

N°29  
OCT.  
2020

34,80 €  
N°ISSN :  
2558-4189

# SOLUTIONS

**Cabinet dentaire**

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

**Cas d'école**

DR JÉRÉMY CORMIER

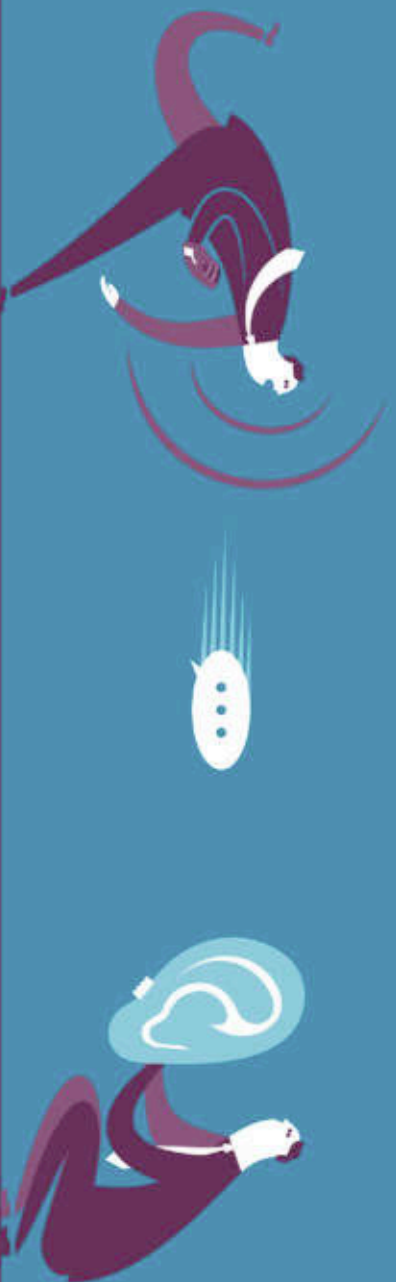
« JE ME SUIS

RECONVERTI...

EN CHIRURGIEN-

DENTISTE »

## Trois leçons pour devenir un expert en communication



**Et aussi : 19 pages de guide pratique**

- Stratégie : Et si on adoptait la journée continue ?
- Droit : Mieux vaut prévenir que guérir

**A-dec à vos côtés**  
Reprenez votre activité en toute sérénité.



**N O U V E L**

**A-dec 500**

*l'évolution d'une légende*

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

**a-dec**  
reliablecreativesolutions™

Venez découvrir la gamme A-dec chez votre concessionnaire, sur le site [www.a-dec.fr](http://www.a-dec.fr) ou par téléphone au





# Les 2 font la paire !

La combinaison des solutions MY-LIGNER® / MY-VENEERS® apporte d'une façon simple et rapide un résultat esthétique parfait sans préparation coronaire.

Orthodontistes ou omnipraticiens, demandez conseil à nos prothésistes expérimentés !



MY-LIGNER

by Made in Labs

## GOUTTIÈRES ORTHODONTIQUES TRANSPARENTES

Indolores, souples et transparentes

Confort de traitement inégalé

Résultat efficace et rapide à un coût maîtrisé



My-Veneers®

by Made in Labs

## FACETTES CÉRAMIQUES PELLICULAIRES

Correction de la teinte, la forme et la position

Non invasives et sans préparation

Pose en 2 ou 3 séances seulement



**MADE IN LABS®**  
INNOVATION & PERFORMANCE

0 800 11 30 11

Service & support  
gratuits



\*Pour tout traitement combinant un produit MY-LIGNER® + MY-VENEERS® pour un même patient, bénéficiez de -10% sur chacun des traitements (cumulable avec nos réductions fidélité).



## Douter, mais agir

Depuis plus de six mois nous affrontons une tempête nommée Covid-19...

Elle a changé notre paysage quotidien avec son lot de mesures renforcées au cabinet, un environnement stressant avec une économie qui peine à surnager.

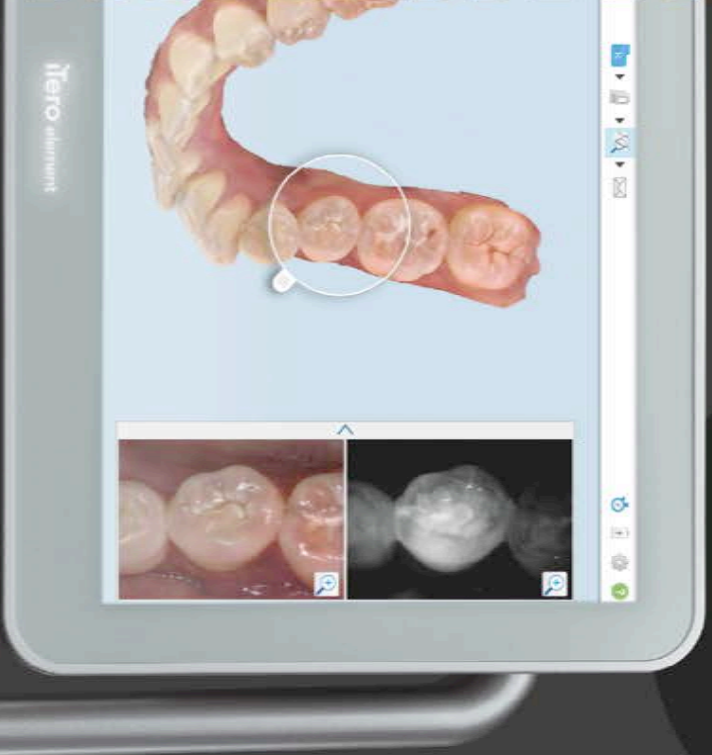
Chaque jour, les messages qui nous arrivent, tous plus anxiogènes les uns que les autres, découragent de se lancer dans n'importe quelle nouvelle aventure entrepreneuriale : chacun s'efforce de maintenir l'existant et de sauver les acquis... Les crises sont comme autant de vagues qui déferlent sur nous, emportant nos certitudes sur leur passage : certains boivent la tasse, d'autres tentent de surfer...

**Là où il y a une volonté,  
il y a un chemin.**

En ces temps bouillonnants,  
affrontant vents et marées,  
certains valeureux se jettent  
entier dans de nouvelles

aventures : se former (en distanciel !), s'agrandir, lancer son site Internet, recruter, changer d'organisation... Comme notre cas d'école d'octobre qui, ingénieur de recherche dans une start-up, a décidé de se reconverter à la suite d'un désaccord stratégique avec la direction. Les beaux parcours sont faits de ruptures, le sien est à découvrir en page 40. Communiquer demeure une clé intemporelle de cohésion et de succès, encore plus lorsque le temps est houleux que ce soit avec les patients, son équipe, ses partenaires et prestataires (à lire en pages 26, 58 et 70).

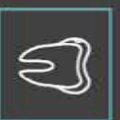
Gonflés à bloc, comme portés par une énergie vitale, les aventuriers entrepreneurs affichent généralement à la fois capacité de résilience et optimisme : comme lorsque l'on pousse la porte de ce praticien avec lequel on a toujours rêvé de collaborer, lorsque l'on pose sa plaque, lorsque l'on fait son premier recrutement, lance son nouveau site Internet. Avec des incertitudes, forcément, mais elles sont le lot quotidien de toute entreprise. Savoir repenser sa pratique, faire preuve d'agilité et d'innovation, douter mais agir, voilà les secrets pour se développer et s'épanouir, même en temps de crise !



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

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

**Découvrez-le vite en allant sur  
[itero.com/fr-fr](http://itero.com/fr-fr)**



Aide à la détection  
des caries  
proximales



Para de  
rayonnement  
nocif



Photographie  
intra-orales



Impressions  
numériques 3D



TimeLapse en  
temps réel



Simulateur de  
résultats

Le scanner iTero Element 5D n'est pas disponible à la vente aux États-Unis. Il est actuellement disponible dans les pays suivants: le Canada, l'Union européenne et tous les autres pays qui acceptent le marquage CE (UE, hormis la Grèce, y compris la Suisse et la Norvège), y compris l'Australie, la Nouvelle-Zélande et Hong Kong.  
 ©2019 Align Technology, BV. Tous droits réservés. Invisalign, iTero, iTero Element et le logo iTero, entre autres, sont des marques de commerce et/ou de service d'Align Technology, Inc. ou de l'une de ses filiales ou sociétés affiliées, susceptibles d'être enregistrées aux États-Unis et/ou dans d'autres pays.  
 Align Technology BV - Ariendaweg 1ef - 1043 HS Amsterdam - Pays-Bas MKT-0002889 Rev A



# Sommaire

octobre 2020

Actualités	08
Repérages	22

<b>Chroniques</b>	
Jimmy GUINOT	23
Mathieu ROUPPERT	35
Catherine ROSSI	38
Serge DESCHAUX	50
Edmond BINHAS	63

## [ En couverture ] 26

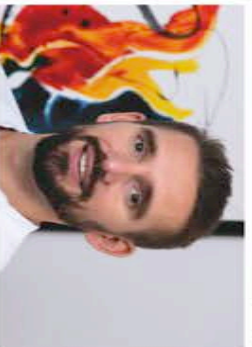
**Trois leçons  
pour devenir  
un expert  
en communication**



## Guide pratique

<b>STRATÉGIE</b> 53
Et si on adoptait la journée continue ?
<b>ORGANISATION</b> 58
8 conseils pour travailler en symbiose avec son laboratoire de prothèse
<b>DROIT</b> 62
Mieux vaut prévenir que guérir

## [ Cas d'école ] 42



**JE ME SUIS RECONVERTI  
EN CHIRURGIEN-DENTISTE  
DR JÉRÉMY CORMIER**

## Vie pro / perso 70

- COMMUNICATION  
L'art de convaincre sans autorité

## métier 74

- ASSISTANTE  
Sandrine Hainaut : progresser ensemble

<b>Abonnement</b>	52, 65
<b>Bloc-notes</b>	76
<b>Livres</b>	77
<b>Agenda</b>	78
<b>Histoire</b>	82



L'implant  
Aadviva™  
pour  
une racine  
fiable

Division France  
Tel : 01 49 80 01 32  
e.mail : [info.gct@gc.dental](mailto:info.gct@gc.dental)

**GC Tech.Europe GmbH**  
Membre du groupe GC - Bureau France  
8 rue Benjamin Franklin - 94370 SUCY EN BRIE  
Tel. 01.49.80.01.32 - [www.gctech.eu](http://www.gctech.eu)

Ces dispositifs médicaux de Classe I, Classe IIa et IIb sont des produits de santé réglementés qui portent, au titre de cette réglementation, le marquage CE. Réservés aux professionnels de santé. Lire attentivement la notice ou les indications sur l'étiquette avant utilisation.



## 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

François Gleize  
Claire Manicot  
Guyliaine Masini  
Rémy Pascal

## 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

· Angéline 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 :**  
Octobre 2020

## Commission paritaire

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

Ce numéro comporte un encart  
Kavo et un encart Labocast.

# 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 Marc-Gérald  
Choukroun**

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



**Dr Serge  
Deschaux**

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



**Jimmy  
Guinot**

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



**Dr Yassine  
Harichane**

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



**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  
naturabiodontal.com.

## Exercice professionnel

### Forfait Covid – l'Ordre appelle au « tact et à la mesure »

Le Conseil national de l'ordre recommande aux chirurgiens-dentistes d'observer « la plus grande circonspection » sur la facturation aux patients d'un « forfait Covid ».

Exercer en période épidémique entraîne nécessairement un surcoût de fonctionnement. Néanmoins, faire peser une partie de ces charges sur le patient peut paraître problématique tant au regard du droit que de la déontologie. Et probablement peu judicieux pour le praticien conventionné... En effet, en cas de contentieux, « nul ne peut préjuger de la solution judiciaire qui serait apportée par telle ou telle juridiction », a indiqué l'ONCD, le jeudi 6 août 2020.

En pratique, des conciliations ont déjà eu lieu dans certains départements pour des dépassements pouvant aller jusqu'à 300 €. Les patients critiquent le plus souvent l'absence d'information préalable ou le niveau de facturation.

Or, le Code de la santé publique dispose que le chirurgien-dentiste conventionné ne peut exiger le paiement d'une prestation « qui ne correspond pas directement à une prestation de soins » (Art. L. 1111-3-4 du CSP). D'autres dispositions légales et déontologiques



Getty Images/Stockphoto - Stadtratte

doivent également être prises en compte, notamment celles relatives à l'information préalable sur les frais à payer, au tact et à la mesure, à l'interdiction d'exercer l'art dentaire comme un commerce, et au devoir d'aménité (articles L. 1111-3, R. 4127-240, R. 4127-215 du CSP et R. 4127-233 du CSP).

Le Conseil national de l'ordre rappelle qu'en l'absence – pour l'instant – de jurisprudence réglant la question, le patient doit être préalablement informé de tout surcoût lié à l'épidémie de Covid-19, « *devis à l'appui* ». L'institution ordinaire insiste sur la « *notion essentielle de tact et de mesure* » qui doit guider l'action et les services facturés par les praticiens.

À noter: des négociations sont actuellement en cours entre syndicats et Assurance maladie pour décider d'un éventuel dédommagement pour charges d'équipements de protection individuelle.

## Covid-19

### LES POLYMÈRES EMPÊCHENT L'AÉROSOLISATION AU FAUTEUIL

Selon une étude publiée le 25 août 2020 dans la revue *Physics of Fluids*, l'ajout de polymères simples à l'eau a complètement éliminé l'aérosolisation en milieu dentaire.

Des chercheurs de l'Université de l'Illinois à Chicago ont découvert qu'un mélange d'acide polyacrylique et d'eau empêche l'aérosolisation des fluides lors de l'utilisation

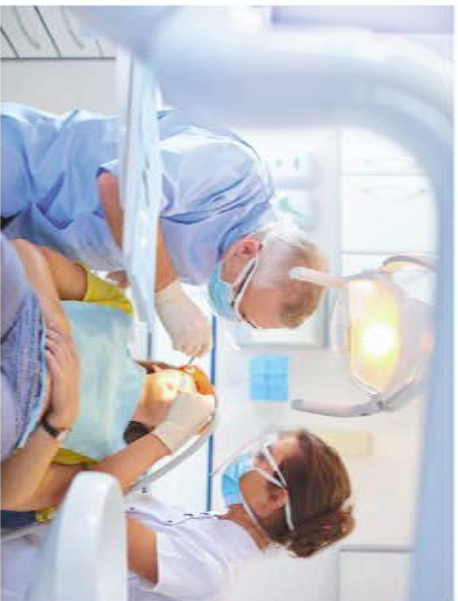
d'instruments dentaires rotatifs et vibrants.

Publication complète disponible sur:  
<https://bit.ly/2Fvujxc>



**cnam**

## Hausse significative des dépenses de soins dentaires en août: +16,7 %



Getty Images - sturti - sturti

Les dépenses de soins dentaires s'étaient effondrées avec le confinement. Après une remontée en juillet, la reprise s'intensifie en août, a indiqué l'Assurance maladie dans son communiqué mensuel du 21 septembre.

La progression est significative: + 16,7 % de remboursements de soins dentaires en août 2020 par rapport au mois d'août 2019 (déjà + 7,6 % en juillet). La profession semble donc sortir de son marasme. Néanmoins, ce redressement, en partie dû à un rattrapage des actes mis en suspens durant le confinement national, ne suffira peut-être pas à effacer les conséquences de la paralysie des cabinets entre le 17 mars et le 11 mai.

En effet, les huit premiers mois de l'année 2020 restent marqués par une chute de 15,1 % de l'activité par rapport à la même période de l'exercice 2019, contre -19,6 % fin juillet. Le seul mois d'août aura donc permis un rattrapage de 4,5 %. Sur un an (septembre 2019 - août 2020 / septembre 2018 - août 2019), le taux de croissance recule de 10 %.

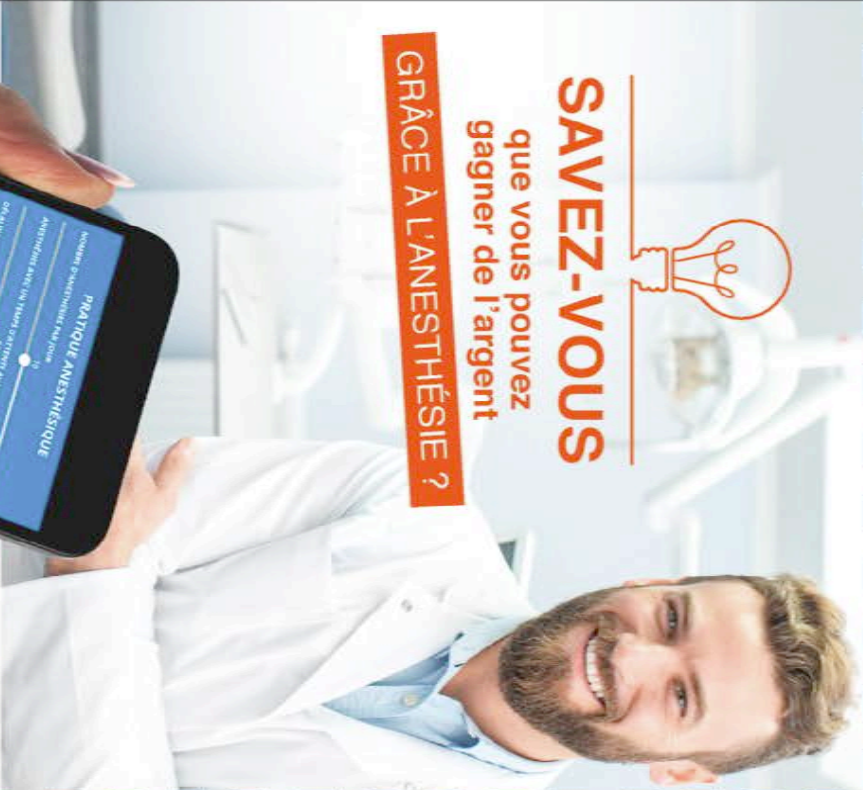
La reprise estivale aoûtienne est plus timide pour les médecins généralistes (+0,2 %). Les spécialistes s'en sortent mieux avec un rebond de 4,8 %. Cependant, sur l'ensemble de l'année 2020, ces professionnels de santé sont nettement moins impactés que les chirurgiens-dentistes: -7,8 % (généralistes); -10,6 % (spécialistes).



## SAVEZ-VOUS

que vous pouvez gagner de l'argent

GRÂCE À L'ANESTHÉSIE ?



### DÉCOUVREZ COMMENT

en scannant ce QR code  
et faites votre simulation !



**QuickSleepers 5**  
by DENTAL HI TEC

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

**DENTAL HI TEC**

— Les savoirs d'anesthésie qui changent la vie —





**!ojo!**  
CLEAR ALIGNERS<sup>®</sup>

**SI SIMPLE. SI TRANSPARENT.**  
RÉVÉLEZ VOTRE SOURIRE

# RÉVÉLEZ LE SOURIRE DE VOS PATIENTS EN TOUTE **SIMPLICITÉ ET TRANSPARENCE**

**BIENTÔT DISPONIBLE !**



- Transparents tout au long du traitement\*
- Sans attachements disgracieux
- Booster de rentabilité
- Logiciel simple et ergonomique

Plus d'information :

02 47 68 50 00

[contact@revealclearaligners.fr](mailto:contact@revealclearaligners.fr)

\*Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice avant toute utilisation.



## ASSURANCE MALADIE

### La CNAM annonce un encadrement du recours au Cone beam

L'Assurance maladie annonce qu'elle va déployer une « campagne d'accompagnement » des chirurgiens-dentistes pour les « sensibiliser » aux conditions de prise en charge du Cone beam.



Getty Images/iStockphoto - 25chaag6

Dans son rapport annuel « Charges et produits » paru en juillet 2020, la Caisse nationale d'assurance maladie dresse un premier bilan de l'utilisation du Cone beam par les praticiens dentaires depuis la première inscription de l'acte à la classification commune des actes médicaux (CCAM) en 2017, sous le code LAQK027 :

« On assiste à une croissance très forte du nombre d'examen remboursés en corrélation directe avec l'augmentation du nombre d'équipements dans les cabinets dentaires [...]. Le poids économique du poste de dépenses lié à cet acte a presque doublé de 2015 à 2019. La dépense reste élevée en s'accroissant de près

de 20 % par an. »

Devant cette forte augmentation, la CNAM a décidé d'intégrer à la CCAM un remboursement sous condition. Elle ajoute que cet examen ne doit être réalisé qu'en « seconde intention après la radiographie conventionnelle », sa justification devant être argumentée dans le dossier médical du patient. »

L'Assurance maladie annonce également un encadrement plus proactif du recours au Cone beam à partir de la fin de l'année 2020, invoquant la nécessité « d'exercer une régulation plus active pour maîtriser le rendement de cet acte en rappelant à l'ensemble des exécutants les conditions de prise en charge ».

#### Vie de la profession

### LES CDF PRÉCONISENT QUATRE MESURES POUR SOUTENIR LES CABINETS DENTAIRES

Le 1er septembre, les Chirurgiens-Dentistes de France ont formulé quatre propositions pour soutenir les cabinets dentaires fragilisés par la crise sanitaire.

- 1/ « Supprimer la taxe sur les salaires ou a minima, étendre la règle appliquée aux centres de santé à l'ensemble des structures libérales de soins, pour qu'elles bénéficient du même abattement sur le montant annuel de la taxe sur les salaires. »
- 2/ « Libérer l'investissement ».
 

<p>Le syndicat propose de relever le seuil d'amortissement unitaire par équipement à 1 000 € hors taxes (contre 500 € aujourd'hui).</p> <p>3/ Simplifier les contraintes administratives de gestion du personnel « en intégrant dans l'actuel dispositif titre emploi service entreprise (TESE) toutes les</p>	<p>contributions et taxes payées par les employeurs, de façon à rendre la gestion du salariat des TPE aussi simplifiée que celle du chèque emploi services universel (CESU). »</p> <p>4/ « Lever l'interdiction d'avoir un seul et unique collaborateur » pour relancer l'emploi des praticiens.</p>
--	--



# PrintoSept-ID

Une solution simple et efficace pour le retraitement des empreintes et éléments prothétiques avec système de traçabilité.

---

Si la littérature fait état d'un réel risque de contamination pour les praticiens, prothésistes et leurs équipes via les empreintes et éléments prothétiques (FAN. 1991, ADA Council on Dental Practice. 1996) les industriels ont tardé à proposer des produits adaptés et simples d'utilisation pour les cabinets et les laboratoires.

Le fait est que les micro-organismes peuvent persister sur les modèles en plâtre jusqu'à sept jours après la coulée. Ils peuvent être source de contamination et engendrer des maladies infectieuses comme le SLDA, la tuberculose, des pneumonies, d'où l'importance d'utiliser un produit adéquat, répondant, entre autres, à la norme NF 14476, et de respecter des protocoles rigoureux de désinfection et de traçabilité.



Le nouveau PRINTOSEPT ID est un produit facile à utiliser. Prêt à l'emploi, il évite les erreurs de dosage qui peuvent subvenir avec des préparations réalisées en cabinet. 5 minutes d'immersion suffisent à décontaminer toutes les surfaces des empreintes et éléments prothétiques. Grâce à ses actions bactéricide, mycobactéricide, levuricide, et virucide le PRINTOSEPT ID est le produit idéal pour les chirurgiens-dentistes comme pour les laboratoires, et quelques soient les matériaux utilisés, ils conservent leur stabilité dimensionnelle. Le produit se conserve 2 jours en usage ce qui lui confère un avantage certain par rapport aux préparations extemporanées.

Consciente des difficultés que rencontrent les cabinets pour mettre en place des protocoles supplémentaires en cette période, la société KOMET vous accompagne en mettant à votre disposition de nombreux outils favorisant traçabilité des empreintes (cahiers, étiquettes) et leur transport. Conditions disponibles auprès de votre délégué technico-commercial.





## Recherche

# Une structure cachée au cœur de l'émail expliquerait la formation des caries

Une étude américaine publiée en juillet dans la revue *Nature* révèle une complexité inattendue de la structure et la composition chimique de l'émail humain.

Les résultats devraient permettre de mieux comprendre le développement de la maladie carieuse, et pourraient conduire à de nouvelles approches thérapeutiques pour prévenir ou inverser la formation de cavités.

Notre émail est constitué de cristaux oblongs mille fois plus fins qu'un cheveu. Appelés cristallites, ils forment des riges entrelacées qui lui confèrent sa solidité. Leur composition interne intrigue depuis longtemps les scientifiques. En milieu acide, les noyaux de ces cristallites se dissolvent plus facilement que l'enveloppe extérieure, ce qui laissait suggérer une structure chimique non uniforme, au contraire des dents d'autres mammifères.

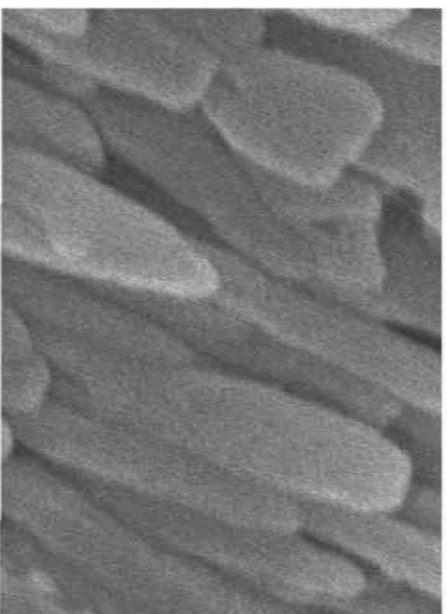
« Nous supposions que les cristallites humains avaient une composition similaire à l'émail des rongeurs... Or, il n'en est rien. L'émail humain est beaucoup plus complexe que nous ne le pensions », a déclaré Paul Smeets, l'un des auteurs de l'étude.

### « Le plus petit sandwich du monde »

Afin de mieux comprendre la faiblesse du noyau, les chercheurs de l'université Northwestern (banlieue nord de Chicago) se sont basés sur de précédents travaux réalisés par microscope électronique à transmission par balayage (METB). Au sein d'un réseau uniforme et continu d'atomes d'hydroxyapatite, les cristallites semblaient avoir un défaut structural en leur centre, formant une ligne sombre sur l'imagerie.

Problème : le METB endommageait trop fortement le cœur des cristaux... Pour approfondir leur investigation, les chercheurs ont dû recourir à une sonde atomique tomographique, technique qui utilise des champs magnétiques pour décrocher et analyser successivement chaque couche d'atomes.

La nouvelle cartographie a révélé une architecture jamais vue auparavant. À l'emplacement des taches sombres



L'émail est composé d'un entrelacé de cristaux oblongs

se trouve du magnésium hautement concentré en deux couches distinctes, le tout entourant une région centrale riche en sodium, fluor et carbonate. « Le plus petit sandwich du monde », comme l'appelle Karen DeRocher, l'une des contributrices : « Je n'aurais jamais pensé qu'il y avait deux couches de magnésium parallèles au noyau », s'étonne Derk Joester, l'auteur principal de l'étude.

### Le point faible de l'émail identifié

Les irrégularités introduites par les couches de magnésium pourraient donner naissance à des zones de tension dans le cristallite. « Ce stress peut sembler minuscule, mais en science des matériaux, il peut être utile. Et nous pensons que c'est ce qui confère à l'émail sa solidité », explique Karen DeRocher. D'un autre côté, ces contraintes rendent le noyau plus soluble », ce qui pourrait jouer un rôle dans le développement de l'érosion et des caries. Une modélisation informatique a confirmé cette intuition : les contraintes sont de 4 à 40 fois plus importantes dans le « sandwich » (le noyau) que dans l'enveloppe. En pratique, lorsque les scientifiques ont exposé les cristallites à un milieu acide reproduisant l'environnement buccal, l'élément central de la structure a montré plus d'érosion que sa coque. « Il semble que les gradients chimiques dans les cristallites les rendent plus robustes mécaniquement, mais le coût est que les noyaux se dissolvent plus rapidement lorsqu'ils sont exposés à l'acidité. Ces nouvelles informations permettront un modèle de simulation de la dégradation de l'émail qui n'était pas possible auparavant, ce qui nous aidera à mieux comprendre comment se développent les caries », conclut Karen DeRocher.

