie

Tél. : 06 30 08 60 99

3w : [institutoroface.fr](http://institutoroface.fr)

• **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](mailto:contact@afopi.com)

3w : [afopi.com](http://afopi.com)

## PROTHÈSE

• **Dental Forum**

28 au 30 octobre à Paris

Salon des prothésistes dentaires

Exposants et conférences

3w : [dentalforum2020.com](http://dentalforum2020.com)

• **À la découverte du monde de  
l'adjoïnte : prothèse adjoïnte**  
20 octobre à Paris

• **Modéliser des prothèses  
avancées : Dental System  
(niveau 2)**

17 novembre à Paris

3w : [3shape.com](http://3shape.com)

• **Inlay / Onlay / Overlay  
de la préparation au collage**  
2 décembre

Intervenant : Dr Clément Marie

Tél. : Céline 06 09 13 52 41

@ : [contact@gadcenter.com](mailto:contact@gadcenter.com)

3w : [gad-center.com](http://gad-center.com)

## LASER

• **Laser et omnipratique**  
1<sup>er</sup> et 2 octobre à Bordeaux

Dr Amandine Para

@ : [contact@gadcenter.com](mailto:contact@gadcenter.com)

3w : [gad-center.com](http://gad-center.com)

• **8th European division  
congress WFLDLaser  
et odonto-stomatologie**  
27 au 29 mai 2021  
à Montpellier

Tél. : 04 67 10 92 23

@ : [wfld2021@ant-congres.com](mailto:wfld2021@ant-congres.com)

3w : [wfld2021-inti.com](http://wfld2021-inti.com)

## NUMÉRIQUE

• **Cycle court imagerie 3D**  
Du 1<sup>er</sup> au 3 octobre à Paris

Maîtriser le cone beam en  
endodontie, orthodontie,  
implantologie, chirurgie orale,  
pédodontie et santé publique.  
Ce cycle de trois jours couvre  
toutes les disciplines dentaires  
envisagées du point de vue de  
l'imagerie 2D, 3D et 4D.

Responsable scientifique :

Bilal Omarjee.

Tél. : 01 42 09 29 13

@ : [secretariat@sop.asso.fr](mailto:secretariat@sop.asso.fr)

3w : [sop.asso.fr](http://sop.asso.fr)

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

6 octobre à Paris

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

1<sup>er</sup> décembre à Paris

3w : [3shape.com](http://3shape.com)

• **Stages VITA France**

- Tendances VITA solutions CFAO

Intervenant : Andrea Kadolsky

7 octobre à Metz

- Tendances VITA solutions CFAO

Intervenant : David Faucon

12 novembre à Tours/Laloux,

26 novembre à Bruz/ Ker Lann

Tél. : 08 10 15 15 14

3w : [vita-zahnfabrik.com/](http://vita-zahnfabrik.com/)

• **Réussir  
ses restaurations  
antérieures**

8 et 9 octobre à Versailles

Intervenant : Dr Max Cordelette

En partenariat avec Dentsply Sirona

@ : [VersaillesFRA-Academy@](mailto:VersaillesFRA-Academy@dentsplysirona.com)

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

• **Du scan à la conception :**  
**concevez un complet  
grâce à 3shape**

15 octobre en ligne

[3shape\\_training\\_fr@3shape.com](mailto:3shape_training_fr@3shape.com)

3w : [3shape.com](http://3shape.com)

• **Chirurgie guidée  
et flux numérique ouvert**

8 octobre 2020 à Brignais

14 janvier, 8 avril, 7 octobre 2021

Intervenante : Drs Franck Bezu,

Benjamin Fitouchi

Tél. : 04 78 87 56 70

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

10 et 11 octobre à Paris

Intervenante : Dr Laïla Hitmi

[emmanuelle.foucher@gacd.fr](mailto:emmanuelle.foucher@gacd.fr)

3w : [gacd.fr](http://gacd.fr)

