

N°30
NOV.
2020

SOLUTIONS

Cabinet dentaire

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

Cas d'école

DR MARIE CLÉMENT
À LYON

« COMMENT
JE TRAVAILLE AVEC
LE(S) SOURIRE(S) »

Les indispensables du bon manager



Et aussi : 25 pages de guide pratique

- **Stratégie** : Vers quoi se tourne le dentaire ?
- **Droit** : Les SEL, 30 ans déjà !

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 d'informations sur www.invisalign-go.fr





invisalign go

AFFÛTER DES INSTRUMENTS C'EST DE L'HISTOIRE ANCIENNE

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



QUITTEZ L'ÉPOQUE DES MEULES

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



**Savez-vous combien coûte l'affûtage de vos instruments?
Calculez vos coûts**

www.am-eagle.de/fr/calculatrice-de-cout-daffutage/

www.am-eagle.fr | Karl Beernaert +32 477 87 90 18

Leaders sages

Navi Radjou, universitaire et conseiller en innovation et *leadership*, a consulté des centaines de hauts dirigeants dans le monde qui ont dû affronter des crises à grande échelle. Dans son ouvrage *Donner du sens à l'intelligence**, il a identifié la façon dont ces dirigeants pensent (et agissent !) pendant les crises. Si la grande majorité oscille entre instinct de survie en restant concentrés sur l'essentiel et opportunisme en cherchant à tirer parti des crises, un plus petit nombre a attiré son attention... Misant sur l'intelligence contextuelle, ils ont su traverser les crises ; c'est-à-dire que plutôt que de simplement réagir à une urgence ou de

**Savoir décider quand
s'en tenir à une décision...
et quand lâcher prise**

chercher à en tirer profit, ces leaders sages ont volontairement utilisé leur intuition et leur sens logique, mais aussi leurs émotions pour s'adapter à la situation.

Navi Radjou dénomme ces

dirigeants éclairés des « leaders sages » et sont une source d'inspiration pour faire face à la double crise que nous traversons. Selon son étude, ils présentent des caractéristiques communes (six en tout), dont les suivantes : une **vision holistique** du monde qu'ils appréhendent comme un réseau interdépendant et interconnecté ; authentiques, les sages sont « **alignés** », c'est-à-dire que leurs paroles et comportements coïncident avec leurs valeurs ; **leurs émotions sont intégrées** à leurs prises de décisions au même titre que la logique et l'intuition ; **tenaces mais flexibles**, ils savent faire preuve d'une détermination flexible : combinant conscience de soi, connaissance fine du passé, discernement lucide du présent et une vision pour l'avenir, ils décident quand s'en tenir à une décision... et quand lâcher prise sans amertume (à lire en p. 70 pour une analyse prospective *Vers quoi se tourne le dentaire* et pour tirer leçon du passé en p. 64 le bilan sur la Selarl).

Rassurons-nous, après 30 ans de travail et la rencontre de près de 200 dirigeants, Navi Radjou n'a pas trouvé un seul leader qui incarnait toutes les dimensions du *leadership sage* ! Mais ne vaut-il mieux pas viser la perfection et la manquer que viser l'imperfection et l'atteindre ? On laisse la question de Russel en suspens en vous encourageant à lire notre dossier spécial management en page 26.
Bonne lecture !

**Donner du sens à l'intelligence : Comment les leaders éclairés réconcilient business et sagesse, de Navi Radjou et Prasad Kaipa, préface de Matthieu Ricard, éditions Diatino, octobre 2019, 24 €, 256 pages*



ZIMMER BIOMET
Your progress. Our promise.®

Solution simple,

GRANDES CAPACITÉS !

BIENVENUE DANS LA NOUVELLE ÈRE DE LA PRISE D'EMPREINTE NUMÉRIQUE

ECONOMIE

- » Gain de temps : empreinte numérique réalisée en moins d'une minute
- » Solution de vis de cicatrisation Encode® 3 en 1 : stockage réduit, économie, polyvalence d'utilisation

PRESERVATION

- » Exposition réduite en bouche : technique d'empreinte moins invasive
- » Réduction du nombre et de la durée des visites

PERFORMANCE

- » Gain de confiance par l'utilisation de composants avec connexion d'origine
- » Protection de l'espace biologique grâce à la réduction des manipulations
- » Plus d'un million de cas traités avec succès dans le monde

3 en 1

Pilier de cicatrisation
Transfert d'empreinte
Scanbody



#Encode

Veuillez contacter Zimmer Biomet
pour de plus amples informations 01-45-12-35-35
ZB.commandes@zimmerbiomet.com • zimmerbiometdental.fr

Sauf indication contraire, comme indiqué ici, toutes les marques déposées sont la propriété de Zimmer Biomet et tous les produits sont fabriqués par une ou plusieurs des filiales dentaires de Zimmer Biomet Holdings, Inc., commercialisés et distribués par Zimmer Biomet Dental et par ses partenaires de commercialisation autorisés. Pour plus d'informations sur le produit, veuillez consulter l'étiquette individuelle ou la notice du produit. La disponibilité des produits peut être limitée à certains pays/certaines régions. Ce document est destiné exclusivement aux cliniciens et n'inclut aucun avis ni recommandation médical(e). La distribution à tout autre destinataire est formellement interdite. Ce document ne doit pas être dupliqué ni réimprimé sans l'autorisation écrite expresse de Zimmer Biomet Dental. ZB1181FR REV A 08/20 ©2020 Zimmer Biomet. Tous droits réservés.

Sommaire

NOVEMBRE 2020

Actualités	08
Repérages	20

[En couverture] 26



Les indispensables du bon manager

CAS D'ÉCOLE 38



**COMMENT JE TRAVAILLE
AVEC (LE)S SOURIRE(S)
DR MARIE CLÉMENT (LYON)**

CHRONIQUES

<u>Jimmy GUINOT</u>	19
<u>Edmond BINHAS</u>	67
<u>Serge DESCHAUX</u>	68
<u>Sonia SPELEN</u>	76
<u>Catherine ROSSI</u>	78

Guide pratique

ORGANISATION 51

Covid-19 et contamination au cabinet dentaire.
À qui la faute ?

MANAGEMENT 56

Mettre en place des réunions efficaces

COMMUNICATION 60

6 conseils pour adopter la caméra optique

DROIT 64

Les SEL : 30 ans déjà !

STRATÉGIE 70

Vers quoi se tourne le dentaire?

Abonnement	50
Bloc notes	74
Agenda	80
Histoire	86



Implants Tissue Level avec Col Zircono



Le flux numérique à portée de main

Couronne en zircone fabriquée avec l'usineuse Index One

Zone gingivale esthétique

Col en Zircono

Intégration gingivale & Ostéointégration

Zone osseuse

Corps en Titane pur



Unique, comme votre sourire

Les implants Z1® sont des dispositifs médicaux, respectivement de classe IIb, destinés à la réhabilitation esthétique ou fonctionnelle du sourire, par des professionnels de santé habilités. Ces dispositifs médicaux sont des produits de santé réglementés qui portent, au titre de cette réglementation, le marquage CE. Lire attentivement les instructions figurant sur les notices des produits. Toutes les informations indispensables pour un bon usage de ces dispositifs sont disponibles auprès de SUDIMPLANT SAS (Groupe TBR).



Retrouvez-nous en ligne
www.tbr.dental

Contributeurs

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
Guylaine 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, 2 hors-séries
et 4 suppléments) : 160 €

Publicité

· Angeline Curel
Directrice de la publicité dentaire
Tél. : 06 31 34 69 27
angeline.curel@parresia.fr
· Myriam Bouchet
Chef de publicité
Tél. : 06 07 07 33 41
myriam.bouchet@parresia.fr
· Solenne Dirrig
Chef de publicité
Tél. : 06 80 53 63 33
solenne.dirrig@parresia.fr
· Marion Pasquet
Assistante Commerciale
Tél. : 01 49 85 60 45
marion.pasquet@parresia.fr

Imprimerie

Imprimerie de Champagne
52000 Langres

Dépôt légal à parution :

Novembre 2020

Commission paritaire

1120 T 93542

ISSN 2558-4189

Parresia
109 -111, avenue
Aristide Briand
CS 80068

92541 Montrouge cedex



**Dr Edmond
Binhas**

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



**Anaïs
Bayle-Bernadou**

Juriste en cabinet d'avocats d'affaires, elle accompagne notamment les professionnels de santé lors de la création ou de l'acquisition de leur cabinet et dans leurs problématiques du quotidien.



**Dr Serge
Deschaux**

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



**Jimmy
Guinot**

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



**Dr Yassine
Harichane**

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



**Dr Xavier
Riaud**

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



**Dr Catherine
Rossi**

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



**Sonia
Spelen**

Directrice de Unissons Groupe et auteure d'ouvrages spécialisés pour EDP sur le thème du management et de l'hypnose dentaire. Consultante et formatrice en ressources humaines pour les cabinets dentaires.

Exercice professionnel

Plus de délai de carence pour tous les libéraux ?

Nous le déplorons souvent, avant le 91^e jour d'arrêt de travail et en dehors des mesures particulières de nos contrats d'assurance privée, nous ne bénéficions pas, en tant que professionnel libéral, d'indemnités journalières au titre de la maladie... Cela serait-il en passe de changer ?