Ref. : « Chemical gradients in human enamel crystallites », Derek Joester et al., *Nature*, juillet 2020 (<https://go.nature.com/2FRRV7F>).



**100 % santé****47 % des couronnes fixes en RAC 0 au mois de février 2020**

Entre avril 2019 et février 2020, la part des couronnes fixes en RAC 0 est passée de 26 % à 47 %.

Pour Cyrille Isaac-Sibille, député Modem du Rhône, « l'objectif initial de la réforme du 100 % santé est d'ores et déjà atteint ». Pour ce même acte, dans les autres pays le tarif libre recule (59 % en 2019 contre 36 % en 2020) au profit du RAC 0, et du panier modéré (14 % en 2019 ; 19 % en 2020). Arrêtés fin février en raison de la crise sanitaire, les chiffres révèlent plus globalement « une forte augmentation du nombre d'actes devisés appartenant au panier



Getty Images/Stockphoto - HbrH

100 % Santé » en dentaire ; avec une augmentation de 12 points en janvier 2020 (44 %) par rapport à fin décembre 2019 (32 %). La proportion de devis sous tarifs libres chute de 15 points (passant de 51 % à 36 %) ; celle du panier « reste à charge modéré » croît de 3 points (de 17 % à 20 % des devis).

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

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

**QUITTEZ L'ÉPOQUE DES MEULES**

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



Exclusivement par



VOTRE  
METIER,  
NOTRE  
COMBAT



PROMODENTAIRE  
Partenaire du libéral de demain



## Lecture

## Feuilles d'automne

Après la rentrée, on s'installe dans l'automne et dans des lectures aussi utiles qu'agréables avec pour les plus petits de nos patients la sélection Solutions du livre jeunesse.

**Pour encourager à l'hygiène dentaire**

Un album ludique et pédagogique par Paul Barraud, l'auteur des Trois petites croûtes de souris, pour apprendre aux jeunes enfants à bien se brosser les dents. L'histoire se lit recto verso avec d'un côté le point de vue de la petite souris et de l'autre celui de l'enfant qui vient de perdre sa dent.

*Le Palais des dents de lait de Paul Barraud (auteur) et Kiko (illustrateur), à paraître 01/21, éditions Larousse, 32 pages, 11,95€*

**Pour apprendre par l'exemple, le jeu et le plaisir**

Un livre-jeu avec des accessoires en carton pour apprendre à se brosser les dents. Pourquoi et comment se laver les dents ? Des astuces rigolotes et des accessoires en carton permettent de jouer et de s'exercer aux bons gestes avant de les reproduire sur soi-même devant le petit miroir. Pratique et à emporter partout, la brosse à dents et le tube de dentifrice en carton épais se rangent dans la petite trousse en papier intégrée à la fin du livre. Et afin que ces gestes deviennent de saines habitudes, il propose les paroles de la routine adaptées sur un air connu, de quoi chanter dans la salle de bain !

*Je grands, Je me brosse les dents de Patricia Geis (auteur) et Patricia Geis (illustrateur), février 2020, éditions Langue au Chat, mars 02/20, 16 pages, 9,95€*

**Pour préparer à la perte des dents de lait**

Noisette, la souricette, est très pressée. Zaza, la petite chipette à couettes, a perdu sa dent de devant... Mais voilà, ce soir, rien ne se passe comme prévu. Car Noisette, à son tour, perd sa dent. Qui lui apportera une petite pièce ?

*La petite souris qui a perdu une dent de Clair Arthur (auteur) et Marc Boutavant (illustrateur), à paraître 11/20, Flammarion Jeunesse Père Castor, 32 pages, 12€*

**Pour lire tout seul**

La petite souris passera-t-elle pour Réda ? Réda adore être le premier. Ses amis savent qu'il est casse-cou et qu'il expérimente tout. Pourtant, aujourd'hui, c'est Malo qui a perdu sa dent en premier. Malheur ! Réda gardera-t-il ses dents de bébé ? Une histoire à lire seul à partir de 5 ans.

*La classe de Madame Piffo, Réda et la dent perdue de Stéphanie Eau et Sophie Laroche (auteurs) et Lili La Balaine (illustrateur), Hatier jeunesse, octobre 20, 48 pages, 5,20€*

**Pour avoir envie d'avoir un beau sourire**

Une galerie de portraits à croquer. Les personnages de contes, bien connus des jeunes enfants, se sont ici donnés rendez-vous en pyjama. Mais il n'y en a pas un pour rattraper l'autre : à voir leurs dents pleines de saletés, aucun ne s'est visiblement brossé les dents !

*Qui s'est bien brossé les dents ? de Christine Beigel (auteur) et Christine Destours (illustrateur), 26 août 2020, Didier Jeunesse, 32 pages, 9,50€*

**Pour tout savoir sur l'hygiène dentaire**

Ce livre à rabats aux illustrations pleines de charme invite les jeunes enfants à se familiariser avec l'apprentissage de l'hygiène dentaire. Les explications simples et les illustrations pleines de charme et d'humour de ce livre à rabats raviront les petits curieux. Ils seront fascinés d'apprendre comment les animaux prennent soin de leurs dents, pourquoi les dents bougent et comment garder de belles dents.

*Pourquoi je dois me brosser les dents ? de Katie Deynes (auteur) et Marta Alvarez Miguens (illustrateur), éditions Usborne, mars 2020, 12 pages, 8,95€*





**MELAG**<sup>®</sup>  
France  
Expert en Hygiène

**PRENEZ**

**LE CONTRÔLE...**



Équipement fabriqués  
suivant normes et directives :

2006/42/CE (Directive Européenne)  
EN 285 (Grands Stérilisateurs)  
EN 13 060 (Petits Stérilisateurs)  
EN 11607 - 2 (Thermosouduses)  
DIN EN ISO 15883 (Appareils de Nettoyage & Désinfection)  
93/42/CEE Classe IIa (Directive Européenne Produits Médicaux)



CONTACT : 01 30 76 03 00 | [info@melagfrance.fr](mailto:info@melagfrance.fr)

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



## Coût de la rentrée 2020 – l'UNECD pointe de fortes disparités entre facultés

Le coût de la rentrée 2020, pour un étudiant entrant en deuxième année d'odontologie s'élève à 3 408 € en moyenne, dont 1 079 € de matériel dentaire, révèle un rapport de l'Union nationale des étudiants en chirurgie dentaire (UNECD).

L'organisation étudiante déplore une excessive concentration des dépenses de matériel en tout début de cursus, et note d'importantes disparités entre les facultés.

### Ne pas concentrer la pression financière au début des études

3 408 €. Telle est le montant global, « en augmentation régulière depuis de nombreuses années » selon l'UNECD, que devra déboursier en moyenne un étudiant de deuxième année au mois de septembre 2020 – frais de vie courante et frais spécifiques de rentrée compris.

Sur cette somme, 1 079 € seront alloués aux dépenses d'équipement en matériel dentaire – 1 537 € sur la totalité des études. C'est donc dès l'entrée en deuxième année



Cetty Images - andres

que se concentrent les deux tiers des coûts de matériel. Or, ces charges d'équipement peuvent varier du simple au triple. Le rapport de l'UNECD fait apparaître une grande hétérogénéité entre les facultés : « Cette moyenne cache une importante disparité entre les facultés : « Cette moyenne cache une importante disparité entre les 260 € que déboursent les étudiants de la faculté de chirurgie dentaire de Paris V et les 3 300 € que déboursent les étudiants en odontologie de Lille [dont 2 667 € en DFGSO2]. » Des différences qui s'expliquent par la quantité de matériel à acheter, « qui varie énormément d'une faculté à l'autre, mais aussi par la quantité de travaux pratiques réalisés tout au long de l'année ».

L'organisation étudiante propose des pistes d'amélioration : développement du marché de l'occasion ; rationalisation et mutualisation des frais d'équipement.

### Humanitaire

## LA FDI LANCE UN APPEL POUR SOUTENIR LES DENTISTES IMPACTÉS PAR L'EXPLOSION AU LIBAN

La Fédération dentaire internationale appelle ses membres à soutenir les innombrables confrères qui ont perdu leur cabinet dentaire dans l'énorme explosion de Beyrouth.

Le 4 août, une gigantesque explosion a dévasté la ville de Beyrouth, la capitale du Liban. Selon le *New York Times*, la déflagration a tué plus de 190 personnes, en a blessé 6 000, et a causé des milliards de dollars de dégâts. L'association dentaire libanaise (ADL) a organisé un appel international aux dons pour soutenir les centaines de dentistes plus ou moins directement impactés par la

catastrophe. Des praticiens figurent en effet parmi les nombreux blessés, et plus de 300 cabinets dentaires ont été détruits. En conséquence, la FDI appelle « ses membres à soutenir les équipes dentaires qui ont perdu leurs moyens de subsistance. Les fonds seront utilisés pour les aider à reconstruire leurs locaux et à remplacer les fournitures, outils et équipements médicaux essentiels. »

Le professeur Roger Rebeiz, président de l'Association dentaire libanaise, « garantit que tous les dons iront directement aux dentistes concernés de manière ouverte et transparente ».

**Pour plus d'informations, contactez l'ADL :**  
[lda@lda.org.lb](mailto:lda@lda.org.lb)  
[www.lda.org.lb](http://www.lda.org.lb)

## Conservation des données de santé

### Deux référentiels de la CNIL pour faire le point

La Commission nationale de l'informatique et des libertés a adopté deux référentiels concernant le traitement et la conservation des données à caractère personnel par des professionnels de santé libéraux « dans le cadre de la gestion médicale et administrative de leur patientèle ».

Publiés au Journal officiel le 28 juillet dernier, ces documents serviront utilement aux praticiens pour prendre connaissance de toutes les obligations qui leur incombent. Sans valeur contraignante, les deux référentiels permettront d'atteindre cet objectif grâce à des tableaux synthétiques de présentation des données. Les textes passent en revue les grands principes : authentification des utilisateurs, sécurité des postes de travail, sécurisation des réseaux, méthodes de sauvegarde, protection des locaux, etc.



Getty Images/Stockphoto - tonefotografia

#### 5 ans en base active, 15 ans en archivage

Les données de santé « ne peuvent être conservées pour une durée indéfinie ». Dans un cabinet dentaire, celles-ci pourront être détenues « pendant une durée de 20 ans à compter de la date de la dernière prise en charge du patient : en base active, pendant une durée de 5 ans à compter de la dernière intervention sur le dossier du patient, puis, à l'issue de cette période, sous la forme archivée sur un support distinct pendant 15 ans ».

Pour plus d'informations : référentiels n° 2020-081 et n° 2020-076

## Covid-19

### 5 ATTITUDES DES PATIENTS QUI ONT CHANGÉ DEPUIS LE DÉBUT DE L'ÉPIDÉMIE

Deux enquêtes successives réalisées aux États-Unis en avril 2020, puis en juillet, mettent en évidence – côté patients – une amélioration dans la perception de la sécurité sanitaire des soins dentaires en contexte épidémique.

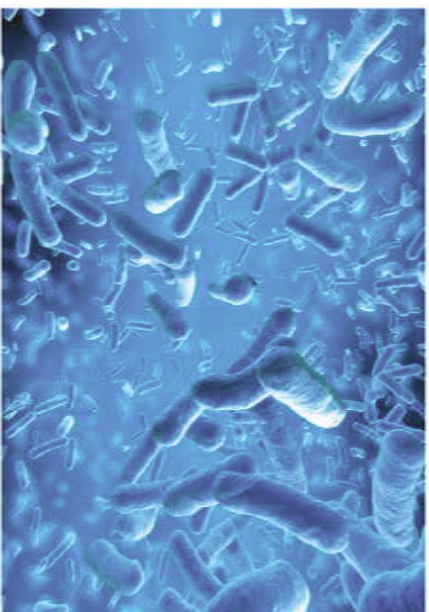
1/ 64 % des patients accordaient en juillet une pleine confiance à leur dentiste pour empêcher la propagation du Covid-19, contre seulement 42 % en avril.	soit plus du double du pourcentage du mois d'avril.	5/ L'étude a également révélé qu'une majorité de patients souhaitait connaître dans le détail quelles précautions avaient été prises par les praticiens pour éviter les contaminations par le SARS-CoV-2.
2/ 60 % des répondants estivaux ont déclaré qu'ils n'avaient aucune crainte à consulter pour un contrôle de routine ou une urgence dentaire.	4/ 81 % des moins de 25 ans affirment ne pas redouter la visite chez le dentiste, contre 68 % des plus de 55 ans.	Enquêtes réalisées sur 3200 patients de + de 18 ans



## Carie dentaire

### De nouveaux suspects bactériens identifiés

*Streptococcus mutans* est tenu responsable de la plupart des caries dentaires. En utilisant un séquençage d'ADN de nouvelle génération, des chercheurs japonais de l'Université d'Okayama ont identifié d'autres membres du microbiome buccal qui pourraient jouer un rôle dans la maladie carieuse.



Getty Images - sparkeldotru - sparkeldotru

Des étudiants bénévoles de l'université ont subi un examen oral et ont été suivis pendant trois ans. Les chercheurs les ont divisés en deux groupes – groupe 1 : augmentation significative des caries dentaires observée ; groupe 2 : pas de carie. Ils ont ensuite collecté aléatoirement des échantillons afin d'obtenir des profils microbiens via un séquençage de l'ADN. Les

deux groupes avaient des spécificités microbiennes orales très similaires. Mais l'abondance des familles bactériennes *Prevotellaceae* et *Veillonellaceae* et des genres *Alloprevotella* et *Dialister* était plus importante dans le premier groupe que dans le second. Limite de l'étude : les sujets étaient tous des étudiants locaux et n'incluaient pas un échantillon plus large.

*Lien vers la publication : <https://bit.ly/30akldf>*

**SAVE  
THE  
DATE**

**LADF 2020 n'aura pas lieu, mais d'ores et déjà nous pouvons réserver nos créneaux du 23 au 27 novembre 2021, pour la prochaine édition du congrès le plus attendu du dentaire !**

## Covid-19

### LA BULLE ANTI-COVID POUR FAUTEUIL

Une toute jeune entreprise toulousaine vient d'inventer un dispositif de protection contre les microgouttelettes nébulisées lors des soins.

Les microgouttelettes pulvérisées dans l'environnement lors de l'utilisation d'instruments rotatifs dynamiques nous exposent à toutes sortes de bactéries et de virus. SARS-CoV-2, mais pas que – « Une fois l'épidémie terminée, il y aura toujours tous les autres agents pathogènes avec lesquels nous vivons au quotidien... ».

pointait au deuxième jour du confinement Philippe Rocher, le président de la commission des dispositifs médicaux de LADF. C'est la raison pour laquelle, Occisphère, une société toulousaine crée pour l'occasion, a conçu une « bulle » pour permettre aux praticiens de travailler en toute sécurité, sans altérer la vision en bouche. Reliée

à l'aspiration du fauteuil, une mini-cabine à pression négative en plexiglas et silicone – la « bulle » – est posée sur le front et le haut du torse du patient, avec une mousse pour plus de confort. Des ouvertures latérales permettent d'opérer et permettent le travail à quatre mains.

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



# 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 assistants dentaires.



## REPÉRAGES



### **G-ÆNIAL A'CHORD : UN NOUVEAU COMPOSITE UNIVERSEL DOTÉ D'UN SYSTÈME MONOTEINTE SIMPLIFIÉ**

#### **GC FRANCE**

GC présente G-aenial A'Chord, le successeur du composite G-aenial lancé il y a dix ans. Ce matériau offre une grande variété d'utilisation à travers cinq mono-teintes caméléons qui permettent d'obtenir l'esthétique de seize teintes Vita classiques. G-aenial A'Chord combine simplicité, esthétique et performance. Grâce à plusieurs innovations technologiques dans le

domaine des traitements de charges et des nouvelles matrices, ce composite vous paraîtra plus résistant et plus facile à manipuler. L'obtention d'un résultat esthétique avec un stock réduit et un polissage rapide en fait un matériau efficace en termes de temps et de coût pour le cabinet. Face aux cas complexes, G-aenial A'CHORD relève le défi avec son large éventail de teintes cervicales, opaques, émail et bleach. Grâce à sa fluorescence qui imite la réflexion de la lumière naturelle de la dent, il permet ainsi

de créer des restaurations invisibles même dans des cas très compliqués. En somme G-aenial A'Chord est conçu pour offrir un maximum de simplicité aux dentistes avec un composite universel polyvalent pour les restaurations antérieures et postérieures, un gain de temps sans sacrifier à l'élégance du résultat.

Pour plus d'informations :  
Tél. : 01 49 80 37 91  
[info.france@gc.dental](mailto:info.france@gc.dental)  
[europe.gc.dental/fr-FR](http://europe.gc.dental/fr-FR)

## KOMET

### **COFFRET KIT CUT TD3360, UNE SOLUTION PRACTIQUE POUR TOUTS LES RETRAITS DE COURONNES ET OBTURATIONS**

Le coffret de dépôt et de retouche Kit Cut TD3360 regroupe les principaux instruments utilisés au quotidien par les chirurgiens-dentistes. Il permettra aux praticiens de tout avoir à portée de main. Le coffret Kitcut se compose de sept instruments différents sélectionnés par Komet dans sa gamme. La 4COMP, dernière nouveauté, permet de déposer les obturations composées de manière rapide et efficace. La H32 se chargera de déposer les obturations amalgames sans élévation de température, pour empêcher

les émissions de vapeur de mercure. Les 4ZR et 4ZRS permettent de déposer des couronnes en zircone ou céramo-céramiques rapidement, sans échauffement. La H4MCL a vocation à simplifier la dépose des couronnes céramo-métalliques et métalliques grâce à sa denture croisée. La H856U permettra de tailler et de retoucher les piliers implantaires, richmonds et inlaycores. Enfin, la H379E sera retenue pour retoucher les couronnes en métal sur les faces occlusales, palatines et linguale

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





## REPÉRAGES

YOUNG INNOVATIONS

# SMILEBOX, UN ENSEMBLE COMPLET DE PRODUITS DE NETTOYAGE DENTAIRE PROFESSIONNEL



Young Innovations et NSK lancent sur le marché Smilebox, un ensemble complet de produits de nettoyage dentaire professionnel qui offrent une action combinée optimale: chaque boîte contient un contre-angle de polissage, des cupules prophylactiques, de la pâte à polir, une solution de coloration et des tampons de parotide. Dans le détail, la solution de coloration 2Tone rend visibles les zones souvent négligées lors du brossage, ce qui permet d'offrir au patient des conseils d'hygiène buccale personnalisés. Les tampons de parotide DryTips permettent de garder la cavité buccale plus sèche et d'avoir plus d'espace lors du traitement, facilitant notamment le travail à l'arrière de la cavité buccale. La cupule Elite Cup de Young est adaptée au contre-angle en acier inoxydable FX57m de NSK.

La courte cupule de polissage combinée à la minuscule tête du contre-angle offre un accès facile à tous les quadrants. Pour une brillance optimale, la pâte à polir à la menthe de Young, sans fluorure ni gluten, contient du bicarbonate de soude et se présente en doses individuelles hygiéniques.

Pour plus d'informations :

Tél. : +49 (0)6221/434 544 2

info@ydnt.eu

www.ydnt.de

## La minute « cabinet optimisé »



PAR JIMMY GUINOT, CHEF PRODUIT ET  
EXPERT RÉGLEMENTAIRE LOGICIEL

L'impact du digital  
sur le comportement  
et les attentes de vos patients

Une douleur inhabituelle, une douleur un peu plus forte ? Et hop, des patients parcourent les avis en ligne pour choisir leur praticien. Les comportements et les usages numériques de vos patients évoluent, y compris dans le domaine de la Santé. De plus en plus connectés, ils sont à la recherche de la facilité, de la simplicité et du gain de temps.

L'idée n'est pas de vous pousser à vous lancer dans la création d'un site internet complet et complexe. Juste vous souffler une petite action efficace et facile à mettre en œuvre. La prise de rendez-vous en ligne ! Pour votre **patientèle actuelle** mais aussi vos futurs patients, la possibilité de prendre rendez-vous en quelques clics, quand ils veulent et d'où ils veulent, est un vrai service premium. 24 heures sur 24, 7 J sur 7, vos patients choisissent le motif de leur rendez-vous et consultent les plages horaires disponibles que vous avez paramétrées pour conserver une maîtrise totale de votre planning. Un rendez-vous est pris ? Tout est synchronisé en temps réel sur l'agenda du cabinet. Fini l'agacement provoqué par le répondeur automatique qui rappelle les horaires d'ouverture du secrétariat ! Côté mis en place, tout est aussi simple.

**Vous avez déjà un site internet pour votre cabinet ?** Intégrez-y directement le module de prise de rendez-vous en ligne.

**Pas de site, ni de page internet ?** Certains éditeurs de logiciel la créent pour vous. Un peu comme une carte de visite, mais sur Internet. On y trouve les informations essentielles pour vous localiser et vous contacter. La prise de rendez-vous en ligne est accessible depuis votre propre page.

**La prise de RDV en ligne ? C'est une façon simple et efficace de vous faire gagner du temps, faites comme vos patients, optez pour la facilité.**



**GC FRANCE****SYSTÈME DE RESTAURATION EQUIA FORTE : UNE TECHNOLOGIE DE VERRE HYBRIDE HAUTE DENSITÉ FIABLE DANS DE MULTIPLES INDICATIONS**

Le système de restauration Equia Forte combine un matériau de restauration avec un traitement de surface protecteur, tout en bénéficiant d'une technologie de verre hybride haute densité nouvellement développée qui offre un brillant esthétique et une grande résistance à l'usure. Le verre hybride haute densité permet une mise en place sans fraisage des dents, ce qui favorise son utilisation pour des restaurations plus petites avec une production réduite d'aérosols dans de nombreuses situations cliniques.

Ce système innovant est un matériau fiable pour les restaurations de classe I à long terme et les classes II non soumises à de lourdes charges, ainsi que pour les restaurations de classe II soumises aux contraintes si l'isthme occupe moins de la moitié de la distance entre les cuspidés. Cette utilisation est documentée dans un nombre croissant d'études scientifiques. Un essai multicentrique (Miletic et al) a démontré qu'Equia Forte avait les mêmes performances que les restaurations en résine composite nanohybride. Des caractéristiques telles que la tolérance à l'humidité, l'adhésion et la mise en place rapide en bloc rendent Equia



Forte particulièrement adapté à des groupes de population tels que les enfants en bas âge, les patients gériatriques et les personnes nécessitant des soins spéciaux, qui ont souvent besoin de traitements de restauration simples.

Pour plus d'informations :  
Tél. : 01 49 80 37 91  
info.france@gc.dental  
europe.gc.dental/fr-FR

---

**3TECH****3TECH, UNE MARQUE DE PETITS ÉQUIPEMENTS ÉCONOMIQUES**

La marque 3TECH repose sur un principe : « La performance sans superflu », c'est-à-dire des produits à l'efficacité prouvée, sans supplément inutile. La gamme propose un large choix de produits axés sur la qualité de vie du praticien, et ne cesse de lancer des nouveautés. Par exemple, la turbine titane Ti-940L, ultralégère (42 g),

silencieuse ( $\leq 55$  dB) et ergonomique ; le réchauffeur Heater TC-70 pour composites et carpules anesthésiques ; le détartreur de table Easy Scaler L-28 intuitif et compact. Le nouveau contre angle d'implantologie Implant L-2000 avec lumière, précis et entièrement démontable en un clic, permettra aux praticiens généralistes ou spécialistes

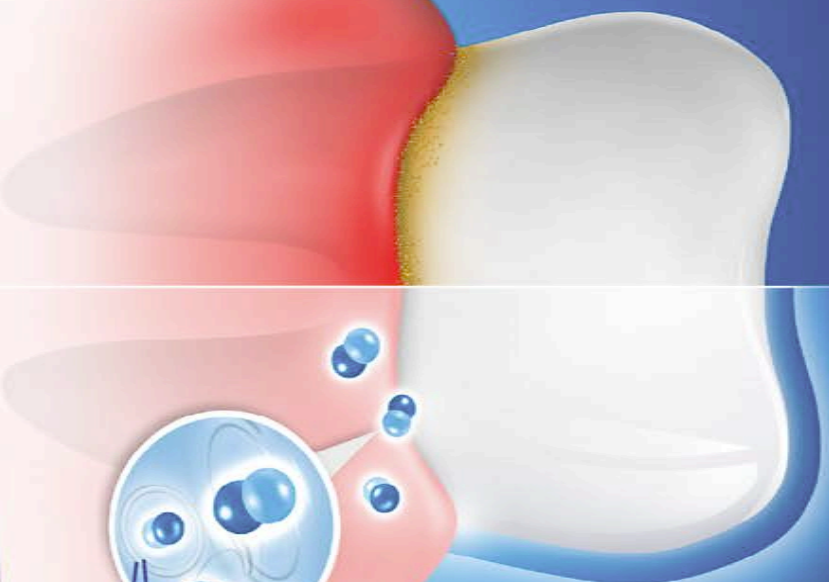


d'exercer dans les meilleures conditions. Disponibles en exclusivité chez GACD et Promodentaire.

Pour plus d'informations :  
<http://www.3tech-dental.fr/>  
Tél. GACD : 01 73 12 08 31  
Tél. Promodentaire : 01 49 63 35 35



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>**



Ions Stanneux (Sn<sup>2+</sup>)  
 Fluorure d'amines Olatifluor (AmF)  
 Caprylyl Glycol  
 et Phenylpropanol



## 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

<sup>1</sup> Par rapport à une technologie utilisant du bicarbonate de soude (1.400 ppm F- )

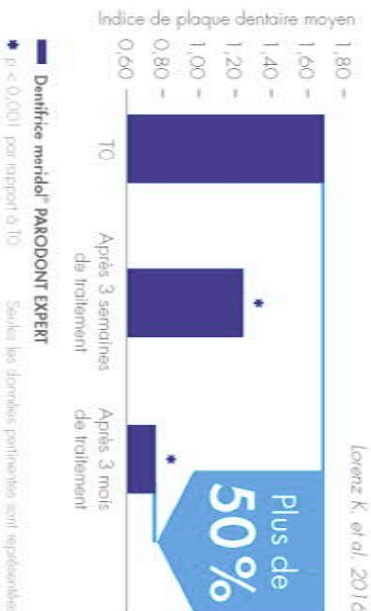
Müller-Breithenkerp F. et al. Poster présenté au congrès DG-PARCO 2017

de Münster, Allemagne ; P-35.

<sup>2</sup> Comparaison avant et après 3 mois de traitement Lorenz K. et al. Poster présenté au congrès DG-PARCO 2016 de Münster, Allemagne ; P-27.

<sup>3</sup> Recommandation pour les patients souffrant de parodontite: une visite chez le dentiste tous les 3 mois.