# Agenda dentaire

## • Formation CEREC et organisation du cabinet

3 et 4 décembre à Versailles

Intervenants : Drs Fabienne Jordan, Olivier Lemaire

En partenariat avec Dentsply Sirona

@ : VersaillesFRA-Academy@

dentsplysirona.com

## DIVERS

### • Soins dentaires naturels et biocompatibles

Formation en ligne du Dr Rossi

Tél. : 06 98 92 09 60

@ : vip-pro@naturebiodental.com

3w : naturebiodental-pro.com

### • Formation de formateurs

25 septembre à Paris

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

### • 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

7 au 9 octobre à Paris

3w : santexpo.com

### • Cycle long odontologie pédiatrique

9 octobre au 29 décembre à Paris

Six jours en pédodontie

Odontologie pédiatrique : le péril jeune ? Certainement pas, c'est un vrai plaisir de soigner les enfants !

Responsables scientifiques :

Lucile Goupy, Romain Jacq,

Sylvie Saporta

Tél. : 01 42 09 29 13

@ : secretariat@sop.asso.fr

3w : sop.asso.fr

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

15 octobre à 20 h

à Paris

Dr Isabelle Rodrigues

et Mme Anaïs Bouton

3w : gacd.fr

### • Voyage-congrès en Afrique du Sud

17 au 27 octobre

Congrès organisé par la SOP en partenariat avec The Implant & Aesthetic academy

Tél. : 01 42 09 29 13

@ : secretariat@sop.asso.fr

3w : sop.asso.fr

### • Colloque Actualités et pratique en plantes et huiles essentielles en odontostomatologie

29-30 octobre à Paris

Conférences et ateliers pratiques

GACD (25, rue Bleue - 9<sup>e</sup> arr.)

@ : academydessavoirs@gmail.com

### • Assistantes – asepsie

Optimiser le travail de l'assistante dentaire en implantologie et rendre son organisation opérationnelle

5 novembre 2020 à Aubagne

Centre de formation Oroface

### • Communication médicale

Développer une consultation efficace

19 novembre à Aubagne

Centre de formation Oroface

Contact : Virginie

Tél. : 06 30 08 60 99

3w : institutoroface.fr

### 21<sup>e</sup> congrès Odenth

27 et 28 mai 2021

à Porto-Vecchio

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

Tél. : 06 16 35 13 02

@ : congres.odenth@gmail.com

3w : odenth.com

# SAVE THE DATE FORMATION LASER

Par le Dr. Gérard Rey

PARIS

24 SEPTEMBRE 2020

BORDEAUX

15 OCTOBRE 2020

NANTES

29 OCTOBRE 2020

MONTPELLIER

5 NOVEMBRE 2020



- Quelles longueurs d'ondes, quels effets, pour quelles applications en dentisterie.
- Décontamination des sites extractionnels et implantaires.
- Décontamination des poches parodontales, et des sites endo.
- Ablation des tissus mucogingivaux avec hémostase immédiate.
- Vasodilatation et vascularisation des sites.
- Biostimulation des sites, activation des facteurs de croissance, aide à la cicatrisation.
- Indications et applications en omnipratique, en implantologie, en parodontologie et endodontie...
- Cours, applications, bénéfiques, protocoles, managements et travaux pratiques.

Formations Lasers : 300 € (Cours, TP, et déjeuner inclus)



**Kaēlux**  
LASERS DENTAIRE ET FORMATIONS

Renseignements et inscriptions

0 805 620 160

info@kaelux.com

www.kaelux.com



# Naissance de la Sécurité sociale

Par Xavier Riaud

À partir de 1944, le Conseil national de la Résistance décide la création d'une Sécurité sociale dont les objectifs seraient d'« assurer à tous les citoyens des moyens d'existence dans tous les cas où ils sont incapables de se les procurer par le travail [...] ». Pierre Laroque (1907-1997), conseiller d'État de De Gaulle en 1944 et futur premier directeur de la Sécurité sociale, est considéré comme le père fondateur de la Sécurité sociale. À la fin de la guerre, il a pour mission de mettre en place ce nouvel organisme. Il s'inspire alors des systèmes allemand et anglais de protection sociale. *« La France va bâtir un système hybride, solidaire et redistributif, alliant protection universelle et gestion autonome par les partenaires sociaux (démocratie sociale). »*