Le Gouvernement a annoncé vouloir remédier au délai de carence et nous permettre de disposer d'indemnités journalières pendant les 90 premiers jours. Un amendement au projet de loi de financement de la Sécurité sociale (PLFSS) a été déposé en ce sens. Il concerne l'ensemble des professionnels libéraux affiliés à la Caisse nationale d'assurance vieillesse des professions libérales et arrivera en première lecture à



l'Assemblée nationale au moment où nous bouclons ces pages. Le dispositif exceptionnel d'indemnisation des arrêts de travail financés par l'Assurance maladie mis en place au cours de la crise sanitaire du Covid-19 (avec indemnités journalières dérogatoires pour professionnels libéraux malades du Covid) a mis à jour la nécessité de les généraliser. Ce dispositif sera financé par une cotisation supplémentaire qui reste à être définie. Si elle est adoptée, la mesure entrera en vigueur dès le 1^{er} juillet 2021.

Bilan

COMPTABLE 2019

En 2019, le montant moyen des recettes encaissées par les chirurgiens-dentistes s'élève à 259 400 €, une progression de 2,9 % par rapport à 2018 (149 376 € pour les collaborateurs, en hausse de 6,3 %). Le bénéfice net comptable moyen (+ 1,5 %) est de 202 069 € (collaborateurs : 46 810 €, soit + 3 %). Sur l'ensemble de l'année, les impôts et taxes ont augmenté de 10 %. Source : Unasa

Enquête

COVID-19 ET RECOURS AUX SOINS DENTAIRES

Près de quatre Français sur dix (37 %) déclarent avoir dû repousser ou annuler des soins dentaires en raison de l'épidémie de Covid-19, selon une enquête de Santéclair ⁽¹⁾.

Durant la période de confinement, un répondant sur six indique avoir été confronté à une situation d'urgence qui n'a pu être résolue qu'après le déconfinement. Parmi les personnes interrogées, trois individus sur dix signalent avoir consulté

un chirurgien-dentiste depuis la fin du confinement et ils sont plus de six sur dix (63 %) à envisager de le faire au cours des six prochains mois. Ils sont, enfin, plus de quatre sur dix à se dire inquiets d'un éventuel risque de contamination lors de leur

visite dentaire.

(1) Enquête réalisée en ligne du 31 août au 7 septembre 2020 par Santéclair en partenariat avec Harris Interactive sur un échantillon de 1 531 personnes représentatif des Français âgés de 18 ans et plus.

Assurance Maladie

Carte Vitale électronique : l'expérimentation prolongée d'un an



L'expérimentation de la carte Vitale dématérialisée en région Ain-Rhône et Alpes-Maritimes, qui devait se terminer en mai 2020, sera prolongée d'un an, selon un décret paru au Journal officiel du 14 octobre.

Initialement prévue en 2018 afin d'être généralisée en 2019, la réforme est donc retardée une nouvelle fois. La mise en œuvre généralisée devrait intervenir « à partir de 2021 ». L'e-carte Vitale prend la forme d'une application mobile installée sur le smartphone des assurés. Délivrée gratuitement aux usagers volontaires, elle est utilisable auprès des professionnels de santé participant à l'expérimentation.



L'ESPRIT TRANQUILLE.

Chirurgiens-dentistes et assistant(e)s dentaires, le **Congrès de l'ADF** est chaque fois un **moment de rencontres et d'échanges**. Maintenons notre rendez-vous grâce à un **format digital**.

**RETROUVEZ NOS CONFÉRENCES EN LIGNE
DU 25 AU 27 NOVEMBRE 2020**



TOUT CE QUE VOUS DEVEZ SAVOIR EN 45 MIN !

Suivez les actualités réglementaires et de votre profession via nos réseaux



**DÉMONSTRATION
DU LOGICIEL**



AMPLI-PER Liberté

— PLAN D'ÉPARGNE RETRAITE —





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 solidité 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
ou au **01 82 28 12 12.**



AMPLI-PER LIBERTÉ
ANPLIMUTUELLE

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 multisupports, 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, SAS 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*.

AMPLI
PATRIMOINE
Libéraux & Indépendants

Vie de la profession

Compensations post-confinement : le CNPS attend un « engagement fort » du gouvernement

L'impact du confinement s'est traduit pour les professionnels de santé par une chute de la consommation de soins à hauteur de 4,5 Md€ (rapport de la Commission des comptes de la Sécurité sociale du 29 septembre).

Le CNPS, structure de représentation syndicale des libéraux de santé, « regrette », dans un communiqué du 30 septembre, que les compensations de la part de l'État n'aient pas été « à la hauteur de la situation ».

Le Centre national des professions de santé (CNPS) déplore par ailleurs une « différence de traitement » avec les acteurs du secteur privé quant à la réparation des pertes de revenus, différence vécue comme une véritable « iniquité » par les libéraux. « Les 1,4 Md€ d'aide financière



Getty Images/Stockphoto - Halfpoint

apportés par l'assurance maladie restent insuffisants et doivent être complétés », estime l'organisation qui regroupe 32 syndicats professionnels du secteur médical. L'intersyndicale note que le rattrapage de la consommation des soins de ville observable depuis le mois d'août s'avère « très disparate selon les professions ». Elle ajoute que : « dans ce contexte, la mise en œuvre du "100 % santé" joue un rôle important, notamment pour les soins dentaires et l'audioprothèse. Pour maintenir cette dynamique, les professions concernées attendent un accompagnement fort du Gouvernement, à la fois sur le plan des engagements budgétaires et sur le plan des dispositions réglementaires. »

Covid-19

LES CDF MILITENT POUR L'ASSISTANTE DENTAIRE DE NIVEAU 2, QUALIFIÉE POUR LES PRÉLÈVEMENTS NASOPHARYNGÉS

Dans le cadre de la Commission paritaire nationale pour l'emploi et la formation professionnelle des cabinets dentaires, les CDF ont été consultés au sujet du prélèvement d'échantillons biologiques SARS-CoV-2 par les assistants dentaires.

Le mardi 6 octobre, le syndicat a à nouveau exprimé son souhait de voir advenir l'assistant dentaire de niveau 2, véritable serpent de mer au sein de la profession. En effet, celui-ci serait qualifié, expliquent Les CDF, pour pratiquer des prélèvements nasopharyngés. Une compétence décisive en temps d'épidémie, qu'il s'agisse du Covid-19 ou de tout autre agent infectieux.

« Les CDF réitèrent ainsi leur demande d'extension des compétences des assistants dentaires à travers la création du niveau 2 afin qu'ils puissent, dans ce contexte, intégrer des actes tels que le prélèvement nasopharyngé. » L'organisation professionnelle manifeste au passage un certain agacement devant la stagnation du dossier : « Or, après avoir sollicité,

en vain, des rencontres au ministère à ce sujet, les CDF ne peuvent que constater un "blocage" de cette avancée, pourtant demandée par tous. Si la crise sanitaire justifie des mesures d'urgence, les CDF s'agacent de voir des propositions qui auraient pu parfaitement s'intégrer dans les compétences de l'assistant dentaire de niveau 2, un dossier engagé bien avant la crise sanitaire. »



Je choisis de soigner

Soigner le développement
de mon activité
et de mon patrimoine
avec le service bancaire
qui conjugue vie professionnelle
et vie personnelle.

Découvrez l'offre HSBC dédiée
aux professions libérales sur [hsbc.fr/fusion](https://www.hsbc.fr/fusion)



Nourrir vos ambitions

e-Réputation**Diffamée par un avis Google, une dentiste obtient réparation**

Le 23 septembre 2020, une ordonnance de référé a été rendue à l'encontre d'une femme reconnue coupable d'avoir écrit un commentaire diffamatoire sur la page Google My Business d'une chirurgienne-dentiste marseillaise.

Le tribunal judiciaire de la cité phocéenne a condamné la calomniatrice à 300 € de dommages et intérêts en réparation du préjudice subi. Elle devra également supprimer l'avis publié dans les dix jours, sous astreinte de 300 € par jour de retard.

Voici l'objet du litige, déposé le 2 mars 2020 :

« Zéro professionnalisme à fuir arnaqueuse et voleuse j'en suis outré ne vous faites pas avoir sur les quelques avis positif que vous avez pu lire sur cette page car vous ferez avoir c'est mon cas vous tomberez sur une équipe au air super gentille super accueillant mais apeurer de la sorcière qui se cache dans la salle de travail et qui sais comment encaisser l'argent a toute vitesse mais quand on rencontre un litige avec le travail effectué il faut écrire des lettres à Madame pour trouver un arrangement. »

Pour ouvrir le droit à réparation, le juge relève que le professionnel de santé est « totalement identifié » par les propos tenus en ligne, et que leur teneur « comporte des allégations et des imputations de faits portant atteinte à son honneur et à sa considération (probité et compétence professionnelle) spécialement formulées à cet effet dans le cadre d'un conflit en cours avec le praticien ».

Plus précisément le magistrat souligne que l'avis a été « manifestement émis » par la sœur de la patiente, incitée par cette dernière. Les deux femmes sont donc condamnées solidairement. Elles devront, en plus des



Getty Images/Stockphoto - sipaphoto - sipaphoto

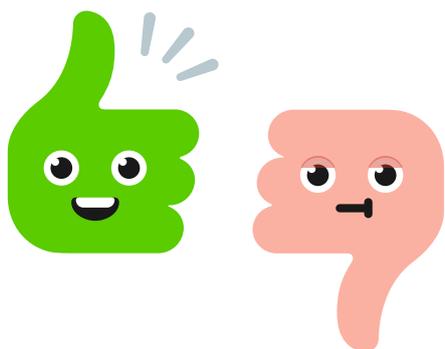


dommages et intérêts, s'acquitter de 1 500 € pour frais de justice et de 1 690 € d'impayés.