### Réduction significative de la plaque dentaire



# 3 leçons pour devenir un expert en communication

*Solution Cabinet Dentaire vous dévoile des pistes pour faire passer votre message dans toutes les situations et face à différents profils d'interlocuteurs. Des enseignements qui vous seront plus que jamais utiles pour traverser la crise sanitaire qui modifie profondément l'organisation des cabinets dentaires.*

Par Rémy Pascal





## Leçon n° 1 : Le dire avec les mots et la manière

**Passage en revue de quelques techniques de communication qui ont fait leurs preuves.**

Chacun l'a déjà vécu. Probablement à plusieurs reprises et dans des situations diverses. Au cours d'une discussion (avec un patient, un fournisseur, un associé, etc.), le message que nous ambitionnons de communiquer à notre interlocuteur, soit reste emprisonné dans notre cerveau, soit n'est pas reçu avec le sens que nous souhaitons lui accorder. De là, naissent malentendus, méprises ou quiproquos. La communication interpersonnelle n'est pas innée. Sans méthode, elle ne reste que pure spontanéité. Or, par essence nous sommes tous différents, donc nos communications spontanées sont toutes différentes. Lors d'un exercice professionnel, il est donc essentiel de posséder quelques techniques pour améliorer ce travail.

## Règle n° 1 : Bien écouter son interlocuteur

C'est la première des étapes. Et aussi l'une des plus importantes ! Si l'écoute est la technique de communication la plus évidente, c'est également celle qui, trop souvent, est la plus mal utilisée. L'erreur est de considérer qu'il s'agit d'un acte passif. En effet, les mots entendus ne se transforment en idées et en informations que seulement après l'analyse, consciente ou pas, que l'on en a faite.

### La bonne conduite :

1. Laisser parler l'interlocuteur sans lui couper la parole, identifier les points importants, les arguments du discours, rester attentif au ton, aux gestes, aux mimiques, à tout ce qui révèle des sentiments et de la communication non verbale.
2. Se concentrer sur ce que dit celui qui parle sans penser à ce que vous allez dire « si seulement il veut bien s'arrêter ».
3. Ne pas se laisser absorber par des faits isolés mais écouter le contenu du message et les idées importantes afin d'obtenir une idée globale de ce que vous entendez.

## Règle n° 2 : La prise de parole

La voix est toujours un outil délicat à maîtriser. Non seulement en raison du fait qu'il est assez dur de réussir parfaitement à dompter l'outil vocal, mais surtout car nous n'avons pas un retour direct sur elle. Il est par conséquent difficile de se rendre compte de nos erreurs.

Le coach Lorenzo Pancino dispense des formations aux personnes qui souhaitent contrôler totalement leur voix et le message qu'elle véhicule. Il propose une méthode en trois points qui conditionnent une bonne intervention.

1. S'interroger sur sa cible, son public. À qui s'adresse-t-on ? Avec quel profil type est-on en train d'interagir ? Une jeune femme, un retraité, un homme d'affaires, etc. « Cette réflexion, explique le coach, va déterminer la bonne manière de parler, cela va vous placer dans un état psychologique, une posture qui correspondra au rôle qui doit être le vôtre. »
2. Quelle est votre intention de base lors de



l'échange ? « Il existe trois attitudes principales. Voulez-vous expliquer, raconter ou vendre ? Il est primordial de penser à cette intention avant de commencer le dialogue car il servira de fil rouge » poursuit Lorenzo Pancino.

3. Quelle est votre énergie ? « En fonction de votre cible et la relation avec votre interlocuteur, vous incarnez un personnage différent qui doit adapter l'énergie qu'il dégage. » Ainsi, vous pouvez être tour à tour, séduisant lors d'un entretien, tonique face un fournisseur ou naturel avec votre associé.

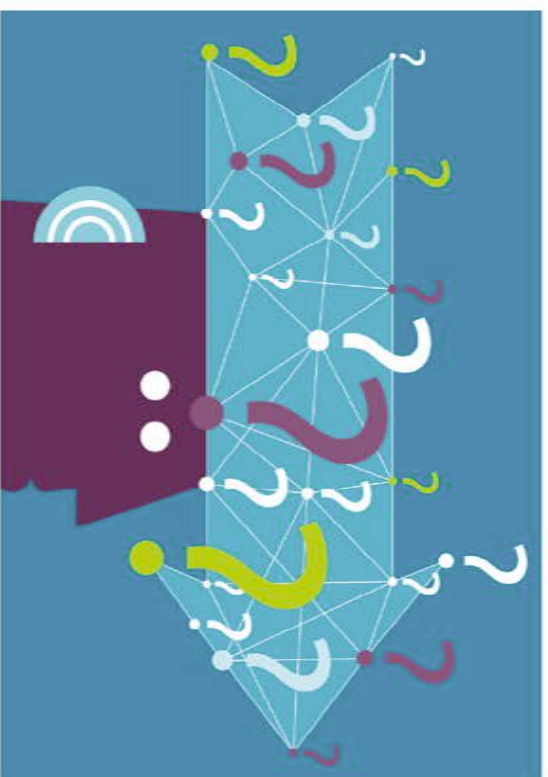
## Règle n° 3 :

### Poser des questions

Ponctuer une phrase d'une interrogation est plus que fréquent au cours d'une discussion. Or, l'usage de la forme interrogative révèle bien d'autres intérêts que celui d'obtenir des informations. Elle peut permettre par exemple, d'approfondir certains points, de se préparer à agir ou de guider un interlocuteur vers une solution qui nous semble être la meilleure pour lui.

#### - Les questions fermées

Ce sont des questions délimitées qui impliquent des réponses précises pour faire



© akindo / iStock

**Qui êtes-vous au moment du discours? On ne parle pas de la même manière selon le profil de son interlocuteur.**

le tour d'un sujet ou recueillir les informations essentielles. Exemple : « Êtes-vous d'accord avec le plan de traitement que je viens de vous présenter ? » Le patient est amené à donner une réponse du type « Oui » ou « Non ».

## La technique du sandwich

Il existe une méthode pour faire passer une remontrance avec délicatesse, il s'agit de la technique du sandwich. Une méthode en trois étapes qui débute avec un énoncé spécifique positif, se poursuit en parlant du comportement inapproprié, et se termine avec un énoncé général constructif.

### Tranche de pain n° 1 : compliment positif

Commencez votre conversation avec un fait, par exemple l'observation d'actions que la personne a réalisées et qui a produit un bon résultat. Utilisez un ton de voix accueillant. Exemple avec un fournisseur :

« Depuis que nous travaillons ensemble, j'ai pu observer que vous avez été en mesure de démontrer un niveau élevé de professionnalisme et j'apprécie la qualité de nos échanges. »

### Remplissage du sandwich : correction constructive

Fournir des cas spécifiques, des exemples, des situations ou actions qui doivent être modifiées, améliorées ou corrigées. Soyez attentif à ne pas en fournir trop.

Exemple : « Cependant, depuis quelques semaines, j'ai observé une augmentation des délais de livraison

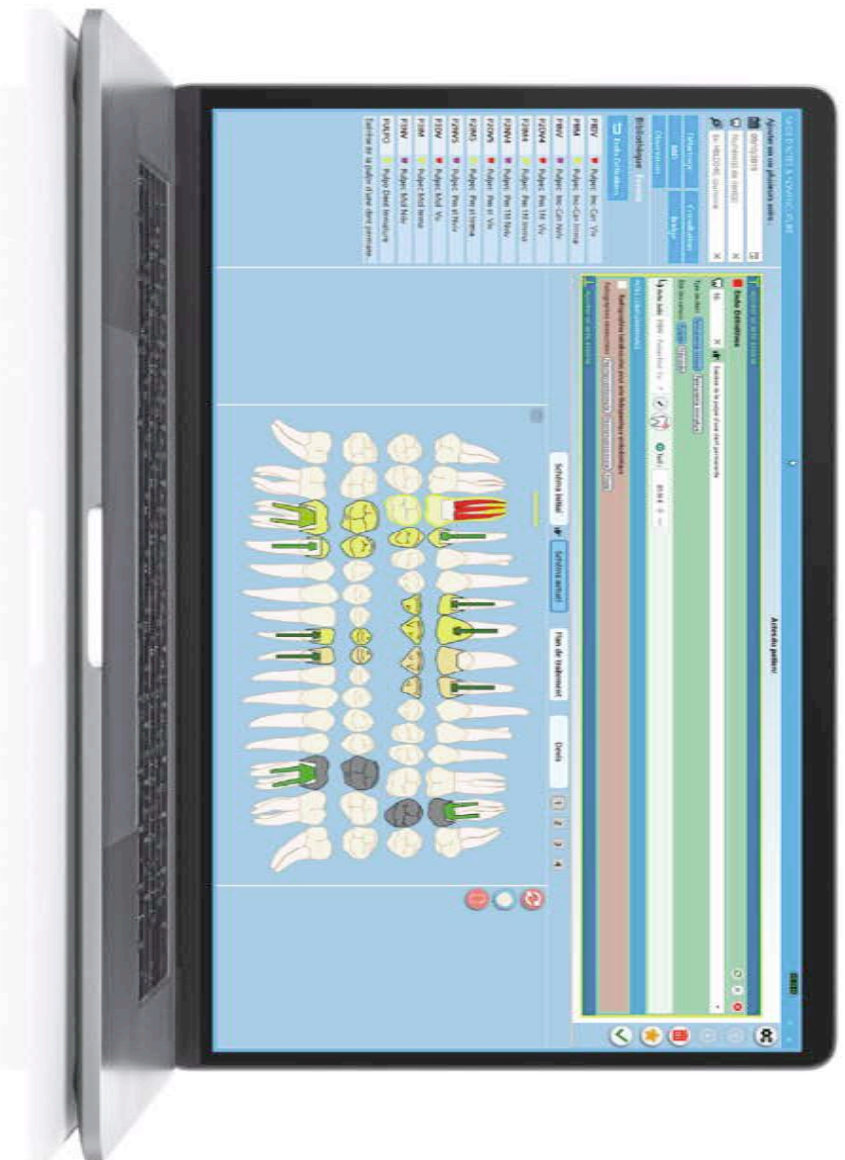
et du prix de certains matériaux, ce que je trouve très ennuyeux car ils perturbent profondément l'organisation de mon travail. »

### Tranche de pain n° 2 : compliment positif

Terminez votre conversation avec une répétition des qualités de votre interlocuteur et de votre confiance à le voir continuer sur ce chemin. Exemple : « Comme je l'ai dit plus tôt, j'apprécie notre collaboration car je porte une grande estime à la qualité de votre travail, c'est pourquoi je voulais vous faire part de cette remarque que vous prendrez en considération, j'en suis certain. »



# L'essentiel au sein de votre logiciel métier.



Maîtrisez  
votre agenda



Optimisez la relation  
avec vos patients



Gérez vos plans  
de traitement



Interconnectez  
votre cabinet



Pilotez  
votre activité



[dynamik@julie.fr](mailto:dynamik@julie.fr)



01 60 93 73 70



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





**LORENZO  
PANCINO**

Comédien voix off, animateur radio et télé depuis plus de 30 ans. Il a enregistré plus de 30000 voix. Formateur et coach de plus de 1000 comédiens et animateurs radio, il a créé Maxxivoice, sa méthode en ligne.

**- Les questions ouvertes**  
Elles entraînent parfois des digressions ou des blocages. Exemple : « Que pensez-vous du plan de traitement que je vous propose ? ». Une question ouverte laisse la possibilité à l'interlocuteur d'explorer réellement son opinion et sa façon de voir.

**- Les questions alternatives**  
La question alternative est une technique de questionnement utilisée en négociation ou en télémarketing. Elle vise à « forcer » un choix plutôt que de se voir opposer un refus. Ces interrogations permettent de délimiter le champ des réponses et donc d'obtenir une validation de ses propres souhaits. Elles sont notamment utilisées lors des prises de rendez-vous afin de garder la main sur son emploi du temps : « Vous préférez mercredi 10 heures ou vendredi 14 heures ? ».

**- Les questions inductives**  
Elles cherchent à influencer la réponse et à mettre l'interlocuteur vers le chemin de l'approbation. Ce sont des questions à utiliser avec prudence. Elles sont très vite perçues comme manipulatoires et se présentent généralement sous la forme interro-négative : « Ne trouvez-vous pas que... ? » ou, face à un interlocuteur peu loquace, sous la forme d'une question-réponse, « Pourquoi hésitez-vous sur ce modèle d'implant ? Parce que vous n'êtes pas rassuré sur sa durée de vie ? ».

#### Règle n° 4 : La reformulation

C'est une technique très importante en communication. Elle consiste à redire ce que l'on a compris du discours de l'autre pour se faire confirmer la restitution de sa pensée.

Comme nous l'avons précédemment expliqué, chacun entend les mots de façon différente et les interprète en fonction de ses valeurs et de ses expériences. La reformulation entraîne deux types de réponses. Premièrement, la confirmation qui vous permet d'être sûr d'avoir bien compris : « Oui, c'est tout à fait ça ». Deuxièmement, la rectification qui permet à l'émetteur de se rendre compte que ce qu'il a voulu dire n'a pas été compris par le récepteur : « Non, en fait, je voulais dire... ».

#### Règle n° 5 : Quand le dire

Il existe des moments plus opportuns que d'autres pour communiquer. Parfois, il y a des sujets essentiels dont on voudrait parler avec quelqu'un, mais un élément « parasite » s'imisce et le moment pour communiquer devient inadéquat. Il faut donc éviter de vouloir à tout prix passer son message pour se soulager alors même qu'on sait que la personne en face n'est pas disponible car son esprit est encombré par quelque chose de plus urgent.

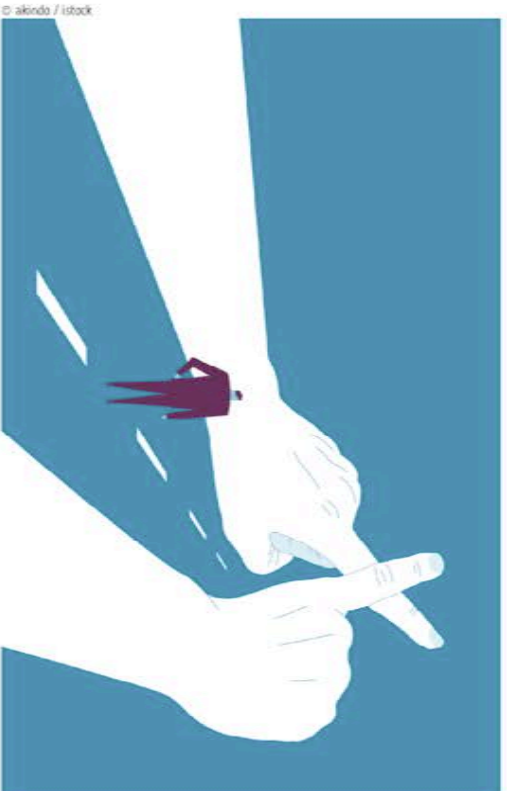
**Cas pratique :** Vous souhaitez proposer à un patient un plan de traitement global qui nécessite plusieurs minutes de présentation. Mais au moment où vous allez commencer, votre interlocuteur se souvient avoir un rendez-vous dans les minutes qui suivent. La priorité est donc que cette personne se rende le plus rapidement possible à son entretien. C'est certes moins important que vos conseils, mais plus urgent. Mieux vaut donc attendre la prochaine rencontre pour votre présentation.

#### Aller plus loin



*Pour découvrir tous les rouages d'une bonne communication reportez-vous à l'ouvrage de référence des auteurs fondateurs de la Programmation Neurolinguistique (PNL), Richard Bandler et John Grinder, Les secrets de la communication, Les éditions de l'Homme, 2005, 292 pages.*





© akindo / istock

**Il est important de faire comprendre à l'autre son devoir professionnel. Vous devez le conduire à proposer lui-même une alternative.**

### Règle n° 6: Les « je » préférables aux « tu »

Les techniques de communication verbale sont souvent plus efficaces si le message est transmis en « je ». Cette technique de communication comporte plusieurs avantages. Pour soi: elle permet de ressentir davantage ce que l'on dit. Pour l'autre: elle permet de faire comprendre davantage notre position. **Cas pratique:** au sujet des tâches que deux associés doivent partager dans la gestion du cabinet.

## LA COMMUNICATION 02020

Il s'agit aujourd'hui de penser une communication dite 02020 (« online to offline to online ») professionnelle et claire. Le patient qui vous aura été recommandé par l'un de ses collègues validera ce choix en consultant le site du cabinet, puis y retournera après sa consultation pour chercher des compléments d'information. Un site internet professionnel permet de partager des contenus pédagogiques et de présenter des plans de traitement. Le praticien se rend aussi visible sur Internet et maîtrise son identité numérique par une communication positive affirmée.

Plutôt que le « tu »: « Tu fais toujours les tâches les plus intéressantes et tu ne me laisses que le boulot barbant ! Tu ne penses vraiment qu'à toi ! », préférez-le « je »: « Moi aussi j'apprécie certaines tâches intéressantes. J'ai l'impression d'être inutile lorsque je ne fais que les petites tâches ennuyeuses. J'aimerais que tu m'en laisses. »

Il est certain que de dire « je » diminue de beaucoup les chances que l'autre réagisse en niant ou en se défendant. En effet, il ne peut nier ce que vous ressentez.

### Leçon n° 2: Comment savoir dire « non »

**Vous n'osez parfois pas dire non... Découvrez toutes les méthodes qui permettent de refuser sans sourciller.**

« N.O.N. ». Voilà trois lettres de l'alphabet qui forment l'un des mots les plus communs de la langue française. Et pourtant. Dire non n'est pas chose facile. Étroitement associée à des sentiments et des valeurs négatives, la prononciation du « non » est un exercice délicat. C'est par exemple le cas pour les chirurgiens-dentistes qui sont amenés à répondre à des sollicitations aussi nombreuses que diverses au fil de la journée.

« *Savoir dire non, est un sujet sur lequel j'ai beaucoup travaillé en début de carrière, confie le Dr Marteau, j'avais du mal à refuser. Quelques mauvaises expériences et quelques retours de bâton, m'ont permis de comprendre que je pouvais aussi dire non* ». De même, le Dr Fitoussi explique que « *plusieurs expériences malheureuses* » et de « *multiples clagues* » l'ont amené à être moins conciliant. « *En résumé, dir-il, pour moi la facilité à dire non s'est développée au fil des déceptions* ».

Si pour ces deux praticiens, le temps passé a été bénéfique et leur a enseigné les bonnes méthodes pour dire non, il n'en est pas toujours le cas pour bon nombre de praticiens.

## Les stratégies de contournement

**Pour s'éviter d'avoir à dire non, il existe aussi plusieurs stratégies qui peuvent s'avérer efficaces en fonction des circonstances.**

### La coopération

Il peut s'agir d'une bonne stratégie, mais il convient de ne pas être ni dupe ni trop idéaliste et de vérifier que chacun des protagonistes prend bien la part qui lui revient.

### La recherche de compromis

Cette stratégie peut se révéler efficace. Cependant, prenez garde au « ni oui ni non » et au maintien d'un certain flou quant aux limites que l'on souhaite réellement poser.

### L'adaptation

Il peut être avantageux de savoir s'adapter à une demande. Il faut toutefois veiller à ne pas toujours faire passer l'intérêt de l'autre ou l'intérêt commun avant le sien.

### L'évitement

Il s'agit là d'éviter d'avoir à émettre une réponse. Cette stratégie peut, elle aussi, s'avérer payante dans certains cas, mais il convient d'être très vigilant à ce que l'évitement ne soit pas en réalité une fuite en avant.

### La patience

Elle peut être une bonne réponse à des demandes abusives ou intempestives. Il faut simplement veiller à ce qu'il s'agisse de la meilleure stratégie au risque de créer, au fil du temps, un conflit larvé voire vraiment explosif. En aucun cas cette stratégie ne peut être efficace à long terme.

### Pour plus d'informations sur les stratégies de contournement reportez-vous à l'ouvrage de Sarah Famery

**Savoir et oser dire non, Editions Eyrolles.**

**Dire « je » diminue de beaucoup les chances que l'autre réagisse en niant ou en se défendant. En effet, il ne peut nier ce que vous ressentez.**

Cela étant, doit-on, impérativement passer par une série de déconvenues pour accroître sa capacité à dire non ? La réponse est claire : non. Existe-t-il des techniques pour faciliter cet apprentissage ? Réponse tout aussi claire : oui.

### Dire non à une demande de rendez-vous tardif

C'est une situation à laquelle sont confrontés tous les praticiens. Elle fait partie de leur quotidien. Un patient, prétextant des impératifs, vous demande (voire exige) un rendez-vous à une date et un horaire précis. Si vous ne vous exécutez pas, « alors lui et sa famille changeront de cabinet... ».

Comment le dire ? « Il faut dans un premier temps, explique la psychologue clinicienne Marie Haddou, *se libérer des pensées négatives qui affluent automatiquement et interprètent la réalité. Par exemple : si j' refuse, je perds ce patient, il ne m'aimera plus, je vais le décevoir, etc. Ensuite, il faut placer la discussion sur le terrain de la qualité des soins*. "Je suis dans l'impossibilité de vous accueillir à cette date car je ne serai pas en mesure de vous recevoir convenablement et de travailler dans des conditions optimales." Puis, *terminez en ouvrant une voie alternative* : "en revanche, donnez-moi vos autres disponibilités et nous allons trouver une autre date." »

### Dire non à une demande de soins déraisonnable

Combien sont-ils ? Les patients à vouloir prolonger la vie d'une dent extrêmement délabrée, à exiger en urgence des recollages

## L'erreur à ne pas faire !

**Vous vous trouvez particulièrement à votre avantage sur cette photo prise par votre assistante entre deux portes, sur la plage avec un verre ou au mariage de votre cousine ? Vous vous empressez de la mettre en ligne en guise de portrait. Sachez que l'effet produit sur les internautes et futurs patients n'est ni « cool » ni convivial... simplement très inquiétant ! Investir dans une séance avec un photographe professionnel ne coûte qu'une centaine d'euros et donne une image professionnelle d'un praticien qui inspire confiance.**



de couronnes qui ne tiendront pas ou à demander de concentrer les soins sur une seule dent quand une approche globale est impérative...

Comment le dire ? « *Faace à ce type de sollicitations, le praticien doit mettre en avant le caractère scientifique de son activité. En arguant son propos avec des radios, des photos, des exemples, etc. Il faut faire passer le message au patient qu'il n'est pas de son ressort de décider, lui-même et sans votre accord, de son traitement. En faisant cela, le professionnel flattera sa conscience professionnelle et en retirera un bénéfice psychologique lié à sa fonction* » conseille Marie Haddou.

### Dire non à un fournisseur

« Je ne comprends pas, vos confrères en prennent et en rachètent et vous, cela ne vous va pas, vous devez avoir un problème de protocole... » Voilà comment un commercial peut faire passer votre refus pour de l'incompétence. Certains fournisseurs jouent parfois de l'isolement des chirurgiens-dentistes pour les pousser à acheter certains produits.

Comment le dire ? Vous devez rester maître de la relation qui vous unit avec vos fournisseurs et ne laisser la place à aucune forme de dépendance. Concentrez votre discours sur vos réels besoins et ne vous laissez pas entraîner sur un terrain qui n'est pas le vôtre. Apparaissiez comme sûr

de vos choix et faites comprendre à votre interlocuteur qu'il vous appartient de contrôler le calendrier de vos commandes. Par exemple, « merci de votre proposition, il s'agit là de produits très intéressants et je ne manquerais pas de vous faire savoir mon souhait d'en commander si j'en éprouve le besoin ».

### Dire non à un échelonnement de paiement abusif

En début de carrière, les échelonnements financiers déraisonnables sont parfois difficiles à refuser. Résultat: les praticiens tombent dans un piège qu'ils se sont tendu eux-mêmes, celui de ne plus pouvoir dire non à un patient après lui avoir cédé trop souvent.

Comment le dire ? « *En préambule, il faut peut-être s'interroger sur l'origine de ses nombreuses sollicitations et sur la perception qu'ont les patients des chirurgiens-dentistes, analyse la psychologue. Il faut alors casser cette image d'Épinal d'un métier où règne une aisance voire une abondance financière et rappeler la réalité de la profession et de ses contraintes. Quitte à utiliser la technique du disque rayé qui consiste simplement à répéter la même chose autant de fois que nécessaire en faisant preuve d'empathie.* » Je comprends vos difficultés, d'autant plus que moi aussi j'ai un loyer et des employés à rémunérer. Je ne peux donc pas



### BIO EXPRESS

Marie Haddou est psychologue clinicienne. Psychothérapeute à l'hôpital psychiatrique St-Anne à Paris, elle a écrit de nombreux ouvrages de développement personnel.

## CINQ GESTES QUI TRAHISSENT UNE PENSÉE

- Lorsqu'une personne se dérange la zone parfois appelée « arc de Cupidon », au-dessus de la lèvre supérieure, l'émotion sous-jacente qu'elle exprime est souvent de nature sexuelle.
- Voilà un signe qui dévoile un désaccord avec obligation d'acceptation. La personne qui détourne la tête face à une suggestion est en train d'avalier une couleur.
- La moustache symbolise l'autorité. Cette construction mentale est bien connue des psychologues qui utilisent ce type de notion lorsqu'ils analysent les dessins d'enfants.
- La position mains réunies en forme de V et pointant vers le ciel est empruntée par la personne sûre d'elle-même et de son discours.
- Dès que la qualité de communication se dégrade, la relation prend la forme d'un rapport dominant-dominé. En se grattant la zone du cou la personne relève le menton pour se placer au-dessus de l'autre.



## UNE CAMÉRA INTRA-ORALE POUR AMÉLIORER SA COMMUNICATION

Incontestablement, les images permettent d'entamer le dialogue et d'instaurer un climat de confiance, notamment lorsque les lésions sont asymptomatiques. La caméra intra-orale crée une situation où les patients peuvent voir leur mâchoire et désigner les différentes zones posant problème. C'est même parfois eux qui vont entamer la conversation : « Je vois le problème, qu'allons-nous faire pour cela ? » Les patients se sentent immédiatement concernés par l'élaboration du traitement. Cet équipement offre non seulement une haute technologie pour une visualisation de la cavité buccale, mais a aussi un grand impact sur le désir du patient d'accepter le traitement proposé.

L'impact visuel de la projection sur écran fait de cet outil éducatif, un moyen d'implication du patient dans le traitement. Le praticien peut facilement montrer où se situent les problèmes et expliquer, photos à l'appui, les bienfaits du traitement. Dans pratiquement tous les cabinets qui possèdent une caméra intra-orale le taux d'acceptation des traitements a augmenté. Par ailleurs, n'oublions pas que cet équipement simplifie aussi les échanges avec les autres professionnels de santé et le prothésiste.

répondre favorablement à votre demande, envisageons ensemble un délai plus court de paiement. »

### **Dire non à une demande de congés en période de forte activité**

Il est rare qu'une assistante ait un besoin particulier imprévu. Par conséquent, dans une équipe où la confiance règne, la majorité des praticiens accèdent bien volontiers à ces requêtes exceptionnelles. Mais parfois, les salariés peuvent émettre des désirs qui vont à l'encontre du besoin du praticien.

Comment le dire ? *« Il ne faut surtout pas trancher sans appel par un non ferme. Cela laisserait une empreinte négative. Il faut comprendre les besoins de son interlocuteur, les reformuler et ouvrir la voie à une solution de compromis par la négociation »* assure la psychologue. Par exemple : « Je comprends que tu souhaites être avec ton mari en vacances. De mon côté, j'ai besoin de tes services en septembre, l'un des mois les plus chargés de l'année, quelles sont les autres périodes de vacances de ton mari ? » Il est important de faire comprendre à l'autre son devoir professionnel, son engagement. Vous devez le conduire à proposer lui-même une autre solution, une alternative. Dire non à un patient fidèle, un ami

C'est un cas de figure qui peut être conjugué avec les cinq précédents. Bien entendu, en fonction de la nature de la relation qui vous unit avec votre interlocuteur, vos réactions seront différentes et faire preuve d'une certaine souplesse dans les échanges est de bon ton. Mais il faut toutefois conserver certaines limites et surtout anticiper la naissance de certains conflits.