L'ordonnance du 4 octobre 1945 est le texte fondateur de la Sécurité sociale. Ambroise Croizat (1901-1951), alors ministre du Travail et de la Sécurité sociale, contribue à la mise en place et à l'organisation administratives de ce système qui comporte une mosaïque de régimes. « L'ordonnance du 4 octobre crée un régime général destiné à rassembler l'ensemble des actifs (salariés du secteur privé et public, exploitants agricoles, travailleurs indépendants). Elle permet aussi la subsistance de régimes préexistants particuliers de Sécurité sociale. [...] L'ordonnance du 19 octobre concerne les risques maladie, invalidité, maternité, vieillesse et décès. La loi du 22 mai 1946 généralise la Sécurité sociale à toute la population, à l'exception des travailleurs non-salariés non agricoles qui s'y opposeront. Le volet de cette loi sur le régime unique de Sécurité sociale ne sera jamais appliqué. »

L'arrêté du 15/02/1946 paru dans le Journal Officiel de

la République française du 24/02/1946 définit les statuts du Dentiste-conseil de la Sécurité sociale.

« La loi du 22 août 1946 étend les allocations familiales à presque toute la population et celle du 30 octobre 1946 intègre la réparation des accidents du travail à la Sécurité sociale. [...] Elle résulte au moins autant d'un dosage politique entre les forces en présence dans le Conseil national de la Résistance (des communistes aux gaullistes) et des corporations de l'époque que d'une vision politique en matière sociale. »

« Le préambule de la constitution de la IV<sup>e</sup> République du 27 octobre 1946 reconnaît le droit de tous « notamment à l'enfant, à la mère et aux vieux travailleurs, la protection de la santé, la sécurité matérielle, le repos et les loisirs. Tout être humain qui, en raison de son âge, de son état physique ou mental, de la situation économique, se trouve dans l'incapacité de travailler a le droit d'obtenir de la collectivité des moyens convenables d'existence ».

Le régime général prend en charge les risques maladie, maternité, in-

validité, vieillesse, décès et accidents du travail au profit des salariés du secteur privé. Le chômage, à une époque de plein emploi, n'est pas un risque social. Seules les allocations familiales bénéficient à la quasi-totalité de la population.

Toute la population active se retrouve à bénéficier de l'assurance vieillesse du régime général. Malheureusement, l'unification préconisée au départ ne sera jamais obtenue. Deux régimes de retraite complémentaire sont créés en 1947. Des caisses autonomes de retraite sont également mises en place en 1948, au profit des commerçants, artisans et professions libérales. ●

**Pierre Laroque,  
conseiller d'État de  
De Gaulle en 1944  
et futur premier  
directeur de la  
Sécurité sociale,  
est considéré comme  
son père fondateur.**



CONGRÈS  
INTERNATIONAL

ADF

25-28 NOVEMBRE

2020



présente sur son stand **ADF 2020**

# “Le traitement du Secteur atrophié”

Chirurgies commentées

**en live**



16h



Jeudi 26 novembre 2020

Pr. Pietro **FELICE**

→ Implants ultra-short *twinkon*<sup>®4</sup>

STAND  
**3L01**

Vendredi 27 novembre 2020

STAND  
**3L01**

Dr Bruno **COURTOIS**

→ Reconstruction osseuse pré-implantaire

10h



Le produit *twinkon*<sup>®4</sup> présenté est un Dispositif Médical de classe IIb et à ce titre est porteur du marquage CE (CE0459) conformément à la Directive 93/42/CEE. Ce dispositif n'est pas soumis au régime de remboursement de la Sécurité Sociale. Il est possible que le dispositif médical présenté ne soit pas disponible à la vente dans tous les pays. Pour tout complément d'information veuillez contacter le service commercial de Global D. Merci de consulter la notice d'instructions avant toute utilisation. En cas de doute, veuillez-vous rapprocher du service commercial de Global D.