La base juridique de la décision rendue par la juridiction est l'article 29 de la loi du 29 juillet 1881 qui dispose que : « Toute allégation ou imputation d'un fait qui porte atteinte à l'honneur ou à la considération de la personne ou du corps auquel le fait est imputé est une diffamation. La publication directe ou par voie de reproduction de cette allégation ou de cette imputation est punissable, même si elle est faite sous forme dubitative ou si elle vise une personne ou un corps non expressément nommés, mais dont l'identification est rendue possible par les termes des discours, cris, menaces, écrits ou imprimés, placards ou affiches incriminés. Toute expression outrageante, termes de mépris ou invective qui ne renferme l'imputation d'aucun fait est une injure. »

Communication

L'interdiction de publicité bientôt levée pour les chirurgiens-dentistes ?



Sudowoodo - iStockphoto

Le principe de la libre communication et de la publicité devrait bientôt se substituer à l'interdiction générale et absolue de publicité par les professionnels de santé. Un décret pour tout changer ?

L'abrogation de l'interdiction (vieille de 70 ans) de publicité est en marche. Même si des interdictions demeurent, comme notamment le paiement pour un référencement numérique prioritaire, le projet de décret que la France vient de déposer auprès de la Commission européenne fait un pas de plus vers l'autorisation de la « publicité ». Une fois adopté, le texte aurait pour objet de modifier le code de déontologie des chirurgiens-dentistes. Les professionnels de santé seront libres de communiquer au public, y compris sur Internet, des informations « loyales et honnêtes » permettant le libre choix du praticien par le patient (compétences, pratiques et parcours professionnels, conditions d'exercice...). Elles ne devront pas faire appel à des témoignages de tiers, ni reposer sur des comparaisons, inciter à des actes de prévention ou à des soins inutiles, ni porter atteinte à la dignité de la profession ou induire le public en erreur. La mise en application interviendra après publication au Journal officiel, vraisemblablement fin décembre...



LA SOLUTION INVISIBLE D'ALIGNEMENT DENTAIRE

LES TRAITEMENTS SUR MESURE PAR GOUTTIÈRES TRANSPARENTES !



2 FORMULES vous sont proposées :



LA FORMULE "Canines"

déplacement de Canines à Canines



LA FORMULE "Prémolaires"

déplacement de la seconde prémolaire à la seconde prémolaire

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

www.ealigner.com

02 41 46 93 78 - contact@ealigner.com

Développement professionnel continu

+ 56,4 % de dentistes inscrits à au moins une action de DPC en 2019

L'Agence nationale du DPC a publié le 5 octobre dernier son rapport annuel. Ce document fait apparaître une progression de + 56,4 % d'inscriptions chez les chirurgiens-dentistes en 2019. L'augmentation la plus forte parmi tous les professionnels de santé.

Au 31 décembre 2019, 10 679 chirurgiens-dentistes étaient inscrits à au moins une action de développement professionnel continu (DPC), soit un bond de 56,4 % par rapport à l'année précédente ! Une progression nettement supérieure à celle observable chez les médecins généralistes (+ 15 %), les pharmaciens (+ 11,7 %), ou les kinés (+ 37,2 %). Cet engouement pour le DPC correspond avec la fin de l'obligation triennale de formation qui courait jusqu'à la fin de l'année 2019 pour tous les professionnels de santé.



Une offre de DPC insuffisante dans le dentaire

Cependant, si entre 2017 et 2019, 60,5 % des professionnels éligibles au financement se sont inscrits à au moins une action de DPC, seulement 32,1 % des chirurgiens-dentistes (12 004 praticiens) y ont eu recours. Contre 88 % des pharmaciens et 58 % des médecins généralistes... Comment expliquer ce décalage ? Philippe Viargues, président de la Commission scientifique indépendante des chirurgiens-dentistes, chargée d'évaluer les actions de DPC, pointe une certaine insuffisance de l'offre : « Nous ne pouvons que regretter l'extrême rareté des actions proposant de vraies évaluations des pratiques professionnelles conformes aux recommandations et aux méthodes de la HAS. » Il se félicite néanmoins d'une amélioration de la qualité des actions proposées « tant sur le plan scientifique que pédagogique ».

Insolite

7 000 BROSSES À DENTS POUR UNE ESCROQUERIE

Grâce à une escroquerie à la « surexpédition », quatre New-Yorkais ont réussi à vendre des marchandises directement à Amazon, notamment en lui surfacturant 7 000 brosses à dents !

Le plan était simple, et devait se dérouler sans accroc. Tirer parti du modèle économique d'Amazon en lui vendant des quantités astronomiques de produits non sollicités, que le géant américain

était supposé revendre par la suite moyennant une marge. 3 ans et 19 millions de dollars plus tard, la justice les a finalement rattrapés... Pris la main dans le sac, ils risquent jusqu'à 20 ans de prison

pour fraude électronique et 10 ans pour le blanchiment d'argent.

À lire en intégralité sur ->
<http://bit.ly/escroc-FB-dentaire365>

***Y*SONIC**

GAMASONIC - France -

SNC *Slide* K7

Laveur par Ultrasons

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



SNC *Slide* K7- Version Tiroir sous plan de travail

Ouverture / Fermeture électrique du Tiroir

GAMASONIC - 63160 BILLOM - France -

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

Lire

À la rencontre de l'homme le plus heureux du monde

Chirurgien-dentiste à Marseille (13), conférencier et coach en développement personnel et professionnel, le Dr Ronen Kurower est l'auteur de ce livre de développement personnel original : *L'homme le plus heureux du monde*. Roman biographique qui met en scène un entrepreneur, investisseur, sportif de haut niveau, mentor et mécène, résolument heureux !

Le Dr Kurower partage dans son autobiographie les secrets de sa réussite et détaille chaque étape pour accompagner la recherche d'épanouissement et de bonheur, comme un guide pratique sur le chemin à la fois de l'accomplissement personnel et de l'écoute des autres.

Changer de vie, c'est possible ! Le thème principal de l'ouvrage est l'explication de la méthode pour



connaître le bonheur. Le moyen ? Bâtir un « temple », fondé sur la relation avec soi-même, les autres, et, avec l'argent et l'investissement. Pas à pas, ce guide montre la voie à suivre pour se dépasser et s'épanouir, et, ce faisant, se changer, changer de vie pour à son échelle, changer le monde.

L'homme le plus heureux du monde de Ronan Kurower, mars 2020, éditions Maxima, 278 pages, 19,80 €

73

MILLIONS
DE
DOLLARS

C'est le montant du financement de Tend, des centres dentaires made in US qui se concentrent sur la création d'une dentisterie d'un genre nouveau où les patients sont invités à vivre une « expérience », programmes Netflix à la demande et choix d'aromathérapie à la carte !
<http://bit.ly/Tend-in-Forbes>

Vie de la profession

LA CNAM A REÇU L'UNION DENTAIRE

Thomas Fatome, nouveau directeur général de l'Assurance Maladie, a récemment reçu l'Union Dentaire représentée par Franck Mouninoux, son président, et Sophie Brassart, sa secrétaire générale, pour un point global de la situation de la profession.

Il en ressort que l'indemnité compensatoire négociée entre la CNAM et les deux syndicats signataires de la convention si elle a été nécessaire ne suffira pas à résoudre les nouvelles problématiques tant humaines qu'économiques soulevées

depuis la levée du confinement. L'Union Dentaire propose pour y répondre un supplément « Temps & EPI » et demande que le reliquat de l'aide reçue pour chaque mois de confinement et de reprise soit versé. Par ailleurs, le syndicat réclame

toujours le passage des inlays/onlays en prothèse. L'échange a également donné l'occasion d'évoquer la démographie et la téléconsultation (une négociation prochaine aura bientôt lieu sur ce sujet).

Capital Air Santé

Système de purification d'air pour une captation des aérosols à la bouche du patient



Fabriqué en Suisse, le dispositif IQair de purification d'air par aspiration extra-orale (avec ou sans bras de captation des aérosols à la bouche du patient) permet le contrôle des infections grâce à une filtration hyper-HEPA jusqu'à 0,003 micron.

Installer un tel système, c'est aussi l'assurance de bénéficier d'une filtration de nombreux produits chimiques, de vapeurs de mercure et de virus de toutes tailles (SARS, COV2, hépatite virale...) aussi petits que 0,05 micron. Cette aspiration est brevetée Hyper-HEPA. IQair filtre jusqu'à 99,5 % des plus petits virus et autres contaminants. La série spéciale cabinets dentaires se compose des modèles « Dental Hg » et « Cleanroom H13 ».

www.capitalairsante.fr

La minute « cabinet optimisé »

PAR JIMMY GUINOT,

CHEF PRODUIT ET EXPERT RÉGLEMENTAIRE LOGICIEL



**Nouveaux patients:
un peu, beaucoup,
passionnément...**

Déterminez le nombre de patients que l'on est capable de traiter n'est pas toujours aisé et relève d'un équilibre instable et donc fragile.

Plus vous avez de patients, moins vous avez de temps à leur consacrer, moins leur plan de traitement avance rapidement... et ils fréquentent le cabinet plus longtemps.

Résultat : ils participent à l'augmentation de votre nombre de patients et risquent de saturer votre agenda.