Comment le dire ? « Avant tout, le praticien doit remettre les choses dans l'ordre. Si un patient est fidèle, c'est qu'il apprécie la qualité de travail du



© akindo / iStock



# La chronique de

MATHIEU ROUPPERT



**À condition de ne pas être associé à la violence, un conflit peut vous aider à renouer le dialogue et à mettre les choses au point.**

chirurgien-dentiste. Si c'est devenu un ami, c'est qu'il apprécie aussi la personne. Donc, ce serait une erreur de croire qu'un simple non peut détruire une telle relation » garantit Marie Haddou. Dans son refus, le chirurgien-dentiste ne doit pas mélanger l'univers amical et professionnel. Le non s'appuiera sur des raisons liées à son activité comme nous les avons évoquées précédemment. À aucun moment, il ne doit faire référence aux troubles que cela peut entraîner à long terme dans la relation comme : « J'espère que cela ne va pas ternir notre amitié » ; ou « J'espère que nous allons tout de même continuer à travailler ensemble ».

## Leçon n° 3: Décoder et maîtriser les non-dits

Selon le professeur de psychologie américain Albert Mehrabian : 7 % de la communication serait verbale, 38 % vocale, et donc 55 % ne serait ni verbale ni vocale. Même si des études plus récentes ont critiqué la méthode et les conclusions de ce chercheur, ces chiffres soulignent l'importance d'aller au-delà des mots. Et des silences.

## Une communication en marche

Ladémarche d'une personne ne se limite pas à son déplacement d'un point A à un point B, elle est bien plus que ça. La manière dont nous nous déplaçons varie aussi en fonction de notre état émotionnel, « elle dépend en grande partie du moment présent » affirme Aude Roy.

## Pourquoi avoir un site internet ?

### S'ADAPTER AU PARCOURS DIGITAL DU PATIENT

Le parcours du patient a bien évolué ces dernières années.

Tout ou presque se fait de manière numérique et il est essentiel pour les praticiens de mieux comprendre les nouvelles habitudes de leurs patients.

Aujourd'hui les patients cherchent un praticien sur Google et n'hésitent pas à recouper les informations trouvées sur internet, les avis, les recommandations... Il se trouve que lorsqu'un praticien n'a pas de site internet, les résultats alors présentés en première page des moteurs de recherche sont souvent des annuaires ou des sites de prise de rendez-vous en ligne. Un site internet bien référencé permet de contrôler les premiers résultats affichés et ainsi de maîtriser son e-réputation, son image.

### LE PREMIER CONTACT EST DÉTERMINANT

Un site internet est une véritable vitrine digitale du cabinet et permet d'établir un premier lien avec les futurs patients

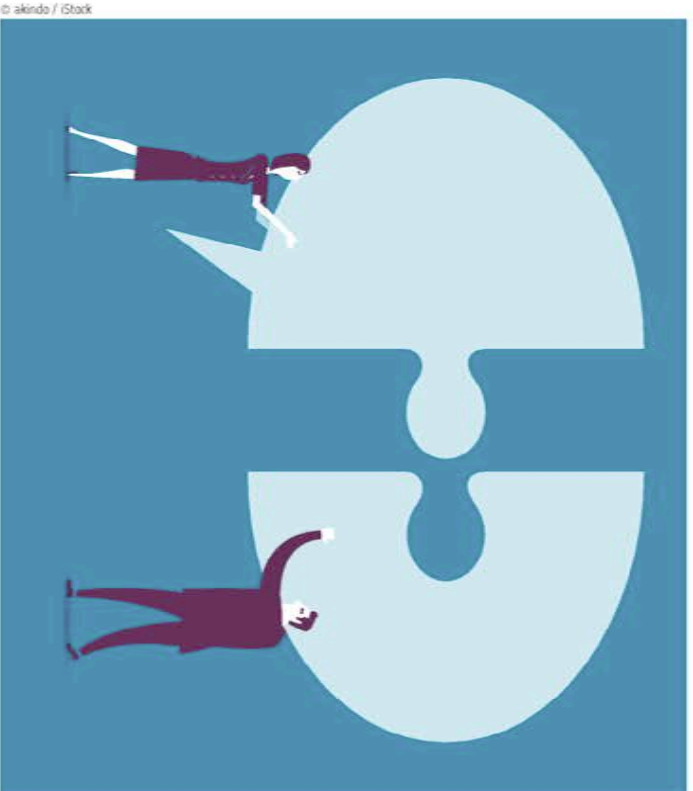
Il s'agit dès lors et dans un premier temps de conforter les patients dans leur choix. Cela passe nécessairement par un site internet sobre, élégant et bien illustré, reflétant ainsi l'activité et le positionnement du cabinet.

### GARDER LE CONTACT

La conception d'un site internet est la pierre angulaire d'une stratégie de communication digitale réussie.

Associé à une communication online, offline, il permet de faire le lien sur tous les supports de communication, Programme TV en salle d'attente, identité visuelle, newsletter, réseaux sociaux.

Créer et maintenir une ligne éditoriale cohérente et en reflet avec l'activité du cabinet peut demander des connaissances spécifiques et un investissement temps conséquent. Chacun placera le curseur en fonction de ses objectifs, ou plus simplement déléguera ce travail à un membre du cabinet ou à une agence dédiée.



© akindo / iStock

Dans son ouvrage, Donner une bonne image de vous, la spécialiste dévoile que se déplacer la tête baissée signifie que l'on ne veut pas de contact ; marcher les bras derrière le dos est une manière d'affirmer son statut social ; se déplacer sur la pointe des pieds témoigne d'un manque d'assurance ; et croiser les bras refléterait un retour sur soi mais également un signe de protection ou de fermeté. Que faire de ces informations dans son cabinet dentaire ? Si votre assistante se déplace un jour tête baissée et bras croisés, peut-être n'est-ce pas le bon jour pour la solliciter sur une nouvelle mission...

### L'habit fait le moine

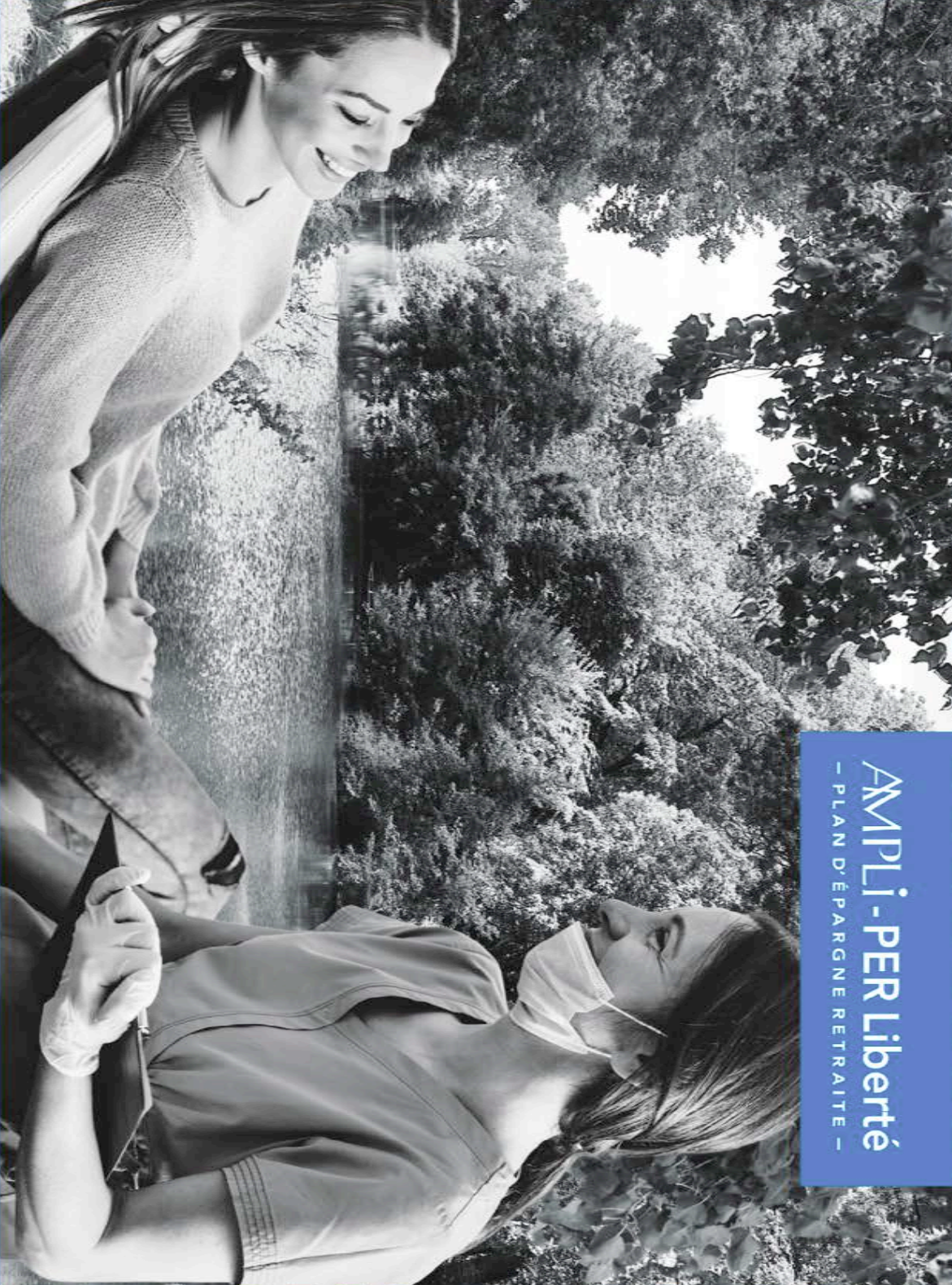
Il est reconnu que les vêtements influencent la manière dont nous percevons les autres. Prenons garde donc, de ne pas juger un patient et ses demandes potentielles seulement à son allure. Aujourd'hui même des personnes modestes peuvent investir dans un nouveau sourire en rassemblant leurs économies.

Mais il y a autre chose. Si ce que vous projette le patient influence votre regard, l'inverse est tout aussi vrai. Le Dr Olivia Kenck installée à Sélestat l'a bien compris. Elle a fait le choix de conserver une blouse pour affirmer son statut de docteur « *mais personnalisée et à mon image* ». Elle travaille actuellement au développement d'une marque de vêtements professionnels qu'elle a dessinés, « *des modèles très colorés, stylés, modernes et cousus dans une matière qui ne se froisse pas. Comme la décoration, notre apparence concourt au positionnement que l'on souhaite donner à son cabinet* ».

### Savoir tirer profit des « non-dits »

À condition de ne pas être associé à la violence, un conflit peut vous aider à renouer le dialogue et à mettre les choses au point. Pour la psychologue Dominique Picard auteure du livre Les conflits relationnels, les disputes peuvent se révéler utiles lorsqu'elles permettent de traiter les non-dits. « *Si votre interlocuteur (ou vous-même) est capable d'entendre que les reproches énoncés sont le signe que quelque chose ne va pas dans la relation, il va être possible de méta-communiquer, c'est-à-dire de communiquer non pas sur l'incident, mais sur les boquets de la relation* ». Par ailleurs, il est essentiel de distinguer les « non-dits » des « ne-pas-dire ». Dans le premier cas, la personne ne choisit pas, les « non-dits » s'imposent à lui, car ils sont porteurs d'un danger ou d'une peur. Dans le second cas, c'est un choix de sa part, il se positionne et choisit de ne pas partager des informations qui lui appartiennent. L'erreur serait donc de déployer des stratégies pour faire parler un patient qui ne le souhaite pas. Son silence doit être respecté même si vous percevez ses sentiments. Lui en faire part reviendrait à violer son intimité, l'une des principales erreurs en matière de communication. ●





CHIRURGIENS-DENTISTES

# La retraite, l'esprit libre.

Concentrez-vous sur votre exercice et confiez à AMPLI Patrimoine la constitution de votre retraite complémentaire. AMPLI-PER Liberté vous offre à la fois sérénité, simplicité, fiscalité Madelin et frais réduits. Bénéficiez de la solidarité financière d'un acteur indépendant à but non lucratif, créé il y a plus de 50 ans par et pour les professionnels libéraux et indépendants.

Votre expert sur [patrimoine@ampli.fr](mailto:patrimoine@ampli.fr) ou au **01 82 28 12 12**.



Document à caractère publicitaire sans valeur contractuelle. AMPLI Patrimoine est une marque déposée par AMPLI Mutuelle. Le contrat AMPLI-PER Liberté est un contrat collectif à adhésion facultative, prenant la forme d'un contrat d'assurance vie multirisques, ayant pour objet la constitution d'une retraite supplémentaire liée à la cessation d'activité professionnelle. S'agissant des unités de compte, l'assureur ne s'engage que sur leur nombre, mais pas sur leur valeur. La valeur de ces unités de compte, qui reflète la valeur d'actifs sous-jacents, n'est pas garantie mais est sujette à des fluctuations à la hausse ou à la baisse dépendant en particulier de l'évolution des marchés financiers. Le contrat est assuré par AMPLI Mutuelle, mutuelle soumise aux dispositions du livre II du Code de la mutualité, SIREN 349 729 350, soumise au contrôle de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR) - 4 place de Budapest, 75346 Paris CEDEX 09. Souscrit par l'Association des Adhérents d'AMPLI, association loi 1901 - 27 boulevard Berthier, 75858 Paris CEDEX 17. Distribué par E.A.R.D. dite «AMPLI Services», mandataire d'assurance, filiale à 100% d'AMPLI Mutuelle, 545 dont le siège social est situé 25bis boulevard Berthier - 75017 Paris, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 404 098 741. Société enregistrée à l'ORIAS sous le numéro 07004101. Intermédiaire assujéti au contrôle de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR). Non soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec le mandant. Pour la distribution de ce contrat, le mandataire perçoit une commission. Label d'excellence 2020 décerné par le magazine *Les Dossiers de l'épargne*.



L'accueil téléphonique dans un cabinet médical est tout un art d'être. C'est 50 % de la guérison et de la confiance que le patient va nous accorder. Mettez-vous juste à la place des patients. Comment aimeriez-vous être accueilli si vous aviez besoin d'un soin dentaire ?

- Avec un sourire qui s'entend au téléphone ;  
- Avec bienveillance, vous sentir écouté, rassuré ;  
- Obtenir des réponses à vos demandes, et le cas échéant vous voir proposées des solutions alternatives et empathiques...  
Quand un patient appelle votre cabinet, l'objectif est de lui donner envie de venir. Il devrait donc déjà sentir que les personnes qui y travaillent sont heureuses dans ce cadre. Il pourra ainsi visualiser une expérience plus agréable que tout ce qu'il a connu auparavant.

Votre assistante dentaire a sûrement toutes les casquettes au cabinet, passant de la porte au fauteuil avec toutes les étapes intermédiaires. Sachez que sa priorité devrait être l'accueil des patients et la gestion du cahier de rendez-vous. Ce sont les clés de votre réussite professionnelle.

Le lien se crée dès les premiers mots, au téléphone. Le patient aime être reconnu, relié à une cause commune. Par exemple de la part de celui qui vous l'a adressé. Vous pourriez ainsi remercier ce référent qui vous fait confiance.

Un « patient » qui a mal est dans l'urgence de se faire soigner. En lui posant des questions : « *Quand et comment la douleur est-elle apparue ?* » ; « *À quelle localisation ?* » ; « *Cela vous empêche-t-il de dormir ?* », vous apaisez ses craintes car il sent que son cas va être considéré avec sérieux.  
Une fois que le patient a parlé de son urgence, on peut lui demander s'il a d'autres besoins, il passe alors dans la catégorie « client ». Il n'a peut-être pas vu de dentiste depuis longtemps, et vous dit qu'il aurait besoin d'un détartrage, d'un « check-up », il vous parlera aussi d'esthétique ou de confort.

**En lui faisant verbaliser toutes les choses qui le préoccupent, le patient se sent écouté. Nous pouvons ainsi lui proposer un bilan complet suite au traitement en urgence de sa douleur.**



## COMMUNICATION

### L'accueil téléphonique au cabinet dentaire

Dans mon cabinet, ils désirent savoir si leurs dents dévitalisées sont source d'infection, connaître la nature des matériaux qu'ils ont dans leur bouche, ou mettre du sens sur leurs problèmes dentaires.

En lui faisant verbaliser toutes les choses qui le préoccupent, le patient se sent écouté. Nous pouvons ainsi lui proposer un bilan complet suite au traitement en urgence de sa douleur. L'assistante transforme l'appel « pompier » et service « architecte ».

On propose un bilan complet d'une heure. Comme la prochaine disponibilité sera peut-être lointaine, tâchez de savoir si la dent douloureuse peut attendre si longtemps (le patient se sentira entendu dans son motif de consultation bien qu'on lui ait parlé d'autres choses).

S'il a trop mal, recevez-le dans la journée afin qu'il puisse attendre sereinement son bilan.

Il est évident qu'il faut du temps pour accueillir de cette manière un nouveau patient au téléphone. Au début, mon assistante était à la fois au fauteuil et au secrétariat, nous ne pouvions pas être si bien organisés et faisons « au mieux »... Depuis que j'ai appris à mieux gérer mon cabinet je travaille avec une assistante et une secrétaire. ●



# VOTRE SOUHAIT, NOTRE ADAPTÉ A TOUTES ENGAGEMENT. LES QUALITÉS OSSEUSES



## SPÉCIALEMENT CONÇU POUR L'OS DE FAIBLE DENSITÉ :

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

**TENTEZ L'EXPERIENCE PROGRESSIVE LINE.**

**CONTACTEZ NOUS AU : 02 47 68 95 00**

**[www.camlog.fr](http://www.camlog.fr)**



video animation

Dispositif médical de Classe IIb pour soins dentaires, réservé aux professionnels de santé, non remboursé par la sécurité sociale au titre de la 1<sup>re</sup> Organisation certifiée par l'AFNOR. Utilisez attentivement les instructions figurant dans la notice ou sur l'étiquetage avant toute utilisation.

a perfect fit

camlog

## PROBLÉMATIQUE

À quel moment choisit-on son métier ? Peut-on devenir chirurgien-dentiste après avoir déjà occupé un emploi dans une entreprise au domaine diamétralement opposé ? Si oui, est-ce finalement un atout pour mener sa carrière de praticien dans la mesure où la gestion d'un cabinet dentaire impose aujourd'hui des compétences managériales, de gestion et d'anticipation de la concurrence ?  
Éléments de réponses avec le Dr  
Jérémy Cormier.





# « JE ME SUIS RECONVERTI... EN CHIRURGIEN- DENTISTE »

**LE DR JÉRÉMY CORMIER EXERCE À PLOUGASTEL-DAOULAS DEPUIS 2017. IL A ÉPOUSÉ LE MÉTIER APRÈS AVOIR DÉJÀ ÉTÉ DOCTEUR MAIS... EN SCIENCES ET TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION. UNE BELLE RECONVERSION.**

Par Remy Pascal – Photos Roman Riouallon

**O**n s'interroge souvent sur les raisons qui poussent un étudiant à vouloir devenir chirurgien-dentiste. Existe-t-

il des prédispositions qui orientent les choix de chacun ? Dans cette rubrique qui retrace le parcours des praticiens, il est fréquent de mentionner des hérédités familiales qui conduisent à suivre le même chemin que ses parents déjà ancrés dans une profession médicale. On y souligne également souvent les passions pour le geste précis qui s'ex-prime dès l'enfance à travers la réalisation de travaux manuels. Enfin, on y découvre régulièrement la fibre solidaire des praticiens qui ambitionnent d'exercer un métier utile dans le secteur de la santé. Avec le portrait de Jérémy Cormier, nous ne retrouvons aucun de ces éléments. Rien d'étonnant, ce n'est

qu'à 28 ans que ce jeune professionnel a songé à épouser le métier de chirurgien-dentiste. Avant ce virage à 180°, il bénéficiait déjà d'un beau parcours puisqu'il avait été joueur professionnel de hockey sur glace et ingénieur de recherche dans une start-up. Nous y reviendrons.

## UN CABINET DE SPÉCIALISTES

En 2017, à 31 ans, Jérémy obtient donc le titre de chirurgien-dentiste. Depuis cette même année, il exerce dans un cabinet à Plougastel-Daoulas avec deux autres praticiens. « *Aujourd'hui je suis amoureux de mon métier et je m'y consacre entièrement. J'ai la chance d'être associé avec deux confrères passionnés. Le Dr Yves Perrot dont je suis le collaborateur et le Dr Damien Roussel. Avec les années, chacun s'est spécialisé dans un domaine. Yves en implantologie, Damien en dentisterie esthétique et collage.* » De son côté, Jérémy multiplie les formations →



Avec son architecture moderne, le cabinet s'étale sur 400 m<sup>2</sup> et offre plusieurs places de parking.



En dehors des salles de soins, les matériaux et les couleurs choisis apportent chaleur et convivialité.

## Hockey : Le match de trop

En quatrième année, Jérémie parvient à gérer ses deux activités. Il s'entraîne deux fois par jour pour rester au meilleur de sa condition physique. Parallèlement, il étudie « jusqu'à minuit tous les soirs pour rattraper son retard ». Le week-end et parfois en semaine, il se déplace pour les matchs.

En 2014, l'une de ces rencontres se déroule à Caen, un mardi soir. Il s'y rend en bus avec son équipe. Le match se termine à minuit et aussitôt les joueurs repartent pour effectuer les 6 heures de trajet. « Une nuit à somnoler dans le bus. Sauf que moi le lendemain à 8 heures j'étais au bloc. J'y suis arrivé épuisé, incapable d'assister correctement mon professeur. Cela a été une prise de conscience personnelle mais aussi déontologique. Je ne pouvais plus mener de front ces deux activités. Depuis ce jour, j'ai levé le pied sur le hockey, du moins avec l'équipe professionnelle. »

pour accroître ses compétences en parodontologie et en implantologie. En trois ans il a successivement été diplômé de l'académie de Pato d'Aix-en-Provence, de la Société d'Anatomie et de Pathologie Oro-faciale (SAPO) de Paris, de la première année du diplôme universitaire d'implantologie de Brest, et vient de postuler au D.U d'implantologie orale de Corse. « Nous sommes persuadés que la formation est un levier puissant pour valoriser les cabinets. Nous réfléchissons au positionnement de notre entreprise pour les années à venir en constatant les évolutions qui traversent la profession. »

Le Dr Cormier maîtrise parfaitement aujourd'hui les enjeux d'une profession qu'il n'a choisie que tardivement: « Notre volonté est de rester un cabinet ouvert et accessible à tous car notre vocation est de soigner. Parallèlement, nous refusons de niveler vers le bas nos prestations pour rentrer dans les clous de la nouvelle nomenclature. » Revenons à son parcours atypique...

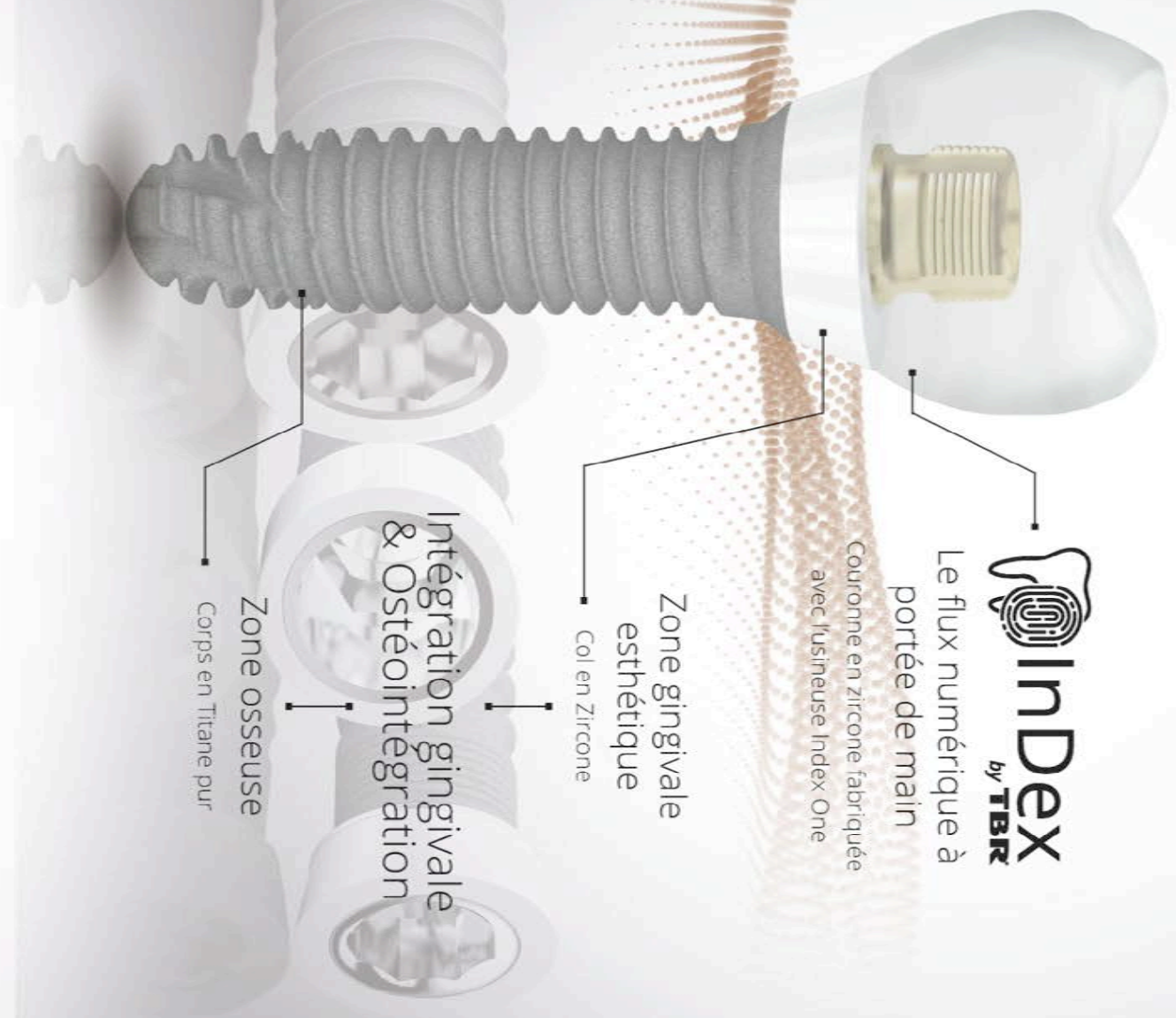
## UNE CARRIÈRE DE SPORTIF

À 17 ans, Jérémie intègre l'équipe professionnelle de hockey sur glace de Brest. À partir de ce jour, et pendant plus de 10 ans, ce sport deviendra l'une de ses activités principales. « C'était une passion, mon niveau m'a permis d'en faire un métier. Mon équipe a été championne de France dans toutes les divisions sauf en élite. » Prévoyant, notre futur praticien a toujours envisagé une reconversion. Pour y parvenir, il devait conjuguer deux emplois du temps, celui de son club et celui de ses études. « Le hockey sur glace est peu médiatisé, les salaires professionnels y sont très bas. Mon objectif était donc de vivre ma passion le plus longtemps possible en me souciant des années futures. Dans cette optique, il fallait que je sois diplômé. » En 2002, il s'inscrit en licence STAPS (Sciences et techniques des activités physiques et sportives). Diplôme obtenu en 2005, il s'interroge sur les débouchés possibles. L'enseignement ne le séduit pas, alors il décide de poursuivre en Master de psychologie cognitive. Son nouveau cursus le mène à s'interroger sur les mécanismes de prise de décision chez des individus sous contraintes temporelles. « Les



# Z<sup>®</sup>

Implants  
Tissue Level  
avec Col Zircone



# TBR<sup>®</sup>

Unique, comme votre sourire

Les modèles Z et autres dispositifs médicaux, spécialement de classe IIb, destinés à l'orthodontie esthétique ou fonctionnelle de sourire, par des professionnels de santé habilités. Ces dispositifs médicaux sont des produits de santé réglementés qui doivent, au titre de cette réglementation, être autorisés. L'un ou l'autre des professionnels de santé habilités doit être informé des procédures relatives aux dispositifs médicaux réglementés pour un bon usage de ces dispositifs sont disponibles auprès de SUDMANN SA (Service 188).