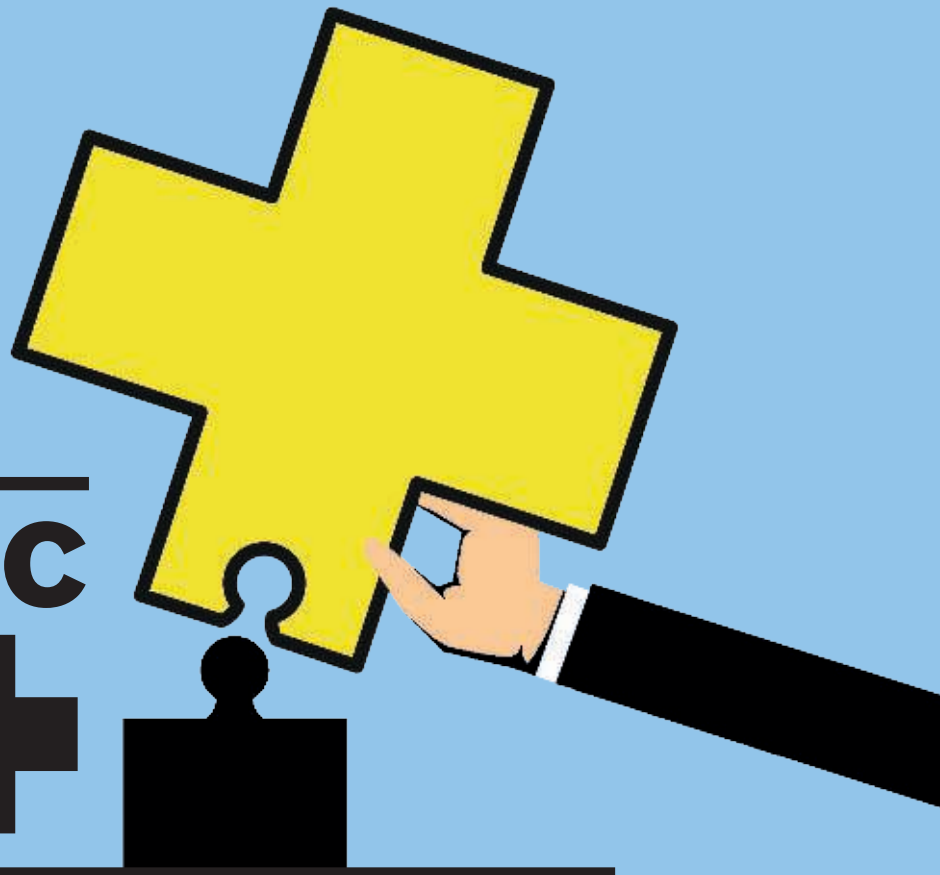
**oskar**

Oral Surgery Keys & Research

Découvrez les formations des  
Dr Bruno **COURTOIS** & Pr. Pietro **FELICE**

[www.oskar.training](http://www.oskar.training)

# MON TRUC EN +



**Cette année, les offres ADF sur les équipements dentaires  
démarrent dès le 1<sup>er</sup> septembre !**

EN + BÉNÉFICIEZ DE  
**1000€ D'AVANTAGES** TOUS LES 15 000€\* D'ACHAT

ET EN +  
PROFITEZ DE VOTRE ÉQUIPEMENT  
**IMMÉDIATEMENT**  
ET COMMENCEZ À PAYER **EN 2021**