À l'inverse, si vous faites le choix de vous consacrer uniquement à votre patientèle déjà constituée et renoncez aux nouveaux patients, une érosion naturelle peut s'opérer et le risque est de vous retrouver avec un planning clairsemé. Pour viser juste, gardez à l'esprit qu'il ne faut pas plus de nouveaux patients que de patients « sortants ». En moyenne, 200 à 300 nouveaux patients par an est idéal.

Comment bien gérer son flux de nouveaux patients ?

Si ce n'est pas encore fait, optez pour une solution de prise de rendez-vous en ligne. La plupart de ces services offrent la possibilité de paramétrer et d'ouvrir les plages horaires de son agenda selon des motifs de rendez-vous spécifiques (première consultation, examen bucco-dentaire, prothèse, etc.).

Grâce un paramétrage intelligent vous vous assurez à la fois un apport de patientèle tout en laissant la priorité à vos patients.

Des éditeurs de logiciels métiers proposent leur propre service de prise de rendez-vous en ligne. Ces solutions sont à privilégier pour bénéficier de l'intégration automatique et instantanée des informations (rendez-vous pris, annulation, modification...) dans votre agenda. Cela évite aussi l'intrusion, parfois nuisible, d'un logiciel tiers dans vos données patients et donc sensibles.

AMPLI MUTUELLE

AMPLI MUTUELLE LANCE LA COMMERCIALISATION DE SON NOUVEAU CONTRAT PER

Baptisé Ampli-PER Liberté, ce plan d'épargne retraite individuel (PERIN) prend la forme d'un contrat d'assurance vie de groupe, à adhésion facultative.

Il comporte des frais minima à la souscription, pendant la vie du contrat et pendant la période de rente. Il s'appuie sur une sélection volontairement restreinte de fonds pour répondre à une demande de simplicité, avec le choix d'exclure des fonds monétaires non rémunérateurs. Une



Cecily Images - wundervisuals - wundervisuals

grande liberté de choix est laissée, avec la possibilité de souscrire en gestion libre de 100 % en euros à 100 % en unités de compte. Il offre une opportunité de défiscalisation loi Madelin et une liberté de sortie en rente ou en capital offerte par les PER.

FACE SHIELD DE SURGITEL | BISICO

PORTER LOUPES & ÉCLAIRAGES EN TOUTE SÉCURITÉ

Compatible avec les principales loupes du marché Face Shield est une visière de protection optimisée pour le port de loupes grossissantes et/ou d'un éclairage coaxial.

Confortable et ergonomique grâce à la bande de mousse frontale et son traitement anti-buée, Face Shield présente une large surface de protection. Son emploi permet de réduire considérablement les risques liés aux projections de particules septiques constituant une barrière efficace contre les projections de particules solides et liquides sur le masque et sur les loupes. La visière, en PET (un matériau optiquement très clair et

de faible poids) offre une vision sans distorsion. Une prédécoupe au centre de la visière permet de retirer une languette, créant une fenêtre qui autorise le passage de l'éclairage. Il est également possible d'installer l'éclairage sur la mousse frontale à l'aide de l'adaptateur universel (en option). Dans cette configuration, la visière reste inchangée et l'éclairage est porté par la visière, indépendamment du port des loupes. La visière Face Shield



Bisico

La visière est compatible avec les principales loupes et éclairages du marché

peut être nettoyée avec les solutions de désinfection destinées à ce type de matériel et sera utilisée tant qu'elle permet une vision claire et nette.

Infos : 04 90 42 98 58
ou sarah.vinot@fipgroup.fr



**CHEZ PROTILAB,
20% DES PRATICIENS NOUS ENVOIENT DES EMPREINTES NUMÉRIQUES !
POURQUOI PAS VOUS ?**



Tous les scanners du marché sont acceptés

Expertise CFAO :
conjointe, adjointe,
implants, facettes

-10% sur les travaux
numériques
cumulables avec nos avantages
fidélité

Protilab,
Créateur de sourires pour tous !

www.protilab.com
5 rue Georgette Agutte • 75018 Paris

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

0 800 81 81 19 Service & appel
gratuits

FUTUDENT

PARTAGEZ VOTRE VISION AVEC LA CAMÉRA DENTAIRE PROCAM

Acteur de premier plan sur le marché des caméras dentaires, Futudent offre une nouvelle technologie de caméras miniatures qui pourront s'adapter à vos loupes ou à votre scialytique: la proCam.

Ce nouveau modèle pourra également vous aider à améliorer votre communication au quotidien et à gagner du temps durant vos relations cliniques avec vos patients.

En effet, la proCam est l'une des toutes premières caméras dentaires 4K miniature (23 grammes seulement) dotée d'un



capteur puissant de 13 mégapixels qui capture à la fois des vidéos 4K et des photos fixes haute résolution durant vos actes au fauteuil, et ce sans interrompre la procédure. Distribué par la Société des Cendres (SDC).

SAFE4DENTISTRY.COM | GC EUROPE

UN MICROSITE POUR RÉDUIRE LES RISQUES

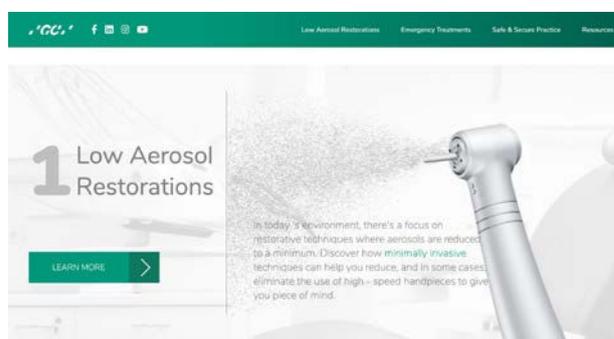
GC Europe a lancé Safe4Dentistry.com : un site (en anglais) dédié à la mise à jour des directives en cours d'élaboration pour les professionnels dentaires.

Continuellement mis à jour, le site fournit des options et des données sur les traitements dentaires sûrs et efficaces, peu invasifs, ainsi que des informations sur la manière de réduire la production d'aérosols pour protéger le personnel et les patients lors des rendez-vous. Le site propose des podcasts, des cas cliniques, des cours de formation continue et d'un accès à des webinaires en direct, des

articles récents... La mise en œuvre de protocoles corrects est primordiale pour la sécurité des patients et du personnel, et suivre les recommandations et les lignes directrices qui évoluent rapidement peut s'avérer difficile. La rubrique «Safe and Secure Practice» du site contient les dernières mises à jour des lignes directrices des organisations telles que l'OMS, la FDI et de nombreuses autres associations

européennes, les procédures étape par étape, ainsi que des articles et des ressources pertinentes pour le praticien. GC Europe s'engage ainsi à assurer la sécurité et le bien-être des prestataires de soins bucco-dentaires et des patients ainsi que la qualité de ses produits.

GC France
<https://europe.gc.dental/fr-FR>



Un microsite dédié continuellement mis à jour



Hervé Richard

Axiom®

secrets d'une « success story »

La création d'Axiom® marque une étape décisive dans l'histoire d'Anthogyr et impulse une puissante dynamique d'innovation. De l'idée du premier Axiom® REG au petit dernier Axiom® PX en 6,5 mm, en passant par Axiom® TL, l'histoire d'Axiom® s'est enrichie pour suivre l'évolution des besoins des praticiens.

L'apport d'Axiom®

Lors de sa commercialisation en 2009, Axiom® n'a pas d'équivalent sur le marché. Hervé Richard, Ingénieur R&D rappelle que « cet implant de type Bone Level représentait l'aboutissement d'un consensus technique : la connexion interne, conique et étanche, le « platform switching » dont nous avons saisi l'intérêt biologique et la connexion unique. Le choix du matériau était également audacieux puisque contrairement au reste du marché, nous avons choisi le titane allié au vanadium, beaucoup plus résistant ». Du point de vue industriel, Gérard Blondel, Coordinateur Technique, se souvient « qu'il a fallu toute l'ingéniosité des équipes pour produire cette nouvelle connexion trilobée sur les machines de tournage. Un vrai défi. »



Simplifier l'implantologie

Il y a 10 ans l'implantologie se caractérisait par des systèmes et des protocoles très complexes. Anthogyr avait fait le choix de présenter une solution pratique et reproductible avec une connexion unique, permettant de répondre à toutes les indications chirurgicales et prothétiques. Les premiers retours clients confirmèrent que la voie de la simplification était la bonne. Axiom® REG, Axiom® 2.8, Axiom® PX, très rapidement l'offre s'est élargie entre 2009 et 2011 pour aboutir à la gamme complète « Concept Axiom® ».

Esprit visionnaire

Le succès rencontré par la gamme Axiom® en France et en Europe, va conduire les dirigeants à voir plus loin. Éric Genève devenu P.D.G d'Anthogyr en 2010 a compris l'intérêt d'une meilleure intégration de l'implant et de la prothèse. C'est pourquoi il décide d'acquérir Sameda® en 2012, spécialisée dans la fabrication de prothèses personnalisées par usinage CAD/CAM. Anthogyr a désormais deux métiers. La collaboration des équipes et la mutua-

lisation des savoir-faire va aboutir à deux innovations majeures. En 2016, la gamme Axiom® devient Axiom® Multi Level® avec la création de la connexion inLink intégrée à la prothèses Sameda® et l'arrivée d'un implant Tissue Level. En 2018, Anthogyr lance la dent transviscée zircone Axin® avec Accès Angulé étroit pour les implants Axiom® BL et Axiom® TL. Là encore, l'expertise industrielle permet de relever le défi d'usiner des pièces très techniques avec des zones où l'épaisseur de matière est de l'ordre du dixième de millimètre.