Retrouvez-nous en ligne  
[www.tbr-dental](http://www.tbr-dental.com)



Chaque membre du cabinet s'investit dans ses missions, une bonne ambiance règne au sein de l'équipe.

*bonaires aménagés de la faculté me permettaient de poursuivre ma carrière de joueur en m'entraînant deux fois par jour et en jouant les matchs les week-ends. » C'est donc en s'imposant un rythme soutenu qu'il parvient à être diplômé d'un bac +5 et récompensé lors de ses compétitions sportives. Pourquoi rompre cet équilibre ? Le futur Dr Cormier regarde donc du côté des doctorats.*

## IMPLANTOLOGUE AVANT L'HEURE

Les beaux parcours témoignent souvent d'une réalité : les rencontres et les opportunités y sont omniprésentes. En voici un exemple. En 2007, une start-up située à Laval recherche trois spécialistes dans des domaines distincts pour réaliser... un simulateur de pose d'implants destiné aux chirurgiens-dentistes. L'entrepreneur parcourt la France pour recruter un expert en retour de

**« Nous sommes persuadés que  
la formation est un levier puissant  
pour valoriser les cabinets. »**

force destiné à travailler sur l'habileté motrice, un fin connaisseur du codage en réalité virtuelle pour développer le simulateur, et un chercheur en psychologie cognitive pour analyser comment les praticiens anticipent et adaptent leurs actes en fonction d'une situation donnée.

Voilà donc comment Marc Des Rieux rencontre Jérémy Cormier. « Notre collaboration a duré plusieurs années. D'abord dans le cadre de mon doctorat, puis j'ai été employé comme ingénieur de recherche dans la start-up. Mon métier consistait à créer du contenu pédagogique, c'est-à-dire à réaliser des exercices permettant aux →

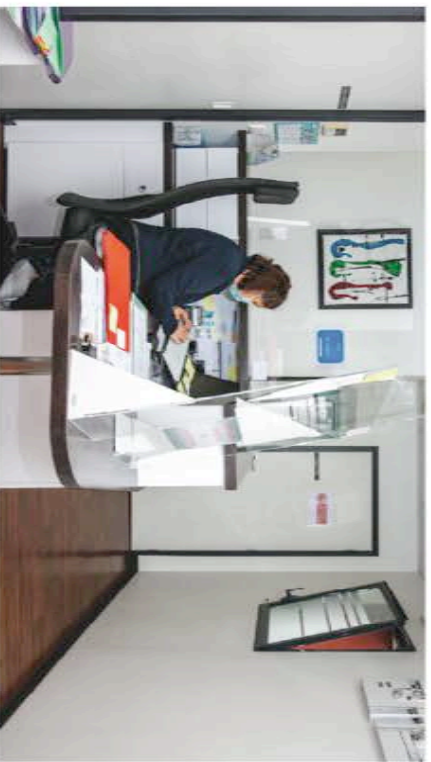


apprenants de se confronter à l'ensemble des difficultés rencontrées lors des chirurgies implantaires. Pour cela, j'ai noué des contacts avec de nombreuses facultés en France et à l'étranger. Pour y arriver, j'ai dû identifier les difficultés de l'implantologie sans être passé par une fac d'odontologie. » Les beaux parcours sont aussi faits de ruptures. En 2012, le fondateur de l'entreprise décide. Un rachat de la start-up intervient rapidement et le gestionnaire donne de nouvelles orientations à son affaire. Il freine les investissements en matière de recherche et souhaite comment mieux faire. Jérémie ne parvient pas à partager sa vision stratégique et envisage une reconversion.

**« À la fac, les professeurs attachés avaient quasiment mon âge et je connaissais une grande partie du corps enseignant. »**

## LES ÉTUDES EN ODONTOLOGIE

« J'avais noué une très bonne relation avec l'équipe pédagogique de l'université de Brest. C'est le doyen de la faculté qui m'a invité à poursuivre mes recherches en tant que dentiste. Comme j'étais déjà titulaire d'un doctorat, je pouvais intégrer directement la troisième année. » À 28 ans, il entame donc ses études en odontologie. Bien plus tôt, à 17 ans, il avait déjà envisagé de se former à une profession de santé, mais impossible à cette époque de cumuler études et hockey sur glace à haut niveau. Voilà donc une occasion rêvée. « Les professeurs attachés avaient quasiment mon âge et je connaissais une grande partie du corps enseignant. Mes camarades de promotion étaient plus jeunes que moi et ravis d'accueillir un profil atypique dans leur classe. » Dès les premiers cours, Jérémie constate qu'il a accumulé du retard. Le langage est si spécifique qu'il en devient une barrière à la connaissance. Par chance, il sympathise avec Alexandre Courret qui devient son ami et son binôme. « Durant



Les assistantes disposent de la banque d'accueil et d'un vrai bureau pour traiter les dossiers des patients.



Les mercredis matin, Yves assiste Jérémie pour le guider dans sa pratique : les jeudis matin, c'est l'inverse.

tout le premier semestre, il s'est assis à côté de moi et me traduisait en direct les termes employés. Il m'a clairement tenu à bout de bras pendant plusieurs mois et je lui en suis extrêmement reconnaissant. » Une fois l'obstacle du langage franchi, Jérémie prend plaisir à étudier, progresse et termine major de promotion en fin de cursus. Souvenons-nous. En tant qu'ingénieur de recherche, il avait travaillé sur un simulateur de pose d'implants. Lors de ses premiers travaux pratiques, il comprend que le geste parfait ne peut pas être enseigné par un logiciel. Pour combler son retard, il double tous ses « TP » pour rattraper ceux dispensés en deuxième année. « En vérité, cela a conforté une certitude. Notre simulateur était un excellent outil d'apprentissage didactique des protocoles, mais il en restait néanmoins incapable d'imiter des sensations physiques. »





## DU CÔTÉ DE PLOUGASTEL-DAOULAS









« War zouar ha war vor » (Sur terre et sur mer) est la devise de Plougastel-Daoulas. Ville - presque île - nichée dans la rade de Brest dans le Finistère, elle compte 13 178 habitants. La population de la commune est relativement âgée. Le taux de personnes d'un âge supérieur à 60 ans (23 %) est en effet supérieur au taux national (21,6 %). Le département du Finistère compte 583 chirurgiens-dentistes, soit une densité de 65 praticiens pour 100 000 habitants (66 en moyenne nationale). 53 sont salariés (soit 9 % contre 14 % en moyenne nationale). L'âge moyen de la profession est de 46,2 ans (46,8 en

moyenne nationale) et la part des plus de 65 ans seulement de 2,2 % (7,8 en moyenne nationale).

Comme dans de nombreuses communes en France, Plougastel-Daoulas a été le théâtre de plusieurs élan de solidarité durant la crise sanitaire du Covid-19.

Exemple : les dix cabinets d'infirmiers ont mutualisé leurs moyens matériels mais aussi leurs ressources humaines pour gagner en efficacité. Le cordonnier n'a pas lâché sa machine à coudre pour assembler sans relâche des masques de protection distribués ensuite aux Ehpad et à la gendarmerie.

### En chiffres

-  **4 années** passées en fac d'odontologie
-  **32 heures** au fauteuil par semaine
- 30 %** pour de l'omnipratique
- 70 %** pour de la parodontologie et la chirurgie
-  **30 heures** de travail annexe
-  **10 patients** par jour
-  **4 jours** de travail par semaine
-  **400 m<sup>2</sup>** la superficie du cabinet
-  **3** praticiens
-  **6** semaines de congé

### UNE FORMATION AU CABINET

Sans exagération, le 14 septembre 2017 est une journée chargée pour notre praticien. Cette date marque la validation de sa sixième année d'études. Ce jour correspond également à l'obtention de son titre de Docteur en chirurgie dentaire après qu'il ait soutenu sa thèse (sur les simulateurs de formation en odontologie bien entendu !). Enfin, il s'agit surtout de son premier après-midi au cabinet dentaire de Plougastel-Daoulas. « Dans le cadre de mes activités précédentes, j'ai rencontré le Dr Yves Perrot. Il m'a invité à revenir vers lui une fois diplômé pour une place de collaborateur. »

Les journées chargées sont souvent semées d'embûches. Presque sans surprise donc, à la sortie de sa soutenance, croquant dans un sandwich sur le chemin du cabinet, le Dr Cormier perd son composite sur une incisive centrale. C'est avec une dent cassée qu'il sonne à la porte de sa future entreprise. « Avant la réunion avec le personnel, je suis passé sur le fauteuil... ». Sans attendre, il commence son activité. Un programme de formation est mis en place avec son praticien référent. En plus de ses inscriptions dans les meilleurs centres d'études, une forme de compagnonnage s'établit avec le Dr Perrot. « Tous les soirs, pendant un an, nous avons repris les choix thérapeutiques que je proposais à mes patients. Les mercredis matin, Yves m'assiste pour me guider dans ma pratique ; les jeudis matin, je l'assiste sur ses chirurgies implantaires. Il nous paraît essentiel d'échanger sur des cas pour accélérer ma progression. » →



## PLUG IN : LES INCONTOURNABLES

Les plugs sont disponibles en 12 couleurs :

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8
- 9
- 10
- 11
- 12
- 13







Un chirurgien-dentiste porte la casquette d'un ouvrier spécialisé et celle d'un chef d'entreprise.

### Trois questions au Dr Yves Perrot

#### Pourquoi avoir proposé au Dr Cormier un poste de collaborateur ?

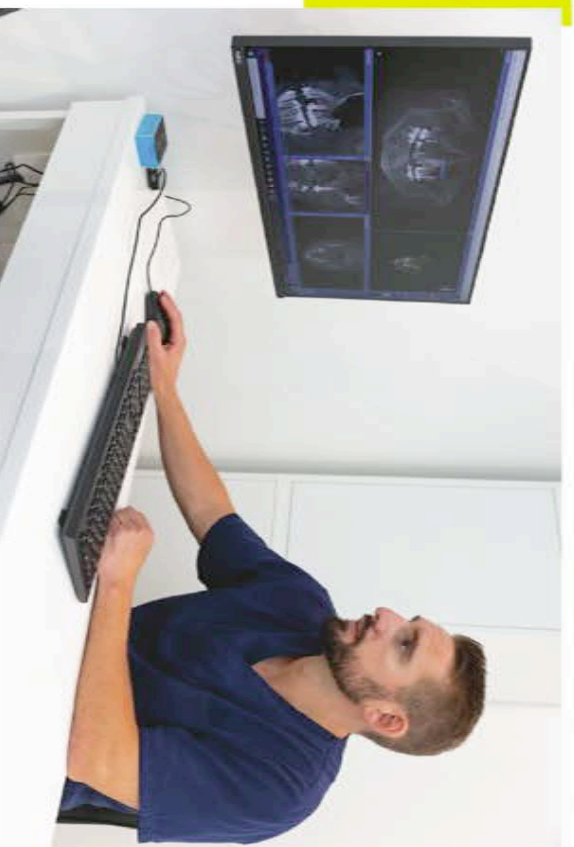
Je l'ai rencontré dans le cadre de sa thèse sur le simulateur de pose d'implants. Il souhaitait s'entretenir avec des implantologues. J'ai immédiatement ressenti son énergie et son engagement. Quelques années plus tard, je recherchais pour ma structure un praticien qui n'avait pas peur de travailler. Jérémy est un bossueur, l'entrepreneur est dans son ADN, il s'investit à fond dans tout ce qu'il fait. C'est une qualité essentielle qui lui a permis de rapidement trouver sa place dans le cabinet.

#### En quoi vos visions du métier se rejoignent ?

Nous avons en commun l'idée qu'un chirurgien-dentiste porte aujourd'hui deux casquettes. Celle d'un ouvrier spécialisé et celle d'un chef d'entreprise. Les compétences nécessaires à chacun de ces rôles sont radicalement différentes. Quand Jérémy nous a rejoints, il accusait certes un retard dans l'expérience de praticien mais il était bien plus mature en termes de gestion et de management que ses camarades de promotion. Ses expériences passées se sont révélées être des atouts majeurs.

#### Comment se passent les journées au cabinet ?

Nous partageons nos deux salles de soins. Pour ne pas être déstabilisés, elles sont identiques et tous les équipements sont situés aux mêmes emplacements. Nous ambitionnons de devenir un cabinet de multispecialistes avec des compétences partagées mais en gardant un esprit collégial. Comme dans les hôpitaux, les décisions autour des cas complexes se prennent à plusieurs, elles nécessitent plusieurs regards. Nous avançons dans cet esprit.



### UN MÉTIER DE LIBERTÉ

Aujourd'hui, le Dr Cormier a arrêté le hockey sur glace. Par conséquent, il a retrouvé une somme considérable d'heures disponibles dans la semaine. Pourtant, il n'a pas plus de temps libre. *« Je mets toute mon énergie dans mon métier, je passe 32 heures au fauteuil par semaine et quasiment autant en formation ou à lire des livres. »* Il ne reçoit qu'une dizaine de patients par jour et aime prendre le temps de bien travailler sur des actes à forte valeur ajoutée qui imposent une expertise. *« Sur ce type de cas, nous avons plus de souplesse dans la définition de nos plans de traitement. Pour le sport, je me contente de la salle de musculation du cabinet ou des activités de plein air que propose le littoral. »* Toujours attiré par la recherche et la didactique, Jérémy envisage, dans quelques années, de devenir formateur. Cette proposition lui a déjà été faite, mais notre praticien estime qu'il est nécessaire de connaître les réalités d'un cabinet libéral avant de se présenter devant des futurs confrères pour les conseiller. *« D'une manière globale, le métier de chirurgien-dentiste ouvre de nombreuses possibilités. Avec mon doctorat en sciences et technologies de l'information, j'étais devenu un spécialiste dans un domaine très précis. Ma vie allait être forcément dépendante de mon travail. Désormais, la donne est inversée. Je peux choisir ce que je fais, de quelle manière et dans la ville de mon choix. C'est une sensation de liberté. »* ●





BIOTECH DENTAL

Kontakt™ N

# NOUVELLE SURFACE NANOSTRUCTURÉE

AMÉLIOREZ L'OSTÉOINTÉGRATION  
ET RÉDUISEZ LES DÉLAIS DE TRAITEMENTS

## OFFREZ UN TRAITEMENT PLUS RAPIDE À VOS PATIENTS

La surface nanostructurée de l'implant Kontakt™ N est développée pour permettre :

- l'**accélération** de l'ostéointégration via une augmentation de la mouillabilité,
- la **diminution** du niveau moyen de perte osseuse marginale favorisant ainsi la stabilité secondaire de l'implant,
- la **mise en charge précoce ou immédiate** sans compromettre l'ostéointégration.



---

# Point de vue

---

DR SERGE DESCHAUX



**QUALITÉ DE VIE DU CHIRURGIEN-DENTISTE**

## Je me vaccine contre la grippe

Plus que jamais la vaccination contre la grippe est un enjeu majeur de santé publique. Malgré la multiplication de chartes d'engagement émanant de représentations professionnelles et interprofessionnelles, la couverture vaccinale des soignants et des acteurs médico-sociaux reste largement insuffisante sur le territoire, avec quelques disparités selon les métiers et les régions. Dans le contexte alarmant d'une crise sanitaire sans précédent, une campagne inédite de vaccination contre la grippe saisonnière est lancée à la mi-octobre. Il s'agit d'éviter que le système de santé ne soit surchargé, en diminuant la sévérité de l'épidémie grippale.

Comment différencier une grippe d'une infection par le SARS-CoV-2 ?... Le risque est bien de voir circuler simultanément le coronavirus, le virus de la grippe et d'autres virus de l'hiver.

Les personnels soignants libéraux ou en établissements, déjà malmenés par la Covid-19, redoutent une saturation du système, et ils ont raison.

Lors de l'épidémie de grippe 2018-2019, jugée d'intensité « modérée », pas moins de 65 600 passages aux urgences ont été enregistrés, plus de 10 700 personnes ont été hospitalisées pour syndrome grippal et plus de 1 890 cas graves ont été admis en réanimation (chiffes de Santé publique France). On ne peut donc s'autoriser un cumul Covid-19 - Grippe saisonnière, le fardeau serait vraiment trop lourd ! Dans un avis du 13 mai 2020, l'Académie de médecine

préconisait « de rendre obligatoire la vaccination antigrippale pour tous les soignants et les personnels sociaux en contact avec les personnes vulnérables ».

Les chirurgiens-dentistes doivent montrer l'exemple en se vaccinant (vaccination gratuite) et en faisant vacciner leur personnel. Ils doivent également en faire publicité autour d'eux.

Parce que se vacciner, c'est se protéger mais aussi protéger les autres, vaccinons-nous et faisons-le savoir ! ●



# Mon guide



53

ET SI ON ADOPTAIT  
LA JOURNÉE CONTINUE ?

STRATÉGIE

58

8 CONSEILS POUR TRAVAILLER  
EN SYMBIOSE AVEC SON  
LABORATOIRE DE PROTHÈSE

ORGANISATION

62

MIEUX VAUT PRÉVENIR  
QUE GUÉRIR

DROIT

# 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 completé 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 : .....@.....

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 037 754 318. Conformément à la réglementation Libérée, 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 Abonnements, CS 60020 - 92245 Malakoff cedex) en nous indiquant votre nom, prénom et adresse.





## Et si on adoptait la journée continue ?

C'EST TENTANT... PASSER EN JOURNÉE CONTINUE PERMET DE QUITTER LE CABINET PLUS TÔT POUR LAISSER LIBRE COURS À SES ACTIVITÉS PERSO, MAIS ATTENTION CELA NE S'IMPROVISE PAS ! ORGANISER SON EXERCICE EN JOURNÉE CONTINUE RÉPOND À DE BONNES PRATIQUES À CONNAÎTRE :  
MODE D'EMPLOI.

PAR ROSE-MARIE BAMBROSI





Les cabinets organisés en journée continue ouvrent sans interruption le matin à 7 heures ou 8 heures pour fermer à 16 heures ou 17 heures... et garder les 8 heures de travail réglementaires. C'est le choix qu'a fait le Dr Draï (Antibes) depuis plus de 20 ans que nous avons rencontré pour faire le point sur ses horaires d'ouverture souvent considérés comme courageux. 8 heures d'exercice non-stop en découragent plus d'un, pourtant à la clé : profiter d'une circulation plus fluide en décalé par rapport aux sorties de bureaux plus denses, offrir à ses patients des créneaux tôt ou pendant leur pause méridienne. Elle témoigne : « *J'ai fait le choix de travailler en journée continue, de 8 heures à 16 h 30 quasiment sans interruption. Je prends seulement 20 minutes à midi. Je me sens gagnante sur tous les tableaux : la circulation est plus fluide, je ne perds pas de temps, je reçois mes patients à des horaires qui les arrangent, tôt le matin ou durant leur pause déjeuner.* »

## Attention au risque d'épuisement

Certains praticiens se sont lancés dans les journées non-stop sans préparation, ni réflexion en amont : ils peinent souvent à trouver leurs marques, perdent précision et concentration au fil de la journée et évoquent un sentiment d'épuisement et une cadence intense, difficile à soutenir toute la semaine. La journée continue exige une véritable stratégie pour rester à la fois maître de son temps sans être trahi par son corps !

## Conserver une alimentation saine

En dépit du manque de temps pour s'accorder une vraie pause déjeuner lorsque l'on passe en journée non-stop, il est important de conserver une bonne alimentation. Le conseil des nutritionnistes est d'apprendre à fractionner ses repas en raisonnant à l'échelle d'une journée et en divisant ses apports alimentaires en conséquence. Pour rappel, les apports énergétiques sont calculés en fonction de l'activité de la personne... et que chacun a un métabolisme différent. Même lorsque l'on travaille en journée continue, il est possible (et souhaitable !) de maintenir une alimentation équilibrée. Seule une bonne alimentation permet de préserver ses capacités physiques et intellectuelles durant plusieurs heures consécutives. Il est possible de commencer par bon petit-déjeuner avec une boisson et des glucides pour bénéficier d'un apport énergétique de longue durée. Une astuce consiste à associer plusieurs types d'aliments pour ralentir le processus de digestion et prolonger ainsi la sensation de satiété !

## Ce que dit le droit du travail

Selon le Code du travail, une pause de 20 minutes est obligatoire au bout de 6 heures de travail effectuées. Cette pause peut être située avant que cette durée de 6 heures ne soit entièrement écoulée. Attention, ce droit à une pause de 20 minutes consécutives est dû, et ce, même si l'employeur octroie des pauses de durée inférieure en cours de journée.



© baranozemir / istockphoto

## Annoncer le changement

Vous avez décidé de passer en journée continue, c'est sûr... Désormais il s'agit de l'annoncer à votre équipe et de l'accompagner dans ce changement.

- S'il n'y a sans doute pas de recette magique (et surtout unique !) pour annoncer un changement la démarche pour informer vos collaborateurs est importante.
- 1/ Faire son examen de conscience (il s'agit d'être soi-même convaincu)
  - 2/ Admettre la possibilité que cela ne va pas remporter l'adhésion immédiate (rappelez-vous votre propre cheminement et vos doutes éventuels)
  - 3/ Respecter une première étape d'expression des émotions (même si vous ne changerez pas d'avis)
  - 4/ Donner un cadre clair
  - 5/ Exposer les inconvénients potentiels ainsi que les avantages
  - 6/ Écouter les suggestions



# Align Technology développe sa plate-forme numérique avec le ClinCheck™ Pro 6.0 incluant l'outil de visualisation «In-Face» afin d'optimiser le traitement Invisalign

Le nouveau logiciel ClinCheck Pro 6.0 fait évoluer la planification des traitements numériques vers le « Cloud » ce qui permet d'y accéder de n'importe où, sur n'importe quel appareil. Il facilite la planification des traitements numériques et l'outil ClinCheck de visualisation « In Face » aide les patients à visualiser les résultats personnalisés des traitements en utilisant leur photo et des modèles 3D.

**A**lign Technology, a présenté il y a quelques mois la nouvelle version de son logiciel breveté de planification de traitement, ClinCheck. Le logiciel ClinCheck fournit aux docteurs un modèle 3D des mouvements prévisibles de la dentition tout au long du traitement Invisalign. Le ClinCheck Pro 6.0 fait évoluer la planification numérique de traitement Invisalign vers le

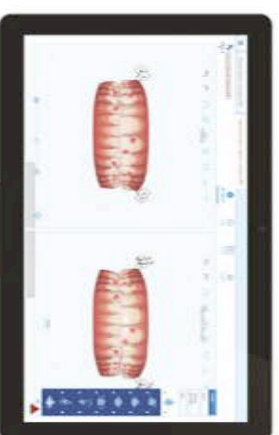
« Cloud », rendant ses outils et fonctionnalités de planification de traitement ClinCheck Pro 6.0 disponibles aux docteurs n'importe quand, n'importe où, sur n'importe quel ordinateur portable, PC ou tablette. La version inclut le nouvel outil de visualisation ClinCheck « In-Face », un outil clinique numérique amélioré destiné aux docteurs, qui associe une photo du visage du patient et son plan de traitement 3D Invisalign, créant ainsi une vue personnalisée de ce à quoi pourrait ressembler son nouveau sourire.

Le ClinCheck Pro 6.0 incluant la visualisation « In-Face » est conçu pour aider les docteurs à planifier les traitements numériques et à mieux communiquer aux patients les avantages du traitement Invisalign grâce à des visualisations améliorées des résultats personnalisés de leur traitement. Le flux de

travail du ClinCheck avec visualisation « In-Face » allie trois éléments de la plateforme de traitement numérique d'Align : l'application Invisalign Photo Uploader pour télécharger les photos des patients, le scanner intra-oral iTero pour prendre les empreintes numériques et saisir les données nécessaires au modèle 3D de la dentition du patient, ainsi que le Clincheck Pro 6.0.

« Le ClinCheck Pro 6.0 sur le cloud et l'outil ClinCheck avec visualisation « In-Face » sont les derniers éléments de la plate-forme de traitement numérique complète que nous fournissons aux docteurs », a déclaré Raj Pudipeddi, Directeur de l'innovation, des produits et du marketing d'Align et Vice-Président directeur. « Ils représentent des avancées importantes pour notre plate-forme numérique leader du secteur ; la commodité et l'accessibilité de l'informatique sur le cloud et la puissance de la visualisation. La possibilité de fusionner une photo de visage en 2D et un plan de traitement en 3D pour montrer aux patients une vue personnalisée du résultat du traitement prévu, est un outil incroyable pour les docteurs en ce qui concerne l'acceptation du traitement. ClinCheck Pro 6.0 et l'outil de visualisation « In-Face » sont les premiers d'une série d'innovations visant à réimaginer notre approche de la planification numérique des traitements pour les docteurs. L'expérience et le savoir-faire acquis suite au traitement de plus de 8 millions de patients Invisalign, nous permettent d'améliorer continuellement notre processus de planification des traitements et nous aident à maintenir notre position de leader sur le marché. »

« Le ClinCheck Pro 6.0 avec la visualisation « In-Face » change la donne pour la planification des traitements et l'interaction avec mes patients dans mon cabinet numérique », a déclaré le Dr Ahmad



Hager, un docteur certifié Invisalign et exerçant à Fridburg, en Allemagne. « Pouvoir voir une nouvelle version plus alignée de leurs dents sur leur photo crée un lien émotionnel puissant pour le patient. Nous ne nous contentons plus de planifier et de leur montrer comment nous allons bouger leurs dents, nous leur montrons comment leur sourire pourrait être transformé grâce au traitement Invisalign. »

En plus de l'outil de visualisation « In-Face », le ClinCheck Pro 6.0 offre aux utilisateurs une solution de planification de traitement qui propose aux docteurs une conception plus intuitive et une expérience utilisateur améliorée. Il s'agit notamment d'améliorations permettant aux docteurs d'effectuer des modifications grâce à des contrôles en 3D et de nouvelles fonctionnalités éducatives telles que des info-bulles dynamiques et un aperçu du produit. Enfin, la solution sur le cloud permet aux docteurs de planifier le traitement avec une certaine souplesse, d'un appareil à l'autre, et garanti qu'ils disposent de la dernière version du logiciel sans avoir besoin de mises à jour supplémentaires.

Les docteurs auront accès au ClinCheck Pro 6.0 en se connectant à leur compte sur Invisalign Doctor Site pour accéder aux dossiers de leurs patients, il n'est pas nécessaire de télécharger ou d'installer une application.

Le ClinCheck Pro 6.0 sera disponible au courant du mois d'octobre.

Plus d'informations sur le site  
[www.invisalign-go.fr](http://www.invisalign-go.fr)





## 5 minutes pour recharger ses batteries

Faire une pause, même de 5 min seulement, peut nous ressourcer entre deux patients.

**1/ Autosuggestion :** Confortablement assis, fermez les yeux, inspirez et soufflez une fois profondément par la bouche puis ne vous préoccupez plus de votre respiration. À présent, répétez mentalement, toutes les 2 s. le mot *sérénité* sur un rythme lent et le plus monocorde possible.

**2/ Concentration :** En position assise, inspirez puis expirez lentement par le nez en pensant *uniquement* à l'air qui sort de vos narines. Pendant une minute, ne soyez que cet air. Minimale, cette méthode fait le vide et détend.

**3/ Respiration et visualisation :** Placez une main au centre de la poitrine et l'autre sur le bas de vos côtes. Imaginez que votre ventre est un ballon. Inspirez lentement et profondément par le nez en laissant entrer l'air jusqu'à ce que le ballon soit totalement gonflé. Retenez votre souffle 5 s. puis expirez lentement jusqu'à ce que le ballon soit vide. Pendant l'expiration, imaginez les tensions qui s'évacuent en même temps que l'air.

## Les fruits secs pour des collations saines

Mines de nutriments, de fibres et d'oligo-éléments, les fruits secs sont des réserves d'énergie profitables, tout au long de la journée. Ils favorisent la satiété et offrent une pause saine... Concentrés en acides gras, ils sont riches en fibres et protéines, oligo-éléments et minéraux. 25 g de noisettes couvrent plus de 40 % du besoin quotidien en vitamine E ; 30 g de pistaches couvrent environ 10 % des besoins quotidiens en fibres

*La journée continue exige une véritable stratégie pour rester à la fois maître de son temps sans être trahi par son corps !*

### Penser aux collations

Quand le temps de la pause déjeuner (même courte) est programé tardivement, 14 heures par exemple, il est possible de prendre une mini-collation dans le milieu de la matinée avec des fruits secs par exemple (voir encadré ci-dessous). Si au contraire le déjeuner est pris tôt, par exemple vers 11 heures, il faudra tenir jusqu'au soir et prendre une mini-collation en milieu d'après-midi. Quand vient l'heure du dîner, il convient alors de privilégier tout ce que l'on n'a pas mangé dans la journée (légumes cuits et crus, aliments protéinés, etc.). En ce qui concerne l'hydratation, les apports réguliers sont importants tout en évitant de trop boire pendant les repas afin de ne pas remplir son estomac. Une bouteille d'eau (ou un thermos) placée en vue sur son bureau fait penser à boire régulièrement. L'objectif est de se donner envie de boire, même si c'est avec des cafés, des thés ou des infusions.

### Une journée continue... avec pauses !

Un fonctionnement en journée continue peut-être générateur de stress, de tensions et peut même engendrer l'apparition de troubles musculo-squelettiques... ce stress reste modéré si l'adoption des journées continues s'inscrit dans un choix de vie, accepté de tous. Une journée continue inclut toutefois des pauses ! Ces pauses comprendront des exercices de respiration, de concentration ou d'imagination pour ne pas se faire dépasser par son rythme et pour ne pas être touché par le stress éventuel du patient. Une micro-pause entre deux patients reste toujours très bénéfique. À chaque pause, il est simple de s'assoisr, le dos droit, les pieds à plat pour installer une respiration allongée, en comptant 5 secondes pour chaque inspiration et 5 secondes pour chaque expiration (voir encadré ci-contre pour de mini-pauses ressourçantes). Très simple et efficace pour la gestion du stress ! ●





SUNSTAR  
**G·U·M**

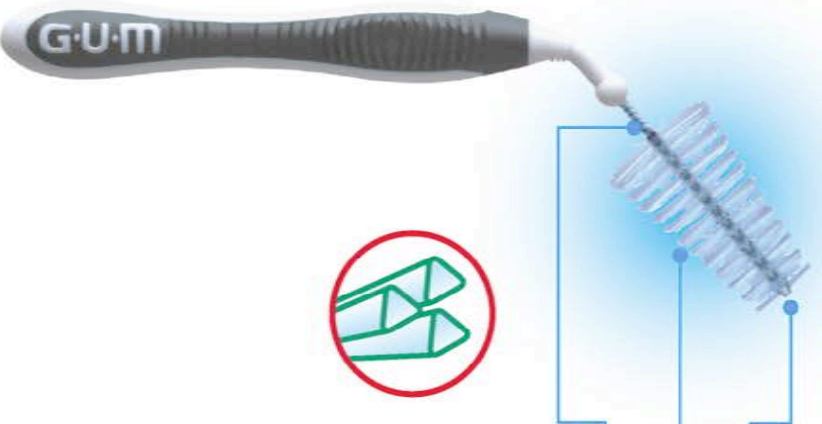


Marque n°1 de  
l'interdentaire\*

**TRAITER UN PATIENT**  
pas seulement une bouche

**NOUVEAU**

**TRAV-LER® ISO 7**



- Pointe arrondie
- Brins longs antibactériens
- Tige recouverte de nylon
- 2,6mm de diamètre de passage interdentaire
- **Élimine 25% de plaque supplémentaire\*\***  
(vs une brosse à dents traditionnelle)



**La réponse GUM® aux  
espaces interdentaires  
LARGES**

\* Source OpenHealth pharmacie/para CAM Mai 2020 - \*\* Sunstar, Plaque removal in-vitro study 2012, data on file.

**SUNSTAR**  
FRANCE

Pour toute commande, contactez **SUNSTAR** France  
commandesdentiste@fr.sunstar.com  
Tél : 01 41 06 64 64 - Fax : 01 46 01 64 54  
professional.sunstargum.fr



European  
Federation of  
Periodontology  
Partners in Oral Healthcare



# 8 conseils pour travailler en symbiose avec son laboratoire de prothèse

LA POSE D'UNE PROTHÈSE ESTHÉTIQUE, FONCTIONNELLE ET ADAPTÉE AU PATIENT NE DÉPEND PAS QUE DE VOTRE EXPERTISE, ELLE EST TRIBUTAIRE DU SAVOIR-FAIRE DE VOTRE PROTHÉSISTE ET DES CONSIGNES QUE VOUS LUI AVEZ DONNÉES. CONSEILS POUR UNE RELATION FLUIDE ET EFFICACE.

PAR CLAIRE MANICOT

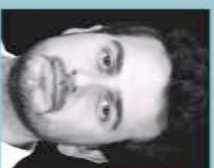


## 1 - Prenez le temps de connaître votre prothésiste

Vous avez l'expertise pour poser un diagnostic et proposer une restauration dentaire à votre patient, mais qu'il s'agisse d'une prothèse amovible, d'une couronne, d'un onlay ou d'une fa-cette, cette restauration doit répondre à des impératifs d'ordre biologiques, fonctionnels et esthétiques, et surtout être le fruit d'une réflexion. Vous déléguiez la phase de fabrication à un tiers, mais vis-à-vis du patient, c'est vous qui engagez votre responsabilité. Il vous faut donc choisir le prothésiste en qui vous aurez toute confiance. Sur qui jetterez-vous votre dévolu ? Un prothésiste travaillant seul ou une structure comprenant une dizaine de professionnels, voire plus ? Un laboratoire à proximité ou situé à des centaines de kilomètres ? Choisir peut vous paraître un casse-tête. Beaucoup d'entre vous utiliseront le bouche-à-oreille, pour d'autres une rencontre au détour d'un congrès ou parfois tout simplement au bord de la rue sera déterminante. *« Cette rencontre doit être un échange et une communication motivée par un travail de qualité et soucieux du bien-être des patients, car il ne faut pas oublier que nous sommes dans le domaine du médical, estime Louis Toussaint, chirurgien-dentiste à Orgeval (Yvelines). C'est évident, un simple coup de téléphone ne suffit pas pour engager une collaboration. »*

## 2 - Allez sur place et visitez les laboratoires

Une fois que votre collaboration est acquise, prenez le temps aussi de vous rendre chez votre partenaire pour visiter son laboratoire. *« Un chef de cuisine n'hésite pas à se déplacer au marché de Rungis pour aller à la rencontre des producteurs et voir les produits qui seront dans l'assiette de ses clients, fait remarquer Sébastien Millasseau, prothésiste dentaire, co-gérant du laboratoire AZM à Paris. De la même manière, il m'apparaît logique qu'un chirurgien-dentiste aille voir son prothésiste. Sur le plan humain, c'est lui consacrer une vraie attention. Sur le plan technique, en découvrant son environnement et son équipement, c'est évaluer sa manière de travailler, connaître les difficultés rencontrées et les délais pratiqués. »* C'est tout l'intérêt de pouvoir apprécier directement le travail de qualité d'un laboratoire « made in France ». Bien sûr, vous êtes libre d'utiliser des prothèses fabriquées à l'étranger, souvent moins coûteuses, mais vous devez le mentionner sur les devis. Depuis la convention dentaire 2018, le devis doit préciser si le dispositif médical est fabriqué en France, dans un pays européen (UE, EEE, Suisse) ou hors de l'Europe (le pays doit être →



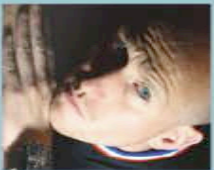
**TÉMOIGNAGE**  
**LOUIS**  
**TOUSSAINT**

**Chirurgien-dentiste à Orgeval  
Ancien Assistant Hospitalo-  
Universitaire PARIS V**

### « Les prothésistes sont des partenaires »

Le métier de chirurgien-dentiste s'est extrêmement complexifié en particulier avec les évolutions scientifiques et technologiques actuelles. J'ai la chance de travailler dans une structure regroupant plusieurs spécialités telle que l'endodontie, l'implantologie et la parodontie, et qui sont complémentaires de mon activité orientée vers la prothèse restauratrice. Nous réalisons des plans de traitement ensemble, c'est une approche pluridisciplinaire qui facilite le circuit de soins pour le patient. De la même façon, je considère les prothésistes comme des partenaires de cette équipe à part entière. Travailler avec plusieurs laboratoires me permet de couvrir toutes les indications prothétiques et d'utiliser les matériaux ou les protocoles les plus adaptés à une situation clinique, qu'il s'agisse d'occlusion ou d'esthétique. J'ai pu établir une véritable relation de confiance avec les laboratoires, en connaissant leur plateau technique, leurs méthodes de travail, leurs contraintes, j'ai des échanges réguliers avec eux autour des matériaux, des teintes ou tout simplement au niveau de l'agenda !





## TÉMOIGNAGE SÉBASTIEN MILLIASSEAU

Prothésiste à Paris, AZM France  
Meilleur ouvrier de France 2015

### « Nous sommes des artisans »

En tant que prothésistes, nous travaillons les métaux, la résine, le plâtre, la céramique, les composites, comme le font les bijoutiers, nous sculptons, gravons, nous transformons la matière. C'est pourquoi nous avons accès au concours de Meilleur Ouvrier de France, au même titre que les autres métiers de l'artisanat, qui reconnaît l'excellence de notre travail. Pour obtenir ce titre, j'ai travaillé plus de 1 500 heures et j'ai présenté la restauration d'une bouche complète chez une patiente accidentée, la reproduction à l'identique de la moitié d'une bouche et enfin un chef-d'œuvre où il s'agit d'exprimer librement l'art dentaire. J'ai réalisé en bronze un chérubin qui tient dans une main la médaille du concours, et dans l'autre tendue vers le ciel, une canine, telle un flambeau de lumière. Le concours a lieu tous les quatre ans, nous sommes aujourd'hui 14 en activité à avoir obtenu le titre de MOF et à porter le col bleu, blanc, rouge. Il existe une association, Smile Référence que j'ai la chance de présider, et dont le but est de faire connaître notre savoir-faire et de promouvoir le sourire « made in France ».

*Un simple coup de téléphone  
ne suffit pas pour engager  
une collaboration*

mentionné) et si tout ou partie de la réalisation a été réalisée en sous-traitance. Enfin, au moment de la facture, vous devrez remettre une feuille de traçabilité au patient.

### 3 - Soignez votre fiche de laboratoire

Ne vous contentez pas d'une feuille volante pour établir votre fiche de laboratoire (on l'appelle aussi fiche navette, fiche de prescription ou fiche de liaison) en vue de la réalisation du DMSM (dispositif médical sur mesure). Même si des logiciels proposent des modèles de fiche de liaison il est préférable d'utiliser celles fournies par votre laboratoire afin d'optimiser cette communication. Néanmoins c'est au chirurgien-dentiste de s'assurer non seulement de sa bonne lisibilité mais aussi de son contenu. « *Quand on débute une collaboration avec un laboratoire, c'est important d'être protocolaire, de répéter ses gammes de façon scolaire, estime Louis Toussaint. Il est utile d'indiquer un maximum de données, même sous la forme d'un dessin, c'est la meilleure des garanties pour obtenir un travail de qualité* ». Une fiche complète de laboratoire qui sera conservée en deux ou parfois trois exemplaires doit indiquer *a minima* :

- l'identification du praticien,
- l'identification du patient (codée pour le prothésiste dentaire), l'âge et le sexe,
- la date de prescription,
- la nature et la description du dispositif à réaliser (couronne, bridge, inlay, facette)
- la couleur
- les matériaux à utiliser,
- les dates des étapes intermédiaires de réalisation,
- la date de livraison demandée,
- la date de pose de la prothèse,
- les éventuels problèmes rencontrés.

### 4 - Portez un grand soin à la prise d'empreinte

La prise d'empreinte est l'élément fondamental de transmission pour la réalisation des dispositifs prothétiques et constitue une source principale d'erreur dans la communication avec le



prothésiste. Aussi bien en clinique qu'au laboratoire, le bon respect des protocoles d'utilisation des matériaux, fournis par les fabricants permet de limiter ces imprécisions qu'il s'agit de silicone ou même de plâtre. Choix du porte-empreinte, temps de prise, axe de désinsertions sont autant de paramètres qui vont limiter les bulles, les déformations et les tirages.

« En tant que chirurgien-dentiste, nous sommes à même de contrôler la qualité d'une empreinte, aussitôt sa réalisation, qu'elle soit physique ou numérique et si elle n'est pas correcte, il ne faut pas hésiter à la refaire, tout simplement », ajoute Louis Toussaint.

## 5 - Donnez le plus d'indications possible

Tout travail de laboratoire nécessite d'avoir une fiche de liaison claire et concise mais contenant un maximum d'informations. Reproduire la couleur d'une dent naturelle est un véritable défi, car il faut reproduire à la fois les tissus naturels (émail et dentine) et les caractérisations de surface propre à chaque dent. Les informations concernant la teinte sont donc primordiales et il est difficile de se passer de la photographie.

Pour les grosses réhabilitations, des dispositifs (Arc facial, Ditramax) permettent de donner des indications complètes en termes d'orientation spatiale pour une reproduction exacte de la situation clinique et des repères anatomiques.

« En ce qui concerne les matériaux, une discussion à double sens permet de les sélectionner en fonction des caractéristiques optiques et mécaniques attendues. En effet, il n'est pas facile de s'y retrouver tant la palette de produits sur le marché est vaste ». Par exemple, le simple mot « céramique » désigne aujourd'hui une multitude de matériaux qui diffèrent selon leurs compositions chimiques, leurs modes de fabrication, leurs propriétés mécaniques ou encore esthétiques.

## 6 - Communiquez avec des photos

Vous n'avez jamais eu recours à la photographie ? Lancez-vous, cela facilitera votre travail et celui de votre prothésiste. Il n'est pas forcément nécessaire que vous vous équipiez d'un appareil photographique coûteux et sophistiqué, le plus important est d'adapter le type de photo au travail demandé. Les clichés du visage sont importants pour les grandes réhabilitations prothétiques, alors que les photos plus précises sont nécessaires lors de restaurations esthétiques unitaires. Les photos sont aussi très utiles pour la prise de teinte, à condition de respecter des paramètres comme le cadrage, la luminosité et



© francesco / iStock

surtout la bonne position des dents de teinter, avec le plus de références possibles.

## 7 - Le numérique en pleine évolution

La conception et fabrication assistées par ordinateur (CAO) va-t-elle remplacer le travail des prothésistes ? « Il est évident que le numérique va s'immiscer de plus en plus dans notre quotidien, souligne Louis Toussaint. On obtient des empreintes de très bonne qualité qu'il est possible d'envoyer directement au laboratoire ou d'exploiter avec des usines de cabinet. »

Le flux numérique complet est réalisable au fauteuil pour certaines indications en particulier pour les restaurations unitaires et les bridges de quelques éléments. Mais il reste encore l'apanage de praticiens férus d'informatique et capables d'investissement important. On peut imaginer les cabinets de demain tous équipés de caméra optique mais ce sera surtout pour communiquer plus vite et plus efficacement avec les laboratoires. De nombreuses réhabilitations ne peuvent encore se passer des petites mains ou de l'expertise de professionnels pour manipuler des machines de plus en plus sophistiquées de CAO. Le métier de prothésiste dentaire semble avoir encore de beaux jours devant lui...

## 8 - Jouez la complémentarité

Le succès d'une réhabilitation prothétique passe par un travail d'équipe, l'objectif commun étant un bel ouvrage respectueux des aspects biologiques et mécaniques, et surtout la satisfaction du patient. Pour cela, il est nécessaire de prendre conscience des contraintes et impératifs de son coéquipier. N'hésitez pas à pousser la porte de vos laboratoires partenaires, ce n'est pas du temps perdu, vous y gagnerez ensuite en efficacité ! ●

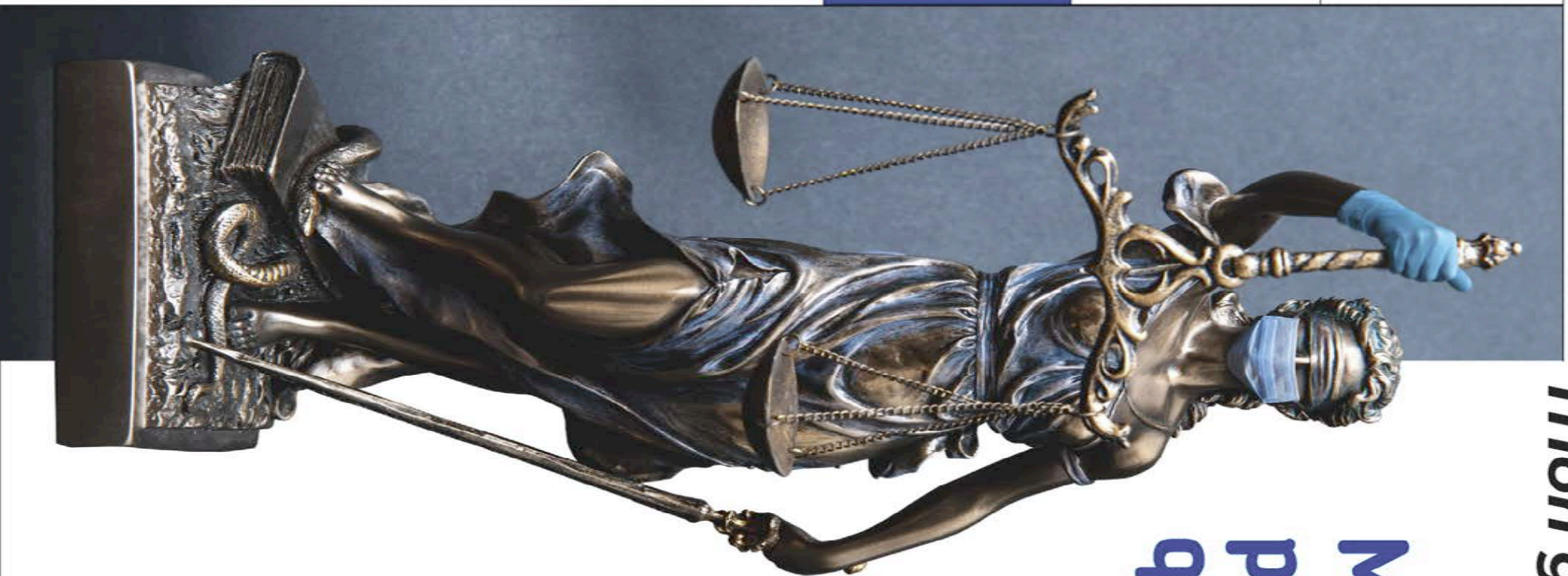


# Mieux vaut prévenir que guérir ?

DR YASINE HARICHANE

**LA DENTISTERIE EST UN ART, UNE SCIENCE ET UN REMÈDE POUR LES PATIENTS. TOUTEFOIS, IL PEUT MALHEUREUSEMENT ARRIVER QUE DES ERREURS HUMAINES ENTRAÎNENT UN DOMMAGE CORPOREL. DOMMAGE QUE LE PATIENT VA CHERCHER À RÉPARER, PARFOIS PAR TOUTS LES MOYENS, Y COMPRIS JURIDIQUES. COMMENT RÉAGIR EN CAS DE PRÉJUDICE. LES CONSEILS DU DR HARICHANE.**

**A**vant toute chose, rappelons au lecteur qu'il est primordial d'entrer en contact avec son assureur en cas d'incident. Au-delà du fait que l'assurance responsabilité civile et professionnelle est obligatoire, elle est aussi une source judiciaire de solutions. La réparation juridique du dommage corporel représente un coût qui est financier, biologique et humain. Le coût financier est connu grâce aux assureurs qui mettent à disposition un rapport annuel sur le risque médical (réf. 1). Il en ressort pour toutes les professions de santé : des décisions de justice civiles et pénales ; des jurisprudences sévères ; des indemnisations qui totalisent près de 60M€.





# Les idées du

DR EDMOND BINHAS



Comment faire de son agenda un allié ?

## CE QU'IL FAUT FAIRE

### Nommer un seul responsable

Si plusieurs personnes sont en charge de la gestion de l'agenda, elles risquent de ne pas se sentir véritablement responsables. En effet, s'occuper de l'agenda ne consiste pas à « boucher des trous ». C'est un véritable travail basé sur des objectifs que vous devez fixer. Il nécessite que vous formiez cette personne et que vous lui donniez les moyens pour mener à bien sa mission.

### Déterminer vos objectifs de production

Avant toute chose, il est indispensable de vous interroger sur votre pratique et sur le mode de vie que vous souhaitez avoir. (Combien de jours ai-je envie de travailler par semaine ? À quelle heure je souhaite terminer ma journée ? etc.) Cette étape vous permettra alors de déterminer vos objectifs de production et ainsi de rationaliser vos journées. Ceci aura comme conséquence directe d'augmenter votre productivité.

### Créer un emploi du temps « idéal »

En estimant précisément le temps pour chacun des actes effectués au cabinet, vous permettrez à la personne en charge de l'emploi du temps d'optimiser les plages de rendez-vous. Les soins « difficiles » peuvent être planifiés de préférence le matin plutôt que dans l'après-midi. Pensez également à garder de la flexibilité pour que les délais d'attente ne soient pas trop longs.

## CE QU'IL NE FAUT PAS FAIRE

### Oublier de penser aux urgences

Vos patients doivent pouvoir être reçus en cas d'urgence dentaire. Pour cela, vous devez pouvoir définir des créneaux dans votre agenda. Lors de votre réunion quotidienne avec votre équipe, examinez le planning et décidez des rendez-vous qui peuvent être raccourcis. Ainsi, cela permettra de caser une urgence. Attention, tous les appels pour des urgences n'en sont pas forcément. Formez votre équipe à reconnaître une « vraie » urgence !

### Laisser les patients partir sans nouveau rendez-vous

Trop de devis restent sans réponse parce que le cabinet n'a pas fixé de nouveau rendez-vous aux patients. Planifier le prochain rendez-vous permet de revoir des patients qui ne se manifesteraient pas spontanément.

### Laisser les patients prendre le contrôle de votre agenda

Soyez ferme lors de la prise de rendez-vous. Il est peut-être nécessaire de rappeler à vos patients l'importance de respecter l'heure et le jour des rendez-vous fixés. Fixer une règle pour les rendez-vous manqués vous permettra de la communiquer. Il ne reste plus qu'à être rigoureux dans l'application de la règle !

## 7% de sinistralité en dentaire

Ce même rapport annuel montre en dentisterie que les chirurgiens-dentistes représentent moins de 15% des professionnels de santé mis en cause (contre 62% de médecins, 18% d'établissements de santé et 5% autres). Près de 2 000 déclarations de sinistres ont été envoyées par les chirurgiens-dentistes en 2018 pour 27 860 contrats soit une sinistralité de 7%. Les indemnisations en dentisterie totalisent 1,3 M€ avec un montant moyen de 21 000 € par dossier et 2 dossiers à plus de 100 000 €. La résolution des litiges se fait à 85% à l'amiable... mais il existe des procédures ordinaires, civiles voire pénales. Dans ces dossiers, il est difficile de quantifier le coût biologique et humain même si le montant des indemnisations est généralement proportionnel au dommage corporel et/ou l'âge de survenue.

## Améliorer la qualité thérapeutique

Prévenir un dommage corporel c'est prévenir des situations difficiles pour le dentiste, le patient et l'assureur. Ceci implique qu'il y ait eu une faute évitable. La faute fait généralement suite au non-respect des données acquises de la science et des règles de l'art lors du choix ou de la réalisation d'un traitement. L'objectif ici est de définir des moyens de prévention faciles à mettre en œuvre pour améliorer la qualité thérapeutique. La diminution du risque de dommage corporel devrait venir en corollaire. Il ne s'agit pas d'un document à charge ! Loin de toute utopie, il s'agit bien d'une opportunité de perfectionner une discipline médicale difficile sur le plan théorique, technique et humain. De plus, il faut garder en tête que, contrairement à certaines disciplines médicales, la dentisterie n'est pas le seul pourvoyeur de dommage corporel, et l'issue n'est pas mortelle...

## 1/ Éviter les dommages avec... la formation continue

L'implantologie orale est une discipline avec un taux de succès d'environ 90-95% (réf.2). Bien qu'elle soit devenue un traitement de choix elle reste une source d'erreurs. D'après le rapport 2018 de la MACSF sur le risque médical (réf.1), les actes associés à l'implantologie orale représentent 19% des sinistres. Une des causes probables est la formation du praticien. Contrairement à la chirurgie orale, qui est une spécialité validée après trois années d'internat, l'implantologie orale peut être pratiquée par n'importe quel praticien sans formation continue obligatoire. Dans la théorie, un dentiste fraîchement thésé peut du jour au lendemain décider de réaliser un traitement →



implantaire. Dans la pratique, les praticiens se forment régulièrement en moyenne 19 jours par an (réf.3). La formation continue des chirurgiens-dentistes en France est soumise à une obligation déontologique et une obligation légale. Cependant, aucun volume horaire minimale n'est indiqué dans les textes ni recommandé par les institutions.

L'exemple du Québec

La solution pourrait se trouver au Québec par exemple, où les dentistes doivent justifier d'un minimum de 90 unités de formation sur une période de 3 ans, avec un minimum de 15 unités par an (réf.4). L'ODO (Ordre des dentistes du Québec) a défini en plus des lignes de conduite en réhabilitation implant-to-portée (réf.5,6). Si un dentiste prévoit de réaliser les phases chirurgicales et prothétiques d'un traitement implantaire, les recommandations prévoient un minimum de 35 heures de formation continue pour chacune des phases soit au total 70 heures au minimum.

Imposer un volume horaire de formation continue est une solution cohérente, cependant est-elle efficace au Québec et envisageable en France ? D'après l'ODO, l'implantologie orale a effectivement une tendance à attirer des plaintes de patients.

## La part du patient

Les chirurgiens-dentistes ne peuvent être tenus responsables de tous les maux. Il faut garder à l'esprit que le principal pourvoyeur de dommage corporel en dentisterie reste le patient lui-même.

Le dentiste ne peut être fautif de la survenue d'une carie, d'une maladie parodontale consécutive à un défaut d'hygiène orale ou encore d'une pathologie buccale d'origine tabagique. Pourtant, les mesures de prévention engagées par les gouvernements successifs sont nombreuses : bilan bucco-dentaire, messages de promotion de la santé buccodentaire, recommandation de consulter deux fois par an le dentiste ou encore « Le moi(s) sans tabac ». Malgré tous ces efforts, les patients s'obstinent à persévérer dans la désinvolture face à leur propre santé quitte à voir apparaître des dommages corporels irréversibles.