Et demain ?

Un peu plus de 10 ans après son lancement, Axiom® demeure un pilier stratégique d'Anthogyr. Son déploiement sur de nouveaux marchés comme la Corée ou bientôt le Japon, renforcera l'internationalisation de la marque. Et la famille Axiom® n'a pas fini de s'agrandir.



AMERICAN EAGLE | YOUNG INNOVATIONS

COMBIEN COÛTE LE RÉAFFÛTAGE DE VOS INSTRUMENTS ?

Avec le calculateur de coûts d'affûtage mis à disposition par American Eagle, chaque cabinet peut calculer exactement ses dépenses de réaffûtage d'instruments... et réfléchir à son équipement en toute connaissance de cause.

Les efforts et les dépenses nécessaires au réaffûtage des instruments sont souvent sous-estimés, mais cette opération exige beaucoup de temps, d'expérience, de patience et de technicité. Pour établir les coûts annuels, le salaire horaire de l'utilisateur et le temps nécessaire par semaine sont saisis sur le site et l'outil en ligne s'occupe du reste. Il est ensuite possible de calculer les avantages financiers du passage aux instruments XP sans affûtage d'American Eagle. Ces détartreurs et curettes conservent leur forme et



leur fonctionnalité pendant toute leur durée de vie, gardent un tranchant irréprochable et sont toujours prêts à l'emploi. Les lames tranchantes comme des rasoirs permettent au praticien d'agir de manière douce et ergonomique tout en réduisant l'effort.

www.am-eagle.de/fr/calculatrice-de-cout-daffutage/

Young Innovations Europe GmbH
www.ydnt.de

PRINTOSEPT-ID | KOMET

UNE SOLUTION TRAÇABLE POUR LE RETRAITEMENT DES EMPREINTES

PrintoSept-ID est 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* les industriels ont tardé à proposer des produits adaptés et simples d'utilisation pour les cabinets et les laboratoires. Or les micro-organismes peuvent persister sur les modèles en plâtre jusqu'à 7 jours après la coulée. Ils peuvent être source

de contamination et engendrer des maladies infectieuses 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 bactéricides, mycobactéricides, levuricides, et virucides.

* FAN.1991, ADA Council on Dental Practice. 1996

www.komet.fr

Dirigez votre flux de travail, à votre façon

➤ Découvrez comment développer votre cabinet sur [iTero.com](https://www.itero.com)



Polyvalence, contrôle des flux de travail et productivité avec MyiTero.

Chaque cas est unique. Le portail MyiTero offre plusieurs options de gestion de fichiers, permettant aux laboratoires d'optimiser les communications et les flux de travail.

- Recevez, examinez et gérez les cas en toute transparence
- Services facultatifs d'amélioration des scans et de modèles usinés
- Communication avec le praticien en temps réel, pour plus d'efficacité et de précision

Les indispensables du bon manager



Être un bon manager ne s'improvise pas. Certains praticiens sont naturellement plus doués que d'autres, mais une chose est sûre: l'apprentissage est incessant. Recrutement, gestion des conflits, animation du cabinet, intégration de nouveaux collaborateurs et prise en compte des problèmes individuels, découvrez dans cet article les indispensables pour être un bon chef d'équipe!

Par Rémy Pascal - Illustrations treety - iStock

SAVOIR BIEN RECRUTER (ET INTÉGRER)

Plus d'un tiers des recruteurs savent dès les cinq premières minutes d'entretien si un candidat correspond au poste à pourvoir...

Certains comportements rédhibitoires, essentiellement dans le langage corporel sont à reconnaître pour ne pas aller plus loin dans le processus de recrutement. Les expressions du visage, la position face au recruteur ou l'attitude générale peuvent en révéler plus que tous les mots rassurants prononcés par le postulant. Vous devez donc être à l'affût de ces indices non verbaux qui révèlent le niveau de professionnalisme de votre candidat ainsi que son adéquation avec le poste.

Tout commence par le contact visuel. Se regarder reste primordial pour établir une connexion sociale et pour engager la confiance de son interlocuteur. Alan Johnston, psychologue de son état, explique dans le magazine *Scientific American* : « Le regard fait comprendre que vous êtes un objet d'intérêt. Plus les gens sont convaincus d'être coopératifs et chaleureux, et plus ils aiment maintenir un contact visuel. » De même, un regard fixe trop prolongé est également inquiétant car dérangeant. Pensons aussi à ce que vont ressentir les patients en face de cette personne...

Décoder les non-dits

Vient ensuite le temps d'observer la posture de votre candidat. Les positions courbées, de travers, avachies ou sur le bord de la chaise traduisent une attitude désinvolte... Si, lors des premières minutes de l'entretien, une personne se laisse aller à ne pas maîtriser sa posture, que faut-il s'imaginer pour la suite de la relation ? En entretien, l'espace réservé au candidat se limite strictement à la chaise sur laquelle il est assis. Prendre ses aises sur le bureau du praticien a tout pour alerter et rebuter. La personne est envahissante et certainement un peu trop sûre d'elle. Les bras croisés sur la poitrine sont une position manifestement défensive.

Saluez votre équipe en arrivant

Si en arrivant au cabinet, on file au vestiaire se changer téléphone à l'oreille. Le « mal » est fait, on n'a pas salué l'assistante déjà en poste. Zapper ce simple rituel peut causer bien des dégâts. Nous savons que notre besoin de reconnaissance doit être satisfait, il commence par un simple « bonjour ».

Une personne ainsi recroquevillée n'est pas ouverte à la discussion. Or, un entretien d'embauche, est avant tout un échange ! Il convient pour le postulant de se tenir bien droit, calé au fond de sa chaise, bien en face de son interlocuteur. Enfin, l'attitude générale du postulant vous livrera des informations sur son tempérament. Croiser les jambes et gigoter les pieds est une forme de distraction qui montre que le candidat n'est pas à l'aise. Jouer avec un stylo, faire tourner ses lunettes, triturer un morceau de papier sont des signes forts de stress intérieur. Posées, les mains du candidat doivent tenir en place, à plat sur la table ou superposées l'une sur l'autre.

Intégrez votre collaborateur

La période de recrutement a abouti sur une embauche. Comment organiser le jour J de l'arrivée du nouveau salarié ? L'accueil d'un nouveau salarié demande des aménagements dans le cabinet ; les anticiper est la meilleure façon de débiter une collaboration dans les meilleures conditions.

Commencez par formaliser un « parcours d'intégration » commun à tous les recrutements qui servira de fil conducteur à la première journée du nouveau salarié.

Le rapport d'étonnement

Demandez au nouvel arrivant de rédiger un « rapport d'étonnement » dans lequel il détaillera tout ce qui l'a surpris, positivement ou négativement lors de son arrivée. Ce sera utile pour en savoir un peu plus sur lui... tout comme sur le cabinet observé par un œil neuf.

Cela peut passer par la remise d'un livret d'accueil, un entretien de bienvenue, une formation aux process informatiques, la visite complète du cabinet (même s'il a déjà été visité lors de l'entretien), etc. Tout doit être prêt, du contrat au poste de travail, car il est très déstabilisant d'arriver et de s'apercevoir que l'on n'a pas de place dans le vestiaire, pas de tenue, ou que personne n'a été averti. Pour une nouvelle venue au poste administratif, il est toujours plus agréable d'être accueillie avec du matériel neuf. De même, s'il existe des tenues particulières pour le cabinet, veillez à ne pas donner à une nouvelle arrivée les vêtements d'un éventuel prédécesseur...

Assurez un suivi

Le premier mois de l'intégration d'une nouvelle personne au cabinet, ne lésinez pas sur la communication. Elle pourra s'espacer une fois l'embauche validée. Un entretien hebdomadaire semble un minimum pour s'assurer que le nouvel arrivant a bien compris le fonctionnement du cabinet et qu'il s'y intègre sans trop de difficultés. C'est également l'occasion

Recadrez si nécessaire

Un collaborateur qui arrive avec du retard plusieurs fois, une secrétaire qui a un comportement à la limite de la politesse avec un patient... En laissant pourrir la situation, le risque encouru est de perdre de l'autorité sur l'ensemble de l'équipe du cabinet par la faute d'un seul individu.

Mémento

- Les premières journées d'une intégration ont autant d'importance que les premières minutes d'un entretien de recrutement.
- Prolongez systématiquement la période d'essai.
- Créez des rendez-vous d'étape, un par semaine le premier mois.
- Ne pas hésiter à ne pas concrétiser au moindre doute pendant la période d'essai.
- Ritualisez l'embauche, pour un attachement durable!

Réfléchissez avant d'agir

Sous le coup de la colère, il arrive trop souvent que les mots dépassent notre pensée et blessent durablement notre interlocuteur. Attention également aux excès d'enthousiasme: une promesse lancée dans le feu de l'action et qu'il faudra retirer ne manquera pas de décevoir.

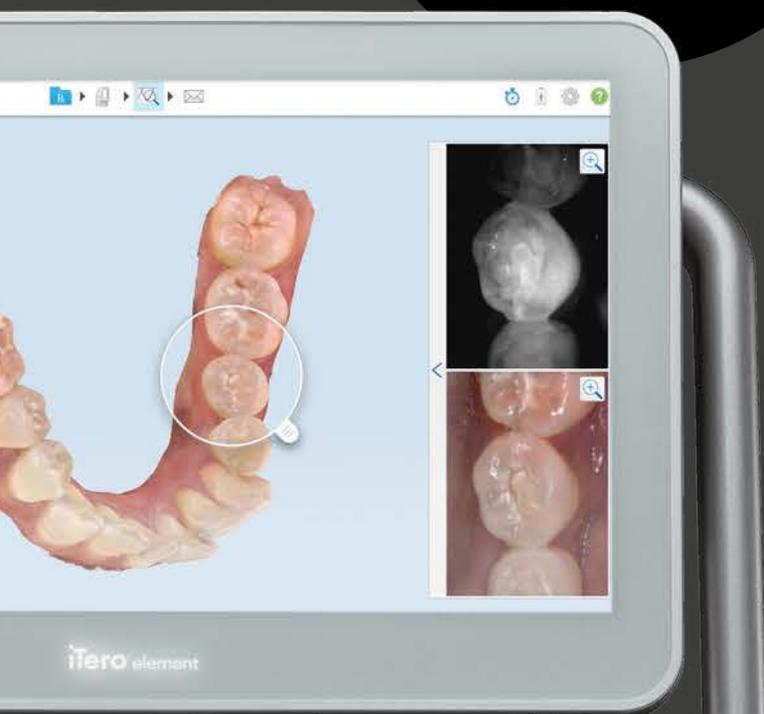
Savoir identifier que « ça ne collera pas » au bout de la période d'essai évite bien des désagréments futurs.

de vérifier si ses compétences techniques sont telles que prétendues. Ces entretiens indispensables donnent l'occasion de pointer ou de repérer des problèmes. Inutile que ces vérifications durent des heures, elles permettent de donner un feed-back à la nouvelle recrue et de mettre en place des actions correctives le cas échéant. Il est également possible de prolonger cette période d'essai, ne vous en privez pas et indiquez dès le premier entretien qu'il est d'usage de la renouveler systématiquement. La recrue ne se sentira ainsi pas « mise sur la sellette » au terme du premier mois et pourra elle aussi valider son choix. Il n'est jamais facile dans les petites structures qui ne bénéficient pas d'un service RH dédié d'avoir à se séparer de personnes avec lesquelles on travaille depuis des années : savoir identifier que « ça ne collera pas » au bout de la période d'essai évite bien des désagréments futurs.

L'état d'esprit aussi

Évaluer les compétences techniques de la recrue n'est pas très compliqué mais on attend aussi d'elle qu'elle s'approprie la culture d'entreprise du cabinet. Une personne peut être parfaitement compétente cliniquement ou administrativement sans avoir l'état d'esprit adéquat. Et dans ce cas-là, comment maintenir la cohésion du groupe? Il est nécessaire de valider par

iTero



« 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**



**Aide à la détection
des caries
proximales**



**Pas 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 - Arlandaweg 161 - 1043 HS Amsterdam - Pays-Bas MKT-0002889 Rev A

Arrivez à l'heure

Attention au laxisme horaire qui peut agacer les plus ponctuels des collaborateurs, mais qui peut aussi donner un bien mauvais exemple ! Le manager « donne le ton » et il est bien souvent imité par ses subordonnés.

des mises en situation (et pas uniquement par confirmation orale !) que le processus d'intégration au poste et d'assimilation au groupe est en bonne marche. L'avis de vos collaborateurs déjà en place compte aussi. Les inviter à donner leur avis leur permet de se projeter et de prendre part à la décision finale, ce qui facilitera l'intégration et évitera certains conflits. Et, autre avantage, vous bénéficierez de plusieurs regards pour évaluer les compétences. Certains praticiens en sont convaincus, un bon état d'esprit est tout aussi important qu'une bonne assistance au fauteuil.



Les raisons de recadrer un collaborateur

- **L'insatisfaction vis-à-vis de son travail est la raison première et fondamentale d'un recadrage. Il porte sur une amélioration nécessaire, que ce soit en termes de qualité ou de résultats.**
- **Une autre raison peut être une baisse d'efficacité. Dans ce cas il est question de performance. Question qui peut toucher la fierté du salarié. C'est donc un sujet sensible mais qui peut être résolu en s'attachant à un éventuel problème d'organisation.**
- **Quant aux questions de comportement: retard, agressivité, ils exigent un certain tact. Étant donné qu'il est difficile pour le salarié de trouver une bonne raison à ces comportements, il ne pourra que les désavouer. Aussi à ces reproches doivent suivre des compliments sur les autres aspects de son travail.**

SAVOIR ÊTRE UN CHEF DE FILE À L'ÉCOUTE

Quel praticien n'a pas été confronté au sein de son cabinet à un employé ou un à collaborateur traversant une période personnelle difficile. Comment intervenir ?

Nul n'est à l'abri d'une dépression temporaire d'un collaborateur due à une cause externe à sa vie professionnelle. Aujourd'hui, en France, la dépression touche plus de trois millions de personnes... et la moitié d'entre elles ne se soignent pas. Cette pathologie est inégalitaire: les femmes sont deux fois plus concernées par le phénomène. Cela se traduit sur le lieu de travail par un changement de comportement: modification du caractère, manque de concentration, absentéisme à répétition. Deuil, divorce, retour de longue maladie... Comment

Une dépression altère tout jugement. Un employé qui va mal perd pied avec les contraintes professionnelles.

réagir ? Comme garant de son entreprise, le manager doit tout mettre en œuvre pour veiller à son bon fonctionnement. Car n'oublions pas que derrière tout cela, il y a bien sûr la santé mentale de son personnel, mais aussi l'entreprise qui est en jeu.

Accompagner, ne pas assister

Des chefs d'entreprise, par respect de la vie privée, de la douleur d'un collègue ou par pudeur, vont les éviter un certain temps et se montrer discret afin de ne pas heurter la sensibilité de l'employé. Et pourtant en la matière, rien n'est plus essentiel que de prêter attention à tous ces signaux d'alerte et de proposer rapidement des réponses adaptées. En tout état de cause, laisser le salarié seul face à ses problèmes n'est pas la solution !

Une dépression altère tout jugement. Un employé qui va mal perd pied avec les contraintes professionnelles. Lors de la disparition d'un proche, on a l'impression que la peine ne pourra jamais être surmontée. Les troubles affectifs paralysent le physique mais aussi l'intellect (perte de l'attention et de la concentration).

Reprendre le travail confié

Lorsque l'on délègue une tâche, il faut accepter qu'elle ne soit pas exactement faite comme nous l'avions imaginée. En demandant à l'assistante de gérer les commandes, on a accepté qu'elle s'en occupe. Si l'on repasse derrière pour tout reprendre, il y a fort à parier qu'elle se découragera et ne prendra plus d'initiatives.



TROIS QUESTIONS À THIERRY PACAUD

Psychopraticien en entreprise, expert en motivation.

QU'ENTEND-ON EXACTEMENT PAR MOTIVATION AUJOURD'HUI ?

La motivation est un terme à la mode dans le monde de l'entreprise. Souvent, il est question en filigrane d'efficacité, de performance, voire de coût. Ce n'est pas ma vision, car cela revient à négliger l'aspect humain des choses et oublier que l'engagement et la motivation sont le résultat d'interactions parfois complexes entre les personnes. Selon moi, au-delà de la simple motivation, il faut surtout chercher à susciter l'envie.

QUI EST RESPONSABLE DE CES INTERACTIONS ?

90 % de la responsabilité repose sur les épaules du manager et dépend de son comportement. Comment motiver les autres si on n'est pas soi-même motivé ? Un patron qui traîne des pieds ou qui se met régulièrement en colère impacte le comportement de ses employés.

QUELS CONSEILS DONNERIEZ-VOUS À UN CHIRURGIEN-DENTISTE ?

Apprendre à communiquer. C'est la base. Les leviers de la motivation concernent essentiellement le manager ; c'est lui qui possède les clés, même si une bonne entente générale entre les collaborateurs reste importante. Il faut bien comprendre ce qui se passe autour de soi, prendre le temps d'y réfléchir. Cela permettra de travailler la notion d'équipe, de la faire vraiment exister. Ce genre d'approche crée un processus vertueux qui débouche sur un mieux-être au travail. Et ce mieux-être des équipes a forcément un impact sur celui des patients.

Répartissez les rôles clairement

Distribuer ses instructions entre deux portes finit par créer un flou préjudiciable à la bonne tenue du poste de chacun. Pour éviter les doublons ou les querelles de légitimité, il convient d'attribuer soigneusement les rôles à chacun.

Respectez le temps de travail de vos employés

Même si l'on n'a jamais le temps de se voir pendant les heures de travail du cabinet, il faut pourtant accepter de « perdre » du temps (aujourd'hui, avec une mise au point) pour en gagner (demain, avec un travail plus fluide). Votre assistante est une salariée et non un travailleur libéral : son temps est compté. Il est donc légitime qu'elle souhaite quitter le cabinet une fois sa journée de travail terminée!



À LIRE

50 exercices pour résoudre les conflits sans violence

À travers des tests de personnalité, études de cas, QCM, exercices à trous et techniques à expérimenter en dehors du livre, le lecteur apprendra à : 1. évaluer sa façon habituelle de réagir face aux conflits, 2. identifier les causes et les mécanismes d'un conflit, 3. désamorcer les conflits dans le calme en appliquant les techniques de la communication non violente, 4. développer ses qualités relationnelles, son assertivité, son écoute et son empathie pour mieux gérer les face-à-face conflictuels.