Étant donné que la formation initiale est insuffisante, il fallait s'assurer qu'il y ait une formation continue adéquate. L'ODO est convaincu que les dentistes ayant suivi des cours de formation continue, représentent un risque médical amoindri comparativement aux dentistes qui n'en suivent peu ou pas. Ces derniers présentent un risque plus grand pour leurs patients s'ils utilisent des techniques obsolètes. Il n'existe malheureusement aucune preuve ni garantie qu'un volume horaire pourrait diminuer le risque de dommage corporel en dentisterie.

En France, le DPC ne prévoit pour l'instant ni un nombre d'heures ni de crédits ni de points. Si le volume horaire était pris en considération, les praticiens les plus menacés feraient pression pour déroger à la règle. Les praticiens les plus avisés verront un moyen d'améliorer leur pratique et de diminuer le risque d'engager leur responsabilité professionnelle. Rappelons qu'en cas de dommage corporel dans le cadre d'un traitement et si une faute du praticien est recherchée, l'obligation de moyen impose une technique conforme aux règles de l'art et aux données acquises de la science. La responsabilité du praticien peut être engagée s'il n'est pas en mesure d'apporter les preuves de ses connaissances. Le conseil précieux que nous donnons ici est de conserver vos attestations de présences aux formations continues, elles pourraient être utiles pour prouver votre bonne foi si un patient cherche à engager votre responsabilité.

## 2/ Éviter les dommages avec... L'hygiène et l'asepsie

L'hygiène et l'asepsie sont des fondamentaux en chirurgie dentaire. De l'hygiène des mains jusqu'à la stérilisation des instruments chirurgicaux, en passant par la gestion des déchets de soin, la responsabilité du praticien est engagée (réf. 7). Les risques sont l'infection nosocomiale et l'infection associée aux soins. Depuis 2002 (réf.8) la responsabilité civile des professionnels de santé est engagée (réf.9). En cabinet libéral, la responsabilité pour faute est appliquée. Ce sont les procédures de décontamination et stérilisation du matériel dentaire qui peuvent être remises en cause. Le chirurgien-dentiste doit connaître et appliquer les règles de bonnes pratiques. Précisons qu'en cas d'infection avérée, la charge de la preuve repose sur le patient qui doit prouver une faute, un dommage et un lien de causalité entre les deux. Des visites de contrôle de conformité peuvent être effectuées par l'ARS (réf. 10) et l'ONCD (réf. 11). En théorie, ces contrôles sont inopinés, en pratique ils font suite à un signalement (réf. 12). Le Conseil départemental désigne deux membres pour une visite ordinaire dans un esprit confidentiel (réf. 13, 14). En cas de manquement, un délai de mise





# 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 completé 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 : .....@.....

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 037 754 318. Conformément à la réglementation Libérée, 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 Abonnements, CS 60020 - 92245 Malakoff cedex) en nous indiquant votre nom, prénom et adresse.



en conformité est défini. Si le manquement persiste, il peut y avoir une procédure disciplinaire. L'Ordre et l'ARS sont habilités à fermer le cabinet dentaire en cas de manquements graves. En cas d'urgence, la suspension peut être immédiate (réf. 15).

L'exemple du Québec (encore !)

La solution pourrait de nouveau se trouver au Canada. L'ODQ organise des visites confraternelles avec un délai de fréquence déterminé (réf. 16). Ces visites de contrôle sont systématiques, afin de maintenir un niveau constant de qualité. Les praticiens sont généralement contrôlés au plus tard tous les 5 ans, alors qu'un chirurgien-dentiste fraîchement diplômé sera contrôlé dès la première année, afin qu'il saisisse l'importance de la réglementation. Précisons que l'inspecteur de l'ODQ est un praticien en exercice afin de coller au plus près de la réalité sur le terrain. En fin de visite, le dentiste visité reçoit un rapport écrit sur les manquements éventuellement observés lors du contrôle, mais aussi des recommandations de bonnes pratiques afin de fournir des solutions concrètes. Les mesures correctrices apportées après la visite doivent être fournies dans un délai déterminé par le dentiste contrôlé.

Une amélioration subjective

Organiser un contrôle systématique des cabinets dentaires est une solution pertinente, cependant est-elle efficace au Québec et envisageable en France ? Au Québec, il n'existe aucune statistique montrant une diminution des risques, l'amélioration perçue est subjective. En France, la Cour des comptes a déjà indiqué des insuffisances dans les contrôles des cabinets dentaires opérés par l'Ordre (réf. 17). Le conseil précieux que nous vous donnons : vérifiez ou faites vérifier les procédures d'hygiène et d'asepsie au cabinet dentaire, n'attendez pas que l'ARS débarque à la suite du signalement d'un patient. Si vous décidez de vérifier vous-même, vous pouvez vous procurer à moindre coût la grille technique d'évaluation pour la prévention des infections associées aux soins : si vous décidez de faire vérifier, adressez-vous à votre syndicat ou votre conseiller départemental préféré.

### 3/ Éviter les dommages avec... l'éthique et la déontologie

L'ouverture des frontières européennes a facilité la migration touristique et professionnelle. Les professionnels de santé sont aussi concernés. Cette migration n'est pas sans risque lorsque la formation initiale dispensée dans l'État membre d'origine est insuffisante (réf. 18) ou pire lorsque le comportement du praticien aboutit à des poursuites pénales (réf. 19). Du point de vue de la formation initiale, le travail du Dr Marco Mazzev

a révélé des disparités importantes dans les programmes universitaires de formation en dentisterie. Certains diplômés européens n'ont jamais été en contact avec un patient (réf. 18), pourtant, il est tout à fait possible pour eux de s'inscrire en France (réf. 20). Du point de vue judiciaire, un casier judiciaire est requis à l'inscription. Toutefois, si une procédure judiciaire est en cours contre un praticien, aucune mention n'est portée et il lui est possible de s'inscrire en France. Cette lacune a été partiellement comblée à la suite de l'affaire Van Nierop (réf. 19). Néanmoins, les sanctions disciplinaires n'apparaissent pas dans le casier judiciaire et donc ne suivent pas le dentiste migrant lors de son arrivée en France. Du point de vue linguistique, des lacunes persistent comme l'évaluation de la maîtrise de la langue française (réf. 21). En effet, celle-ci est déterminée de façon subjective lors d'un entretien oral avec les conseillers ordinaires.

Et ailleurs ?

De nouveau, les pays nord-américains pourraient donner l'exemple en ce qui concerne l'immigration professionnelle en général et l'immigration médico-dentaire en particulier. Toujours au Québec, la politique d'immigration suit des règles strictes. La maîtrise de la langue française se fait sur la base d'une note minimale à obtenir à un examen linguistique proposé par des centres agréés (réf. 22). L'ODQ régule également le flux de migration des praticiens en exigeant entre autres une attestation de la situation professionnelle mentionnant les décisions disciplinaires : une attestation d'expérience professionnelle d'au moins 5 ans ; une mesure de compensation (un examen théorique et clinique, un stage d'adaptation de 6 mois et une évaluation en pharmacologie). Nous pouvons constater que les exigences d'inscription sont à la fois strictes et objectives. Le Québec veille à la maîtrise de la langue française pour préserver son patrimoine culturel. L'ODQ vérifie le profil judiciaire et disciplinaire des candidats et veille à ce qu'ils maîtrisent les spécificités de l'exercice professionnel dentaire sur son territoire. Définir des critères stricts et objectifs à l'immigration professionnelle est une solution pertinente, cependant est-elle efficace au Québec et envisageable en France ?

D'après Immigration Francisation et Intégration Québec, l'immigration professionnelle a un impact positif entre autres sur l'économie du Québec (réf. 23, 24). En sélectionnant ses candidats, la province a pu se doter à moindre coût de travailleurs qualifiés. Pour l'ODQ, la sélection des candidats permet de garantir une protection du public et un exercice qualitatif. Pour l'ONCD, les critères actuels sont déjà difficiles à mettre en œuvre, notamment le mécanisme d'alerte. Le conseil précieux que nous vous donnons : si vous recrutez un collaborateur ou →







## BIBLIOGRAPHIE & RÉFÉRENCES

1. Rapport Annuel sur le risque médical MACSF 2018 [www.macsf.fr/Rapportannuel-sur-le-risque-medical](http://www.macsf.fr/Rapportannuel-sur-le-risque-medical)
2. Reikar S. et al. Factors Affecting the Survival Rate of Dental Implants: A Retrospective Study, JISPCD 2017,7(6):351-355 [www.bit.ly/2xPDh45](http://www.bit.ly/2xPDh45)
3. Cohen N. Etat des lieux de l'implantologie en France. Le fil dentaire 2015, 109-16-20 [www.bit.ly/2KCGin8](http://www.bit.ly/2KCGin8)
4. Ordre des dentistes du Québec. Politique de formation continue, 2018. [www.bit.ly/3aFucfb](http://www.bit.ly/3aFucfb)
5. Ordre des dentistes du Québec. Lignes de conduite en réhabilitation implantoprotée, 2015. [www.bit.ly/3ePwb0h](http://www.bit.ly/3ePwb0h)
6. Ordre des dentistes du Québec. Précisions sur les Lignes de conduite en réhabilitation implantoprotée, 2015. [www.bit.ly/330XVxs](http://www.bit.ly/330XVxs)
7. Art. L. 3114-6, R. 4127-71 et R. 4127-204 du CSP
8. Loi n° 2002-303 du 4 mars 2002
9. Art. L. 1141-1 à 1143-1 du CSP
10. Art. L. 1421-1 et suivants, et L. 1431-2 du CSP
11. Art. R. 4127-269 du CSP
12. La lettre de l'Ordre 150, septembre 2016 [www.bit.ly/2XZFz6b](http://www.bit.ly/2XZFz6b)
13. La lettre de l'Ordre 158, juin 2017 [www.bit.ly/2T6xLL](http://www.bit.ly/2T6xLL)
14. Guide d'information destiné aux chirurgiens-dentistes [www.bit.ly/2SQ40pf](http://www.bit.ly/2SQ40pf)
15. Art. L. 4113-14 du CSP
16. Programme de surveillance de l'exercice de la profession [www.bit.ly/3b6eMW7](http://www.bit.ly/3b6eMW7)
17. Cour des comptes rapport annuel public 2017 [www.bit.ly/36l9yxx](http://www.bit.ly/36l9yxx)
18. Thèse Dr Marco Mazevet [www.bit.ly/3aQlIzo](http://www.bit.ly/3aQlIzo)
19. Le Journal du Centre 2016, Procès du dentiste de l'horreur Van Nierop [www.bit.ly/34uNDF4](http://www.bit.ly/34uNDF4) 20. Directive 2005/36/CE
21. ONCD, La Lettre 176, 2019 [www.bit.ly/31q2deU](http://www.bit.ly/31q2deU)
22. Immigration Francisation et Intégration Québec [www.bit.ly/2EXXonX](http://www.bit.ly/2EXXonX)
23. Immigration Francisation et Intégration Québec [www.bit.ly/3IqPRzr](http://www.bit.ly/3IqPRzr)
24. L'impact de l'immigration sur la dynamique économique du Québec [www.bit.ly/3grH8Fr](http://www.bit.ly/3grH8Fr)

même une assistante dentaire, veillez à ses compétences professionnelles mais surtout humaines. Il ne s'agit pas seulement de recruter un levier pour augmenter votre production, il s'agit aussi de votre réputation et votre responsabilité qui sont en jeu.

### Errare humanum est

Le comportement de l'Homme, par ses défauts, peut aboutir à une erreur comme l'indique si bien la locution latine *Errare humanum est*. Toutefois il ne faut pas omettre le reste de la locution *perseverare diabolicum* est qui indique que la persévérance dans l'erreur est diabolique. Ainsi, mettre en œuvre des mesures de prévention de la faute médicale est une démarche volontaire. Toutefois le bienfondé de ces mesures reste à prouver. Nous avons vu qu'une des pistes consistait à établir un volume horaire minimal en formation continue. Néanmoins, il n'existe aucune garantie que le risque de dommage corporel en serait diminué. De la même façon, il n'existe aucune étude statistique montrant un lien évident entre la faute médicale et un défaut de formation continue. Il est tout à fait possible qu'un professionnel de santé suive des enseignements de formation continue mais qu'il persiste à accomplir des erreurs. Nous avons également vu qu'une piste inciterait à visiter régulièrement et systématiquement les structures de santé. De la même façon, un cabinet qui respecterait les exigences en matière d'hygiène et de sécurité ne serait pas à l'abri d'une faute d'asepsie du praticien ou de son assistante dentaire à l'origine d'une infection associée aux soins. Nous avons vu enfin que la maîtrise de la langue française et l'éthique pourraient être des critères objectifs d'inscription. De même, l'éloquence parfaite en français n'est pas un gage infailible de qualité thérapeutique. Certains praticiens d'origine étrangère exerçant en France peuvent fournir une qualité de soin supérieure. La maîtrise de la langue française ne devrait pas être une barrière mais plutôt une marche vers l'excellence dans la communication praticien-patient. Ces pistes de prévention du dommage corporel en chirurgie dentaire ont l'avantage ultime d'être aisées à initier. Cependant la garantie d'un exercice médical exempt de faute est inexistante.

### Le mot de la fin

La dentisterie est une activité à risque, notamment un risque de dommage corporel pour le patient. Dans une société consommatrice de soins et propice au contentieux, il est vital de sécuriser sa pratique et diminuer les fautes potentielles. Les moyens de diminution du risque médical existent mais ne garantissent pas non plus un exercice parfait. Certes il vaut mieux prévenir que guérir, mais la prévention ne guérit pas tout ! ●







[COMMUNICATION ]

# L'ART DE convaincre SANS autorité

LA MALADIE DU PATIENT L'ATTEINT  
DANS SON INTÉGRITÉ CORPORELLE, ET  
CETTE FRAGILITÉ PEUT LE RENDRE TRÈS  
SOUCIEUX DE PRENDRE DES RISQUES...  
NOTRE MISSION EST DE LE **CONVAINCRE**  
« **POSITIVEMENT** » POUR QU'IL PUISSE  
ACCEPTER SON TRAITEMENT SANS  
CRAINTE NI DOUTE. MARCHÉ À SUIVRE.

Par le Dr Marc Gerald Choukroun

Un patient vraiment convaincu du bienfait de son traitement sera disposé à s'engager dans un traitement complexe. Mieux, s'il en est totalement convaincu, peut-être sera-t-il alors dans ce cas prêt à accepter et à partager les difficultés avec le praticien. Mais de quoi devons-nous convaincre le patient ? Comme pour tout individu, son corps représente son bien le plus précieux. Il ne désire pas le confier sans avoir l'intime conviction que la personne désignée le prendra en considération avec prudence, respect, et savoir-faire.



## **Savoir argumenter**

Le sommet de l'art, est que cette conviction touche les centres nerveux de la physiologie et facilite l'activité biologique inhérente. Cet acte de convaincre n'a pas pour but de responsabiliser le praticien au-delà des règles de la science et du devoir humain prévu par Hippocrate, mais de l'informer sur des notions insuffisamment abordées en chirurgie dentaire. Déjà, Aristote et Socrate dénonçaient les sophistes dont la démarche pour convaincre se passait volontiers du but à atteindre, c'est ce que le philosophe Arthur Schopenhauer nomme la dialectique éristique, l'art de la controverse. Aristote comme Schopenhauer, n'entendent dans leurs réflexions et leurs conclusions que la philosophie n'a de but autre que le logos de la vérité, contrairement aux sophistes qui discutent pour avoir raison, sans se préoccuper de la thèse qu'ils défendent.

Inversement, la connaissance ou « doxa » ne suffit pas à convaincre un sujet tant le discours est difficile à maîtriser, et la subjectivité toujours insidieuse. C'est la raison pour laquelle il doit connaître les processus du discours et de la dialectique. Le philosophe, par ailleurs, établit une distinction entre la raison et l'intuition. La raison est issue d'une pensée organisée dépendante du temps et de l'espace. Elle se caractérise par une chaîne de causalité. Ceci donc cela. L'intuition provient d'une

autre instance cérébrale, qui ne dépend ni du temps ni de l'espace, elle se caractérise par la spontanéité, par l'absence de justification. Il faut pour discuter avec le patient des conditions préalables et savoir argumenter.

## **Savoir accueillir**

L'accueil consiste à mettre en œuvre des processus qui ouvrent l'intérêt de l'autre et le mettent en bonne disposition. « Au commencement était le verbe, et le verbe était auprès de Dieu, et le verbe était Dieu. Il était au commencement en Dieu. Tout par lui a été fait et en lui rien n'a été fait de ce qui existe » (Évangile selon saint Jean). Quel est donc le rôle du verbe dans la création ? Mardouk dieu de Babylone déclare : « *En haut, lorsque le ciel n'était pas encore nommé et en bas la terre n'avait pas de nom* ». En Inde c'est Raja Pâti le maître créateur qui après une année de gestation d'un œuf en or, par sa parole sort l'univers du néant. En Égypte le mythe concerne Amon Ra et la création par la parole. Lorsque l'enfant naît, C. Dolto observe que les premières paroles sont liées à l'identification du sexe, « *c'est une fille !* » ou « *c'est un garçon !* », le mot du sexe le fait exister, auquel on ajoute son prénom : « *Bonjour Arthur !* ». Ce sont donc ces deux déterminants produits par la parole qui produisent une concrétisation de ce petit être.

### • Nommer et sourire...

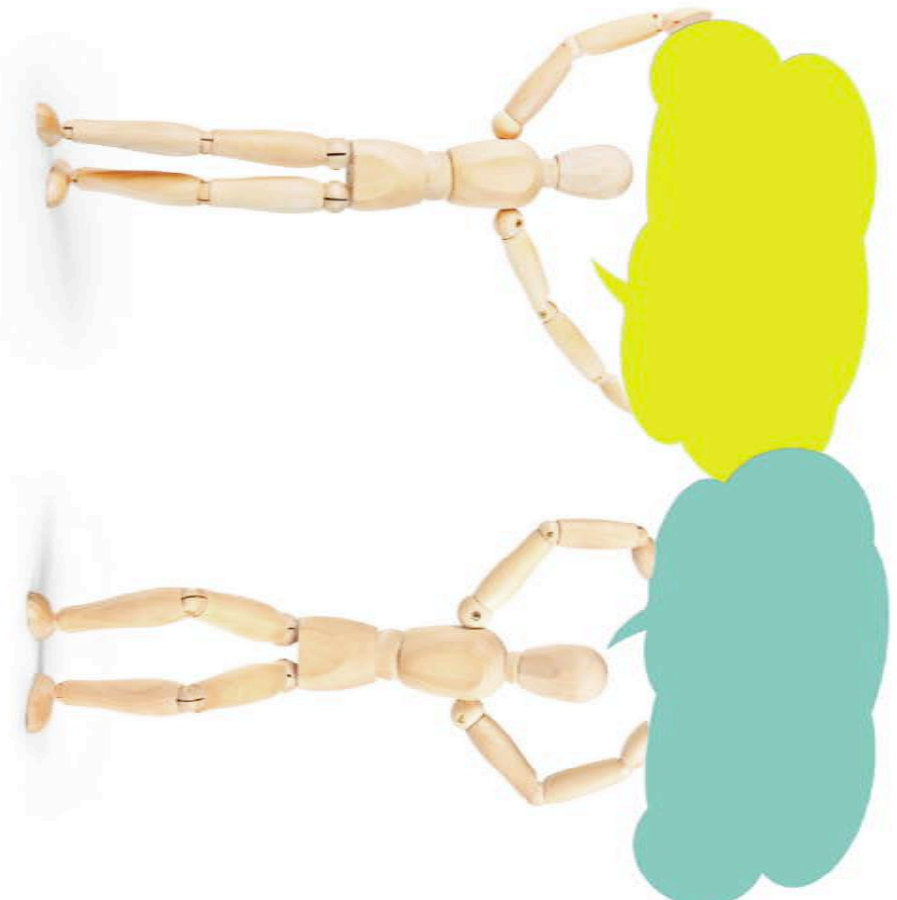
#### avec la bonne posture

Le praticien doit lui aussi sortir de l'indéterminé en commençant par se nommer et nommer ses interlocuteurs pour leur donner existence. « *Bonjour, je suis le docteur Choukroun, quel est ton nom mademoiselle ? (nom et genre), et vous madame vous êtes ?* ».

Le deuxième organisateur de l'accueil, c'est le sourire. Le sourire est un élément important de notre configuration psychologique et corporelle. Il appartient à l'image du corps, image qui s'est construite sur le corps des personnes les plus aimées, par identification à leur sourire. Il est un relais, on le prend à ses parents, on le redonne à ses amis, à ses enfants. Le sourire est un cadeau. On le reçoit et on le donne. Ainsi dès le départ la relation proposée par le sourire induit une relation d'échange libre.

Le troisième organisateur de l'accueil est le corps. Celui qui parle ne voit pas son corps, pourtant celui qui écoute regarde le corps de l'autre, ne serait-ce que les yeux et la bouche. Mais le champ visuel est bien plus large, et le corps tout entier est perçu. Le regard, l'ouïe, l'odorat, le contact sont les percepts élémentaires de l'identification de l'autre, car la question fondamentale que se pose un individu face à tout objet ou être de l'environnement est : « Danger, ou pas ? ».





## Utilisés à bon escient, les processus d'argumentation ont pour objectif de rassurer le patient en le détournant d'idées préconçues et fausses qui mettent en péril sa santé.

### • Écouter

Ceci sera complété par l'écoute des motifs de consultation. Et si notre écoute est de qualité nous reprene-  
drons les mots qui nous paraissent importants pour le patient, en les

nommant pour leur donner encore une fois existence. Alors le patient se sent compris et ouvre sa confiance.

Attention, il faut bien distinguer ce qui est important pour le patient et ce qui est important pour le praticien ! « *Je ne dors plus la nuit depuis que je grince des dents...* » ; pour le praticien le syntagme important est « *je grince des dents* », pour le patient le syntagme important est « *je ne dors plus la nuit* ». Nous avons bien pris note du bruxisme et nous en ferons le cas échéant la

remarque, car tel est notre indice diagnostique. Mais en permettant au patient d'évoquer ce qui prend du sens pour lui, nous le faisons exister dans la relation.

### **Les stratagèmes de Schopenhauer**

Schopenhauer décline 37 arguments (voir exemples en encadrés ci-contre). Par ailleurs, l'opération peut fonctionner en sens inverse. Lorsqu'on aura l'habitude de cette technique d'échange, il nous sera facile de repérer chez l'autre ses stratégies verbales, et donc de limiter leur effet sur notre discours.

Enfin, il faut bien comprendre le sens éthique de la rhétorique. Si le praticien l'utilise pour manipuler le

patient et le convaincre d'une action ou d'une acceptation contraire à son intérêt et au traitement de sa maladie, le praticien contrevient évidemment à son serment d'Hippocrate. En revanche utilisés à bon escient, ces processus d'argumentation ont pour objectif de rassurer le patient en le détournant d'idées préconçues et fausses qui mettent en péril sa santé.

Si les stratagèmes de notre philosophe constituent des effets de conscience et de causalité, cette conviction du praticien sur le bien-être et la santé de son patient, constitue la force de l'intuition qui se glisse dans ses paroles pour donner existence au patient à la concrétisation de sa santé. ●



## En pratique

Imaginons un patient qui refuse de prendre des antibiotiques...

**Stratagème n° 1 : Élargir l'affirmation de l'autre**

- Docteur, je déteste les antibiotiques!
- Donc vous n'aimez pas les médicaments...

**Stratagème n° 2 : Jouer sur la polysémie**

- Si, mais pas les antibiotiques...
- Parce qu'il y a le mot bio, la vie ?

**Stratagème n° 3 : Détourner l'affirmation de son contexte**

- Si vous étiez médecin, ne voudriez-vous pas protéger votre malade ?

**Stratagème n° 4 : Faire admettre les premières assertions sans indiquer la conclusion**

- Votre dent vous fait souffrir ?
- Oui Docteur
- Et vous avez de la fièvre ?
- Oui Docteur
- Et donc vous voudriez une solution efficace ?
- Oui Docteur...

**Stratagème n° 5 : Questionner sur ses arguments**

- Pourquoi ne désirez-vous pas d'antibiotiques ?
- Parce que ce n'est pas un médicament naturel
- Avez-vous une voiture ?
- Oui Docteur
- À quoi vous sert-elle ?
- À me rendre à mon travail, à promener mes enfants, les accompagner à l'école...
- Est-ce qu'une voiture est naturelle ?
- Non
- Donc vous devez admettre qu'une chose non naturelle peut rendre un grand service si l'on sait la conduire ?

- Oui
- C'est peut-être de cela qu'il s'agit avec les antibiotiques ?

**Stratagème n° 6 : Utiliser un synonyme**

- Je sais que je ne suis pas un bon malade
- Vous voulez dire que vous désirez que l'on s'occupe bien de vous ?
- Oui
- Et certains collègues ne vous donnent pas cette impression ?
- Non
- Eh bien, je vais bien m'occuper de vous

**Stratagème n° 7 : Poser des questions pour faire admettre des réponses**

- Quel est le rôle des médicaments par rapport aux maladies ?
- Ils sont censés les soigner
- Désirez-vous être soigné ?
- Oui Docteur
- Donc vous seriez d'accord pour en prendre ?
- S'ils peuvent me soigner, oui

**Stratagème n° 8 : Faire craquer l'interlocuteur dans ses contradictions**

- Si vous êtes d'accord pour prendre des médicaments, alors vous considérez que quelqu'un qui ne voudrait pas en prendre serait incohérent ?
- Il faut savoir ce que l'on veut...
- Et donc si cette personne ne veut pas se faire soigner, alors il n'a pas de raison de vivre confortablement ? Et donc il n'aurait pas de raison de plaindre et de consulter ? Et donc il serait logique qu'il refuse des antibiotiques, pour ne pas guérir ? Ce qui n'est pas votre cas ?

**Stratagème n° 9 : Poser des questions désordonnées pour déstabiliser l'interlocuteur**

- Êtes-vous très fatigué en ce moment ?
- Je vois que vous avez une jolie veste, où l'avez-vous achetée ?
- Au magasin XXX
- C'était un prix raisonnable ?
- Ah oui en soldes !
- Avez-vous de la fièvre ?
- Un peu
- Et des enfants ? Combien ? Quel âge ? Maintenant dites-moi si je peux m'occuper de vous et bien vous soigner... ?
- Euh, oui...

**Stratagème n° 10 : Poser des questions contraires**

- Je vous propose de vous prescrire un médicament
- Non je n'aime pas les médicaments
- Oh juste un antibiotique
- Encore moins les antibiotiques...
- Que penseriez-vous de quelque chose qui serait inefficace ?
- Alors, cela ne servirait à rien
- Et donc vous ne voudriez pas de ce remède
- Non
- Tandis que si je vous proposais quelque chose d'efficace, cela vous conviendrait mieux ?
- Oui Docteur
- Donc je ne vous donne pas de Doliprane, d'accord ?
- D'accord Docteur
- Et comme la cause de votre abcès est liée à des microbes, je vous prescris quelque chose qui tue les microbes... cela, c'est efficace non ?
- Je préfère
- Eh bien ce médicament efficace qui tue les microbes c'est cela qui se nomme un antibiotique.

# Progresser ensemble

**RENCONTRE AVEC SANDRINE HAINAUT, ASSISTANTE DENTAIRE À AIX-EN-PROVENCE, QUI TRAVAILLE DEPUIS UNE VINGTAINE D'ANNÉES DANS LE MÊME CABINET... SOURCE D'INSPIRATION POUR BINÔME AU LONG COURS !**

Par François Gleize



Sandrine Hainaut : une assistante épanouie... depuis 20 ans !