50 exercices pour résoudre les conflits sans violence, de Christophe Carré, éditions Eyrolles, 8 janvier 2015, 128 pages, 9,90 €.

Une séparation ou un divorce est une véritable épreuve ! Le salarié doit reprendre sa vie en main : gérer seul l'administratif, les changements dans ses relations amicales, la garde des enfants. Face à un collègue en déroute, l'écoute, le recul et la communication constituent les bases indispensables d'un bon management.

Adapter en fixant des limites

Vous devez vous positionner comme adulte, ne pas assister mais accompagner votre employé. Le danger est de glisser vers un paternalisme protecteur. Le recul est nécessaire. Si le manager reconnaît les qualités professionnelles de l'employé, il doit aussi lui spécifier que son poste fera défaut à l'entreprise. Par le dialogue, il convient de trouver ensemble un meilleur équilibre entre la vie professionnelle et la vie privée chamboulée. Abordez par exemple l'aménagement du temps de travail. Cette souplesse dans l'organisation est un moyen de fidéliser son personnel. Il est bon de rappeler que l'activité et les liens professionnels sont un élément d'équilibre et un moteur de confiance en soi. Le travail peut en cela favoriser la guérison. Cependant il s'agit d'un processus lent. Des situations sont plus difficiles à vivre que d'autres. L'expérience du cancer par exemple modifie le rapport au temps. Pour certains individus, survivre à une maladie débouche sur une autre perception de la vie et inévitablement à des changements de comportements avec son entourage dont la sphère professionnelle. Ces nouveaux virages sont-ils alors compatibles avec le fonctionnement du cabinet ? Là est toute la question.

SAVOIR PRÉVENIR ET TIRER PROFIT DES CONFLITS

Au quotidien, l'entente au sein de l'équipe conditionne le bon fonctionnement du cabinet. Voici quelques conseils pour maîtriser les conflits.

Les conflits doivent être perçus comme

Gérer un conflit, c'est faire en sorte qu'il ne dégénère pas.

des éléments qui appartiennent à la vie de chacun et donc, à l'activité professionnelle. Apprendre à les gérer de façon constructive vous aidera à maintenir et à accroître votre productivité. La mécanique d'un conflit est toujours, plus ou moins, la même. En connaître les quatre principales phases permet de prendre du recul et donc de réfléchir à une sortie de crise plus rapide... Tout commence par (1) une « phase de désaccord ». Exemples : des opinions divergent sur un même sujet, une décision est vécue comme arbitraire ou une personne souffre d'un manque de valorisation. Vient alors se greffer (2) une « phase de tension ». C'est ici que se crée plus particulièrement le rapport de force menant au conflit, le plus souvent de type domination / soumission. La personne « dominée » a des ressentis négatifs (tristesse, frustration, injustice...) qu'elle n'exprime pas pour diverses raisons (hiérarchiques, culturelles...). Sans surprise, cela entraîne (3) une « phase de blocage ». Les personnes ne communiquent plus, ajoutant de l'incompréhension aux non-dits. On pense alors que le problème n'est plus la situation mais l'autre lui-même.

Soyez à l'écoute

« On laisse ses problèmes à la porte du cabinet » entend-on bien souvent. Si le comportement d'un bon élément change du jour au lendemain, la cause est peut-être à chercher à l'extérieur du cabinet. Faire l'autruche face au malaise de son employé ne donne pas une image rassurante du manager.



3 QUESTIONS À STAN CARREY

Sophrologue,
coach en développement personnel

« Savoir faire la différence entre ce qui peut être modifié, ou pas... »

QUELLE EST L'ORIGINE DES CONFLITS ?

Les conflits naissent lorsqu'une personne ressent un manque de respect ou une insécurité. Elle interprète les agissements de son interlocuteur comme des attaques personnelles. Elle est persuadée que ses actes pourraient lui nuire et elle veut se défendre. Le conflit est la manière dont elle réagit à une situation qui lui semble dangereuse. Ce n'est donc pas l'autre qui la met en colère, c'est elle qui entre en colère ; ce qui peut être évité.

COMMENT FAIRE FACE À LA VIOLENCE D'UN CONFLIT ?

Si le conflit est violent, c'est parce que les deux membres du conflit sont violents. Le travail consiste à rester calme et à entrer dans la communication non-violente. Parlez à la première personne, n'accusez pas l'autre, expliquez vos choix. Parfois, faire un petit compromis permet à son interlocuteur de se sentir respecté car vous tenez compte de son avis. Faites la différence entre ce que vous pouvez modifier et ce que vous ne pourrez pas éviter.

QUELS EXERCICES POUR SE RESSOURCER

APRÈS UN CONFLIT ?

Le mieux est d'éviter les conflits ! Toutefois, pour évacuer les tensions qui perdurent après le conflit, voici trois exercices. D'abord (1), la séquence IRTER, pour Inspiration par le nez, Rétention d'air, Tension des muscles, Expiration par la bouche, Relâchement. Ensuite (2), détendez votre corps de haut en bas. Relâchez chaque muscle de la tête aux pieds et concentrez-vous sur vos sensations corporelles. Enfin (3), avec une visualisation, projetez-vous dans le futur, dans un moment neutre de votre quotidien, imaginez-vous revenir au calme.



L'équilibre des relations

Au sein du cabinet, privilégier une personne au détriment d'une autre crée inévitablement des ressentiments et divise. N'oublions pas que nous avons besoin de tous les postes. Porter aux nues une personne risque de déséquilibrer les relations de l'ensemble de l'équipe.

Bientôt 85 ans !

Le brainstorming est créé en 1935 par Alex Osbon, vice-président de l'agence de publicité américaine BBDO, qui affirmait « *Un groupe peut doubler sa créativité en utilisant le brainstorming* ». C'était à l'origine une méthode de réunion de groupe minutieusement préparée puis tout aussi soigneusement exploitée pour trouver un nombre important d'idées publicitaires promotionnelles. Alex Osborn en dévoile la recette et les quatre règles de base en 1948 dans son livre « *Your Creative Power. How to Use Imagination to brighten life, to get ahead* ». On y apprend l'origine du mot brainstorming : les participants appelaient ces réunions créatives des « *brainstorm sessions* ».

À un moment donné, on ne peut plus se taire... C'est (4) la « phase d'éclatement ». Une petite phrase assassine, une remarque un peu déplacée... et l'autre explose se laissant emporter par la colère et la violence.

Un outil de management

La proximité continue avec vos collaborateurs est la source des tensions, le conflit est inhérent à la communication. Et c'est une chance mais à condition de ne pas laisser la situation s'ankyloser. Pour éviter cet écueil, intégrez deux idées : Premièrement, vous devez être proactif... Mais attention, surpassez les réponses dictées par votre cerveau reptilien : riposter, fuir, céder. En y ayant recours, vous risquez l'escalade alors que vous devez au contraire lever les obstacles à la coopération. Deuxièmement, n'attendez pas. Gérer un conflit, c'est faire en sorte qu'il ne dégénère pas. Le conflit étant une dynamique ascensionnelle autonome, le but est de parvenir à arrêter le processus. Les conflits peuvent alors se transformer en opportunités. C'est l'occasion d'une clarification entre deux parties. La relation employeur / salarié en ressort gagnante. Comme pour les couples, une étude montre que les relations les plus durables et satisfaisantes sont celles marquées par des conflits ponctuels, mais suivis d'un changement. Ils peuvent aboutir à des remises en question, à des remises à plat, des renégociations. En cela, le conflit constitue même un outil de management.

SAVOIR INSUFFLER UNE TEMPÊTE AU CABINET

Applicable au cabinet en respectant quelques principes de base pour être productif et créatif, le brainstorming peut vous aider à faire émerger des idées.

Le brainstorming est une méthode de créativité collective ayant pour but de

Restez discret

Le manager a un devoir de réserve sur les informations qu'il recueille. En tant que chef, il est important de savoir tenir sa langue, surtout dans des petites structures comme celle d'un cabinet. Colporter des rumeurs ou créer des polémiques n'entre pas dans les attributions d'un manager.

trouver les causes potentielles d'un problème et/ou d'inventer des solutions pour le résoudre. Un groupe hétérogène (âges et spécialités différentes) est toujours plus créatif qu'un groupe ne réunissant que des individus de même profil professionnel... La présence d'un panel de personnes extérieures au cabinet peut également apporter un point de vue précieux, les groupes étant peu productifs en deçà de cinq personnes et perdant de leur efficacité au-delà d'une quinzaine. Le brainstorming s'appuie sur un travail de groupe où tous les participants sont placés sur un pied d'égalité, où chacun s'exprime librement. Cette méthode, bien appliquée (pendant une heure maximum) est la clé de l'émergence d'idées parfois très créatives.