Toute jeune quinquagénaire, Sandrine Hainaut revient sur le parcours qui l'a menée à l'assistantat dentaire au tournant de la trentaine. Elle n'a connu qu'un seul cabinet, au sein duquel elle a tout appris, d'abord sur le tas, puis en formation diplômante : « Ce cabinet est un peu comme mon bébé. Je suis là depuis l'ouverture ! » Une fidélité qui s'explique par une rencontre professionnelle décisive avec « son » praticien, le Dr Stéphane Plan. De l'époque où il débute l'implantologie, aux matières implantaires bien chargées, le duo a progressé ensemble. Aujourd'hui, Sandrine s'épanouit pleinement dans un

rôle plus administratif en tant qu'assistante référente, et organise les congrès du Collège de réhabilitation implantoprothétique, que dirige le Dr Plan.

## Une reconversion réussie

Hormis un goût prononcé pour le relationnel, rien ne prédestinait Sandrine Hainaut à exercer à un métier dans le domaine de la santé. « Jamais je n'aurais envisagé une telle carrière quand j'étais jeune, se souvient-elle. J'ai mis longtemps à trouver ma voie. » Elle commence sa vie active comme secrétaire de direction dans le secteur du bâtiment. Vers l'âge de 30 ans, un

licenciement économique la remet sur le marché du travail : « J'ai parcouru quelques annonces, dont une dans le dentaire. Le changement radical d'ambiance m'a tenté. » Pourquoi choisir cette offre plutôt qu'une autre ? « Par pur hasard, j'ignorais si cela allait me convenir car la profession d'assistante dentaire m'était complètement inconnue », observe Sandrine. Le métier lui plaît immédiatement, sans réelle période d'adaptation. « Il y avait toujours des tâches administratives, mais l'assistance au fauteuil me changeait complètement de mes anciennes fonctions. J'ai tout de suite accroché ! »



## Progresser en duo

C'est auprès du Dr Stéphane Plan, diplômé de la faculté d'Odontologie d'Aix-Marseille II en 1995, que la jeune maman d'un garçon de 18 mois découvre le métier. Le courant passe immédiatement entre eux. « A posteriori, je pense que j'ai eu beaucoup de chance de tomber du premier coup sur un praticien qui me convienne, ce n'est hélas pas toujours le cas », estime-t-elle. Tout de suite dans le bain, Sandrine Hainaut obtient un CDI. Elle sera directement formée au fauteuil par le chirurgien-dentiste aixois.

« À l'époque, le diplôme d'assistante dentaire commençait tout juste à devenir obligatoire, explique-t-elle. Je me suis inscrite trois ans plus tard au centre de formation des assistantes d'Aix-en-Provence, en 2004, après l'arrivée de mon deuxième enfant... » C'est donc en étant déjà pleinement opérationnelle que Sandrine suit le cursus nécessaire à la validation de ses compétences. Un binôme solide est en cours de constitution. En 2001, quand il la recrute, le Dr Plan entame sa première association en libéral après avoir été collaborateur à Marseille. Le cabinet compte deux praticiens et deux assistantes. Sandrine alterne assistance au fauteuil et tâches administratives. « À cette époque, il venait tout juste de se mettre à l'implantologie. Au début, nous avions besoin de toute la matinée pour poser un seul implant, indique-t-elle. Les horaires étaient d'ailleurs assez extensifs pour me permettre d'apprendre le boulot... » Au fur et à mesure, les quatre mains se synchronisent, les gestes deviennent plus efficaces. Le temps nécessaire pour

## SES 4 CONSEILS AUX PRATICIENS

- **1/ Faire confiance et arrive à déléguer** : une assistante qui connaît bien son métier est parfaitement capable de présenter un devis.
- **2/ Être bon pédagogue**. En retour, l'assistante sera d'autant plus à même d'expliquer des soins basiques ou une chirurgie « dans ses mots » auprès des patients. « Si elle ne sait pas de quoi elle parle, le patient le ressentira assurément... »
- **3/ Lui apprendre le métier** : une assistante « purement » administrative devrait toujours avoir un bagage d'assistance au fauteuil pour ne pas se retrouver dépourvue au bureau devant un patient.
- **4/ Com-mu-ni-quer !** La communication et la considération sont les conditions sine qua non de la réussite.

réaliser chaque acte se rétrécit. « Nous avons fini par trouver un rythme de croisière à cinq ou six chirurgies par matinée. »

### Vers un profil plus administratif

La structure se développe, et accueille un troisième chirurgien-dentiste. « Je suis restée au fauteuil pendant quinze ans. Le cabinet grossissant, le Dr Plan m'a demandé de repasser sur le versant administratif... J'ai freiné des quatre fers car je n'avais pas envie de me retrouver à nouveau dans un bureau ! » Néanmoins, la mère de famille qui avait trouvé une source de satisfaction dans l'incessante activité du travail au fauteuil, retrouve ses marques. Elle découvre un autre aspect du métier et met en avant « l'aspect relationnel » du poste. « Hors salle de soin, je me sens finalement bien plus proche des patients. Je peux discuter plus longuement avec eux et certains ont plus de facilité à se confier à moi plutôt qu'au praticien. » Au fil du temps, le répertoire de Sandrine Hainaut s'est

élargi. Le cabinet compte désormais quatre assistantes cliniques et deux assistantes administratives. Nommée « assistante référente » de cette petite équipe, elle est notamment responsable des plannings et de la présentation des devis. « Quand les filles ont un souci, c'est vers moi qu'elles se tournent. » En cas d'absence ou d'indisponibilité, elle est heureuse de retourner officier au fauteuil, comme au bon vieux temps. « Toutefois, cela devient de plus en plus rare ! Et j'ai le sentiment d'avoir fait le tour de cette partie du travail, au bout de 15 ans d'activité en salle de soin. C'est sans doute un peu pour cela que le Dr Plan m'a poussé à aller relever d'autres défis... » Depuis quatre ans, Sandrine est la cheville ouvrière de l'organisation des congrès du CRIP (Collège de réhabilitation implanta-prothétique), l'organisme de formation de Stéphane Plan. « Je m'occupe de tout. De la réservation des salles dans de grands hôtels aux listings labos et correspondants... Je m'assure aussi que tous les détails seront parfaits, même le petit-déjeuner ! » ●



### INDUSTRIE

#### UN NOUVEAU PRÉSIDENT POUR LE COMIDENT

**Pierre-Yves Le Maout, président-directeur général des Laboratoires Pred succède à Henri Rochet à la tête du Comident qui rassemble fabricants et distributeurs d'équipement, produits et nouvelles technologies dentaires.**



Pierre-Yves Le Maout, diplômé d'HEC et P.-D. G des Laboratoires Pred depuis 1995 aura pour mission de poursuivre les chantiers entamés par Henri Rochet, qui a passé six ans à la Présidence du Comident. Il s'attachera notamment à renforcer le rôle de l'organisation professionnelle en tant qu'interlocuteur des pouvoirs publics et des différents acteurs du secteur : avec la défense d'un modèle de soins bucco-dentaires basé sur la prévention, l'accessibilité à tous, la sécurité et l'innovation. « Alors

*même qu'elle a des effets avérés sur des pathologies graves comme le cancer ou les maladies cardiovasculaires, la santé bucco-dentaire est encore aujourd'hui trop souvent le parent pauvre des stratégies de santé publique. Le rôle du Comident, en tant que représentant des entreprises du secteur, est donc indispensable. La crise sanitaire est venue le rappeler avec acuité : la construction d'une filière bucco-dentaire regroupant industriels et distributeurs, chirurgiens-dentistes et assistants dentaires,*

*prothésistes dentaires et patients est aujourd'hui incontournable pour la qualité et la sécurité des soins. » a déclaré Pierre-Yves Le Maout.*

Comident : Organisation professionnelle des entreprises de la santé bucco-dentaire, le Comident rassemble plus de 150 fabricants et distributeurs d'équipements, produits et nouvelles technologies dentaires en France. ●

**PLUS D'INFORMATIONS :**  
[WWW.COMIDENT.FR](http://WWW.COMIDENT.FR)

### INITIATIVE

#### KOMET FRANCE « RAMÈNE SA FRAISE » AUPRÈS DES ÉTUDIANTS DENTAIRES

Fort de ses 95 ans d'expérience dans le domaine de la fabrication d'instruments rotatifs, Komet veille depuis une vingtaine à soutenir la formation odontologique française en échangeant régulièrement avec les enseignants et les étudiants des facultés dentaires. Aujourd'hui, les fraises Komet sont utilisées auprès des seize facultés dentaires par le biais de coffrets personnalisés dans lesquels les futurs chirurgiens-dentistes peuvent trouver

tous les outils qui leur permettront de développer leurs compétences. La société dispose d'une équipe spécialement dédiée aux facultés dentaires qui participe, chaque année, à une trentaine d'événements scientifiques au sein des écoles. Komet France met ainsi en place des interventions techniques afin de compléter la formation clinique des étudiants, autour de thématiques couvrant le domaine du dentaire, de l'endodontie,

de la prothèse et de la désinfection. La marque indique « qu'à la demande des étudiants, un livret a été rédigé afin de les aider et de les sensibiliser à l'entretien et à l'utilisation des instruments rotatifs. » Le livret « Fondamentaux de A à Z » permet de rappeler les différentes granulométries, les vitesses de rotations, et les conseils et sécurité. ●

**POUR PLUS D'INFORMATIONS :**  
[KOMET.FR](http://KOMET.FR)



## LE WIKI DE LA SANTÉ DENTAIRE, NATURELLE ET GLOBALE



Chroniqueuse et animatrice de la rubrique « dentisterie globale et naturelle » de Solutions, le Dr Catherine Rossi nous livre un guide pratique sur son sujet de prédilection. Complet, clair, et remarquablement illustré, il profitera à tous, patients comme praticiens désireux de s'appuyer sur un matériel pédagogique attrayant. Divisé en trois parties, l'ouvrage commence par présenter les principales maladies gingivales et dentaires, ainsi que les soins les plus courants : tout ce que vos patients ont toujours voulu

savoir sur les dents, sans jamais oser le demander ! La deuxième partie, intitulée « Avez-vous une dent contre vous ? », précise la démarche globale de l'autreure en inventariant les répercussions que peuvent avoir les maux bucco-dentaires sur l'état de santé général. Et leurs causes ! Il y sera, entre autres, question de perturbateurs endocriniens, d'exposition aux substances dangereuses (dont le fluor ?), et d'approches fonctionnelles (« Votre bouche fonctionne-t-elle bien ? »). Le Dr Rossi propose ses conseils de prévention dans le dernier tiers du livre, déclinés en fonction de l'âge et des modes de vie. Ceux-ci intéresseront

particulièrement les jeunes mamans. La structure « guide » de l'ouvrage permet une lecture rapide par point d'intérêt (« focus », check-lists...) qui en fait le compagnon idéal de la salle d'attente. Exemples : « 32 secrets naturels pour avoir 32 dents en bonne santé », ou, « Les 8 secrets pour sauver vos dents en période de stress ».

François Gleize  
**VOS DENTS VOUS PARLENT**  
 DE CATHERINE ROSSI,  
 ÉD. HACHETTE PRATIQUE,  
 COL. « HACHETTE BIEN-ÊTRE »,  
 200 PAGES, 17,90 €.

## QUELLE PLACE POUR LES CENTRES DE SANTÉ ?



Sous l'égide d'initiatives communale et libérale, de nombreux centres de santé sont implantés en France, majoritairement en milieu urbain : dans des quartiers prioritaires ou limitrophes, mais aussi en zone rurale ou périurbaine. Polyvalents, médicaux, dentaires ou infirmiers, gérés par des collectivités territoriales, des organismes à but non lucratif ou des institutions mutualistes, ces centres visent à assurer l'accès aux soins de proximité et soutiennent une meilleure coordination entre professionnels de santé, favorisant ainsi la pertinence,

la qualité et la sécurité des soins. Ces structures d'exercice regroupé de premier recours permettent la mise en œuvre d'actions de santé publique en termes d'accessibilité sociale, de prévention et d'éducation sanitaire sur l'ensemble du territoire, avec une coopération transversale pluriprofessionnelle et pluridisciplinaire. Parce que construire un projet de création de centre de santé demande bien des connaissances, ce guide de mise en œuvre reprend l'essentiel : effectuer le diagnostic territorial, établir un projet de santé dans un contexte plurifactoriel, appliquer les réglementations en vigueur, rédiger les contrats de travail, soigner ses relations avec l'Assurance maladie et l'ARS, gérer les conflits... Il est rédigé par Laurent Delprat, avocat à la Cour, docteur en droit privé et sciences criminelles, habilité à diriger les recherches notamment, mais aussi conseiller municipal accès au droit - santé à Chaville (Hauts-de-Seine).

**CENTRES DE SANTÉ**  
 DE ME LAURENT DELPRAT -  
 ÉDITIONS PARETESIA - SOC.

## À LA RECHERCHE DU CARACTÈRE SACRÉ DE LA DENTITION



ans et s'est également formée à des médecines complémentaires telles que la naturothérapie, la phytothérapie, l'oligothérapie, la gemmothérapie, l'homéopathie, l'ostéopathie... Elle pratique la dentisterie symbolique et holistique et propose des bilans quantiques depuis plus de dix ans. Dans ce livre elle nous parle de caries, de gingivites et de problème d'occlusion, mais aussi de physique quantique, de tarot, de numérotologie, de kabbale et de géométrie sacrée. À travers la dentisterie holistique, elle ambitionne ici d'étudier les pathologies à travers différents niveaux : physique, psychologique, psychogénéalogique, symbolique et quantique. Car elle considère, comme d'autres auteurs avant elle dans d'autres domaines, que « les dents sont des disques durs qui ont en mémoire toute l'histoire de l'individu ». Par sa démarche originale, Juliette Peyronnet nous emmène explorer le caractère sacré de la dentition, véritable carte d'identité de l'individu. Ses analyses font certes débat dans la profession, chacun se fera son opinion. Les démonstrations de Juliette Peyronnet sont argumentées et minutieusement documentées, libre ensuite à chacun de les soutenir ou de les réfuter, mais il faut au préalable avoir la curiosité d'examiner son raisonnement atypique.

H.D.  
**LES DENTS, MIRROR DE VOTRE ÂME - L'APPROCHE QUANTIQUE**  
 DU DR. JULIETTE PEYRONNET -  
 GUY TRÉDANIEL ÉDITEUR - 2020 - 21 €



# Agenda dentaire

## GESTION DU CABINET

- **Cycle court gestion économique - transmission**  
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 omnipraticque 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)

- **Analyse financière des cabinets dentaires**  
17 et 18 décembre à Bordeaux  
Intervenant : Dr Cyril Gaillard  
Contact : Céline  
Tél. : 06 98 92 09 60  
@ : [contact@gad-center.com](mailto:contact@gad-center.com)

## ENDODONTIE

- **Traitement racinaire dentaire Planning 2**  
20-21 novembre  
Woluwe-Saint-Pierre  
Les bases biologiques de l'endodontie, la restauration des dents dévitalisées, reconstitution et tenons, retraitement endodontique, enlèvement de tenons et d'instruments fracturés  
Contact : Endo Training Center  
@ : [info@endotc.com](mailto:info@endotc.com)  
3w : [www.endotc.com](http://www.endotc.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

- **Attestation d'implantologie orale - AIO**  
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**  
30 janvier 2021 à Paris  
3w : [sapoimplant.com](http://sapoimplant.com)

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

## PARODONTOLOGIE

- **Cycle long parodontie**  
Jusqu'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  
@ : [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  
21-22 janvier 2021 à Paris



# Agenda dentaire

• Niveau 3 : Chirurgie plastique parodontale  
**21-22 mai 2021 à Paris**  
@ : [contact@sfpio.com](mailto:contact@sfpio.com)  
3w : [sfpio.com](http://sfpio.com)

• **Congrès de la SFPJO**  
Aménagement des tissus mous autour des dents et des implants  
**23 janvier 2021 à Paris**  
Contact : [Stephanie Debonque](mailto:Stephanie.Debonque)  
Tél : 01 41 79 74 82  
3w : [sfpio.com](http://sfpio.com)

## CHIRURGIE

• **Travaux pratiques au laboratoire d'anatomie à l'école de chirurgie de Paris**  
Date à définir à Paris  
Tél : 06 69 76 77 49  
[contact@qfopi.com](mailto:contact@qfopi.com)  
3w : [qfopi.com](http://qfopi.com)

## PROTHÈSE

• **Modéliser des prothèses avancées : Dental System (niveau 2)**  
**17 novembre à Paris**  
3w : [3shape.com](http://3shape.com)

• **Inlay / Overlay / 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

• **8th European division congress WFLDLaser et odontostomatologie 27 au 29 mai 2021 à Montpellier**  
Tél : 04 67 10 92 23  
@ : [wflid2021@ant-congres.com](mailto:wflid2021@ant-congres.com)  
3w : [wflid2021-inti.com](http://wflid2021-inti.com)

## NUMÉRIQUE

• **Stages VITA France - 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/)

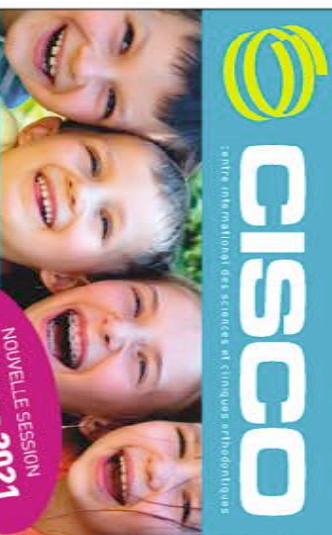
• **Maîtriser l'esthétique numérique : Dental System (niveau 3)**  
**1<sup>er</sup> décembre à Paris**  
3w : [3shape.com](http://3shape.com)

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

• **Utilisation et optimisation du cone beam 10 décembre à Paris**  
À l'issue de cette formation les participants seront capables d'identifier les principales indications de l'examen CBCT  
Responsables pédagogiques : Drs Dominique Le Denmat et Benjamin Salmon  
Contact : [Adentia](mailto:Adentia)  
[www.adentia.fr](http://www.adentia.fr)

## DIVERS

• **Soins dentaires naturels et biocompatibles**  
Formation en ligne du Dr Rossi  
Tél. : 06 98 92 09 60  
@ : [vip-pro@naturebiodentale.com](mailto:vip-pro@naturebiodentale.com)  
3w : [naturebiodentale-pro.com](http://naturebiodentale-pro.com)



Centre international des sciences et cliniques orthodontiques

# CISCO

Formation complète en orthodontie pour omnipraticiens

NOUVELLE SESSION  
**25 mars 2021**  
Paris

Depuis 1985

## 1<sup>ER</sup> CYCLE

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

## 2<sup>È</sup> CYCLE

OUVERT À TOUS !

### → STUDY GROUP

JOURNÉES OPTIONNELLES D'ÉTUDES DE VOS CAS

Les lundis 12 octobre et 14 décembre 2020.

400 € la journée

### → PERFECTIONNEMENT EN ORTHODONTIE

COURS DISPENSÉS PAR DES INTERVENANTS DU CISCO ET DES INTERVENANTS EXTERIEURS

• **D<sup>r</sup> SAÏD KHLOLOVI, TÉLÉRADIOGRAPHIE DE PROFIL**

Lundi 23 novembre 2020

400 € la journée

• **D<sup>r</sup> SAÏD KHLOLOVI, TÉLÉRADIOGRAPHIE DE FACE**

Mardi 8 et mercredi 9 décembre 2020

400 € la journée soit 800 € les 2 jours

• **D<sup>r</sup> DANIEL CHILLE, ANCRAGES OSSEUX**

Dimanche 13 décembre 2020

400 € la journée

• **D<sup>r</sup> FIRAS HAJI IBRAHIM, ORTHO ADULTE**

Lundi 14 décembre 2020

400 € la journée

• **D<sup>r</sup> JOËL GIPCH, M<sup>me</sup> MARION GIRARD, ÉDUCATION FONCTIONNELLE**

Jeudi 17 et vendredi 18 décembre 2020

400 € la journée soit 800 € les 2 jours

• **M<sup>me</sup> MARION GIRARD IODÉSIAULIBRES DES FONCTIONS ORO-MAXILLOFACIALES**

Samedi 14 et dimanche 17 janvier 2021

400 € la journée

• **D<sup>r</sup> ÉLIE CALLABE, COURS SUR LE PUL**

Samedi 9 et dimanche 10 janvier 2021

400 € la journée soit 800 € les 2 jours

• **D<sup>r</sup> FIRAS HAJI IBRAHIM, AGÈNÉSIE**

Mercredi 15 et jeudi 16 juin 2021

400 € la journée soit 800 € les 2 jours

• **D<sup>r</sup> MURIEL JEANTET, COURS SUR LATM, 9<sup>È</sup> FORMATION**

2 sessions de 2 jours indissociables.

Prix pour chaque session de 2 jours 800 €

400 € la journée

• **COURS N°1**

Vendredi 11 et samedi 12 décembre 2020

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

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

Postscripte d'ouverture du premier cours à vos confrères ostéopathes, kinésithérapeutes, chiropraticiens, ORL.

400 €

COURS N°2

Dates à venir

TOUTE LA PRATIQUE DE A À Z SUR LES PROBLÈMES DATM.

Cours entièrement pratique sous forme d'atelier.

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

400 €

Inscriptions sur demande au 03 29 66 67 00

ÉTABLISSEMENT PRIVÉ D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR  
ACADEMIE DE RENNES  
CISCO SARL, 37 RUE DES MATHURINS - 75008 PARIS  
Tél. +33 (0)3 29 66 67 00 - 06 92 39 39 85 - [contact@cisco-ortho.com](mailto:contact@cisco-ortho.com)  
ORGANISME FORMATEUR HFPL - ACCRÉDITATION CNFPCO  
N° 41880128688 - N° 07292604/225/221



# Agenda dentaire

- **Cycle long odontologie pédiatrique**  
**Jusqu'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](mailto:secretariat@sop.asso.fr)  
3w : [sop.asso.fr](http://sop.asso.fr)
- **Gérer le risque infectieux**  
**2 novembre à Paris**  
Connaître et appliquer les bonnes pratiques en matière d'asepsie dans les cabinets et centres dentaires conformément aux référentiels officiels  
Respecter les étapes de stérilisation, utiliser l'autoclave, les équipements de protection individuelle, repérer toute anomalie dans la chaîne de stérilisation  
Contact : Adentia  
[www.adentia.fr](http://www.adentia.fr)
- **Gestion des patients agressifs**  
**2-3 novembre à Lille,**  
**7-8 décembre à Marseille**  
Prévenir les situations d'agressivité, identifier les mécanismes émotionnels induits par ces situations, canaliser le comportement du patient agressif  
Conférencier : Jean-François Sirerol  
Contact : Adentia  
[www.adentia.fr](http://www.adentia.fr)
- **Assistantes – aseptie**  
Optimiser le travail de l'assistante dentaire en implantologie et rendre son organisation opérationnelle  
**5 novembre à Aubagne**  
Centre de formation Oroface  
Contact : Virginie  
Tél. : 06 30 08 60 99  
3w : [institutoroface.fr](http://institutoroface.fr)
- **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](http://institutoroface.fr)
- **Stage de perfectionnement QuickSleeper**  
**5 novembre à Nantes,**  
**18 novembre à Lille,**  
**9 décembre à Paris,**  
**14 janvier 2021 à Toulouse,**  
**28 janvier 2021 à Rennes**  
Niveau : intermédiaire.  
Prérequis : avoir pratiqué au moins 20 anesthésies avec QuickSleeper  
Formation présentée  
d'une demi-journée  
Contact : Dental Hi Tec Academy  
Tél. : 02 41 56 05 53  
[mail@dht-academy.com](mailto:mail@dht-academy.com)  
[www.dentalhitec.com/academy/](http://www.dentalhitec.com/academy/)
- **Formation à l'usage du MEOPA en cabinet dentaire**  
**19-20 novembre à Paris**  
Connaître les indications et contre-indications  
Savoir utiliser le matériel selon les protocoles établis  
[contact@panacea-conseil.com](mailto:contact@panacea-conseil.com)  
[www.panacea-conseil.com](http://www.panacea-conseil.com)
- **Dental Hi Tec Academy L'anesthésie intrasosseuse, levier de sérénité et de rentabilité pour une dentisterie moderne**  
**19 novembre à Paris,**  
**17 décembre à Marseille**  
Niveau : initiation. Prérequis : aucun.  
Formation Data dock - éligible au FIFPL - présente d'une journée complète  
Contact : Dental Hi Tec Academy  
Tél. : 02 41 56 05 53  
[mail@dht-academy.com](mailto:mail@dht-academy.com)  
[www.dentalhitec.com/academy/](http://www.dentalhitec.com/academy/)
- **Stage de perfectionnement QuickSleeper – spécial pédodontie**  
**24 novembre à Paris**  
Niveau Expert.  
Prérequis : avoir pratiqué au moins 20 anesthésies avec QuickSleeper chez l'enfant ou exercer exclusivement en pédodontie.  
Formation présentée d'une demi-journée  
Contact : Dental Hi Tec Academy  
Tél. : 02 41 56 05 53  
[mail@dht-academy.com](mailto:mail@dht-academy.com)  
[www.dentalhitec.com/academy/](http://www.dentalhitec.com/academy/)
- **Gestion des urgences AFCSU niveau 2**  
**17 au 19 décembre à Paris**  
**16 au 18 novembre à Marseille**  
L'attestation de formation aux gestes et soins d'urgence AFCSU niveau 2 a pour objectif l'acquisition des connaissances nécessaires à l'identification d'une urgence à caractère médical et sa prise en charge seul ou en équipe en attendant l'arrivée de l'équipe médicale  
Dr Charles Levy  
Contact : Adentia  
[www.adentia.fr](http://www.adentia.fr)
- **Hypnose au cabinet dentaire**  
**8-9 et 29-30 mars 2021**  
**25-26 octobre 2021**  
**et 8-9 novembre 2021**  
Former l'équipe dentaire à la pratique de l'hypnose thérapeutique en découvrant une nouvelle approche de soin.  
Contact : Adentia  
[www.adentia.fr](http://www.adentia.fr)















# invis c'est ouvrir de nouvelles perspectives en matière de dentisterie

Le système Invisalign Go permet aux dentistes généralistes de proposer à leurs patients des plans de traitements complets peu invasifs. Plus de 8 millions de personnes dans le monde\* ont déjà fait confiance à Invisalign Go : grâce à cette expertise inégalée, vous pouvez offrir à vos patients des traitements d'une précision, d'une fiabilité et d'une prévisibilité irréprochables. La demande des traitements dentaires esthétiques connaît une croissance annuelle de près de 40 %<sup>1</sup>. C'est le moment de découvrir tous les avantages du système Invisalign Go – pour vos patients comme pour votre activité.

Plus d'informations sur  
[www.invisalign-go.fr](http://www.invisalign-go.fr)

**invisalign** go

\*Données archivées chez Align Technology, récupérées le 29 janvier 2020.

<sup>1</sup>The Guardian <https://www.theguardian.com/technology/2009/jan/08/clients-worring-private-practice>, Article consulté en décembre 2017.

Le Système Invisalign est un dispositif médical indiqué pour l'alignement des dents pendant le traitement orthodontique des malocclusions, tel qu'il est approuvé par l'align Technology, Inc. Lire attentivement la notice. Traitement orthodontique pris en charge par l'Assurance Maladie sous réserve d'obtenir l'accord préalable de la caisse d'Assurance Maladie du patient, et s'ils sont autorisés avant la 16e anniversaire. Septembre 2020.

© 2020 Align Technology Switzerland GmbH. Tous droits réservés. Invisalign, ClinCheck et SmartTrack, entre autres, sont des marques commerciales et/ou des marques de services déposées d'Align Technology, Inc. ou de l'une de ses filiales ou sociétés affiliées, sous licence de l'align Technology, Inc. ou de l'une de ses filiales ou sociétés affiliées. Align Technology Switzerland GmbH, Stausdamm 22, 82413 Pöhlitz, Suisse. MKT-00004969 Rev.A