Le rôle de l'animateur

La réunion doit être menée par un animateur qui tâchera d'être totalement neutre. Ce poste peut être délégué car il n'est pas nécessaire que l'animateur soit compétent dans le domaine traité: c'est uniquement de son aptitude à animer que dépend le succès du remue-méninges. En début de travail (phase I) l'animateur cadre la réflexion pour plus d'efficacité: « Nous allons lancer un maximum d'idées pour répondre à la question qui suit. Ces idées vont nous servir pour résoudre le problème de

Retrouvez l'ensemble de vos revues et de vos livres professionnels sur

www.librairie-garanciere.com



Parresia



Le choix de l'originalité

Et si vous organisiez une réunion « Walk and Talk » : l'idée originale est d'organiser une réunion à l'extérieur, de prendre l'air et surtout de sortir du confinement du cabinet. Marcher à l'air libre permettrait de stimuler la créativité... L'idée est plus d'échanger et de laisser libre cours aux idées. Cela peut être assez déconcertant pour les plus conventionnels.

Jouez collectif

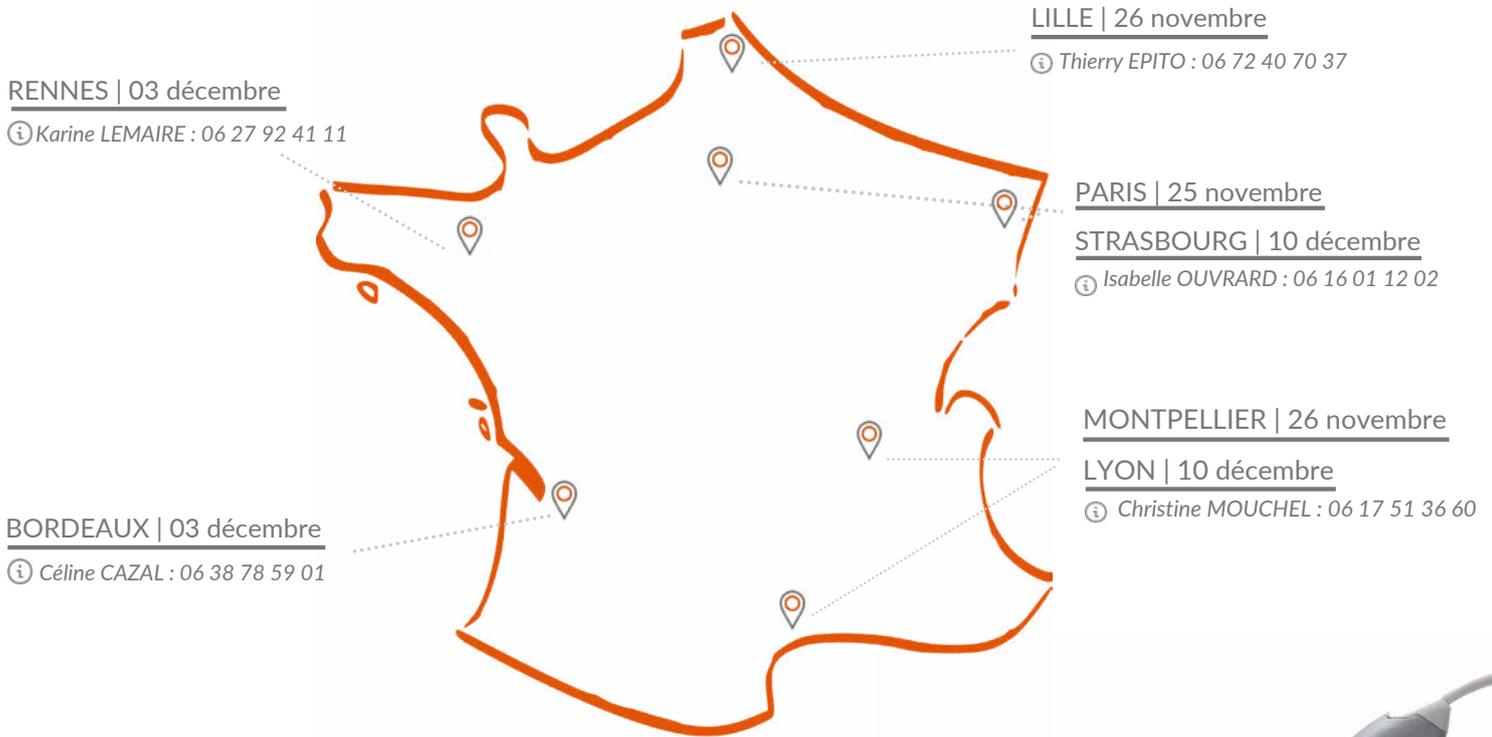
Le boulot du manager, c'est de prendre les bonnes décisions, pas de trouver toutes les solutions. Il ne faut pas hésiter à solliciter ses coéquipiers et à demander un temps de réflexion. Cette attitude d'ouverture mettra en valeur votre capacité à prendre du recul et à jouer collectif.

Le brainstorming s'appuie sur un travail de groupe où tous les participants sont placés sur un pied d'égalité.

l'absentéisme. Nous allons faire cet exercice pendant 20 minutes maximum. Quand nous aurons recueilli le maximum d'idées, nous les classerons puis nous les utiliserons pour résoudre ce problème. » La phase II consiste à faire émerger les idées « Chacun donne ses idées en vrac. L'idée de l'un peut faire jaillir l'idée de l'autre. On ne juge pas les idées émises, toutes ont la même valeur. » Deux méthodes sont possibles : par oral grâce à un paper-board ou par écrit sur des fiches autocollantes (type Post-it). Un mur suffisamment grand permettra l'étalage des fiches autocollantes devant les participants. Durant la phase III, chacun résume une idée en un seul mot sur un unique Post-it et l'affiche au mur. Avant la dernière étape de recherche de la solution (phase IV) une pause de 30 minutes est nécessaire pour casser le rythme de l'expression spontanée. La phase la plus délicate du brainstorming est cette synthèse qui met en œuvre une démarche totalement différente : réduire, classer et ranger les différentes idées émises. L'animateur demande l'avis du groupe sur des critères de sélection objectifs et non discutables. « Je vais passer en revue tous les termes écrits et barrer ceux qui ne correspondent pas aux critères que nous venons de définir. » Afin d'impliquer le groupe il est utile de faire cette énumération à haute voix et de le faire participer. ●

DENTAL HI TEC VIENT A VOUS !

Profitez d'un moment privilégié pour **échanger avec des dentistes experts** et découvrir les bénéfices de l'anesthésie intraosseuse avec QuickSleeper.



CONSACREZ 2 HEURES POUR GAGNER DU TEMPS

Conférence "Les bénéfices de l'anesthésie intraosseuse en RDVs longs"

Atelier : Testez et manipulez QuickSleeper

Echangez avec vos confrères autour d'une pause gourmande



**ET PROFITEZ DES OFFRES ADF
POUR VOUS EQUIPER !**

Places limitées !

Inscription sur www.dentalhitec.com

ou auprès de votre conseiller régional ou mail@dentalhitec.com

**EVÉNEMENT
GRATUIT**
(sur inscription)

[Cas d'école]

« Tant que la passion m'anime je ne redoute pas les changements et je reste confiante pour les années à venir. »



PROBLÉMATIQUE

Doit-on attendre de longues années avant d'enfin ouvrir le cabinet de ses rêves ? Quelle stratégie adopter pour trouver un équilibre entre ses aspirations personnelles et les impératifs d'un cabinet économiquement viable ? Les praticiens solos qui investissent continuellement pour maintenir leur plateau technique au top ont-ils encore un avenir ? Quels profils d'assistantes recruter ? Le parcours de notre praticienne du mois éclaire toutes ces questions.

COMMENT JE TRAVAILLE AVEC LE(S) SOURIRE(S)

LE DR MARIE CLÉMENT EXERCE À LYON. À 30 ANS, ELLE A OUVERT UN CABINET SPÉCIALISÉ EN ESTHÉTIQUE DENTAIRE. SON CREDO: LA PERSONNIFICATION DES SOURIRES.

Par Rémy Pascal - Photos Lionel Montagnier

À quel moment le patient entre-t-il pour la première fois en contact avec le cabinet ? Quel va être son lien avec le praticien ? Il existe deux principaux canaux de connexion. D'abord, le bouche-à-oreille avec le crédit de confiance hérité de son ami, son collègue ou son voisin. Ensuite, (et de manière exponentielle) les recherches sur Internet. Votre site web devient la véritable porte d'entrée de votre établissement. D'où l'idée pour le Dr Clément de le penser avec le même soin que son cabinet : *« Je recherche une cohérence globale. Tout ce qui me lie aux patients doit offrir la même tonalité. Le site internet, la décoration de la salle de soin, nos tenues mais aussi ma manière d'être, de soigner, d'écouter. J'aime penser les parcours dans leur globalité. »* Que découvre l'internaute qui se dirige sur <https://drmarieclement.com> ? Avant tout, un nom de domaine qui lui évoque le nom de celle qui va le prendre en charge. À l'opposé des sites standardisés, celui de notre praticienne joue la carte de la personnification. Ensuite, un accueil : *« Bienvenue dans l'univers du Dr Clément, l'esthétique du sourire »*. Car nous y sommes, *« l'univers »* se dévoile. Épuré, soigné, réfléchi,

organisé, pédagogique et concentré, c'est toute la personnalité de Marie qui apparaît. Le site propose à ses lecteurs des études scientifiques et sociologiques qui évoquent le sourire. Une fois de plus la cohérence globale prime : un beau sourire, même né de prouesses techniques indéniables, n'est rien s'il ne correspond pas à celui qui le porte. Inspirée par le biomimétisme, le Dr Clément considère qu'une intervention réussie ne se remarque pas. C'est d'ailleurs en substance ce que rappelle la citation d'Albert Einstein affichée sur son espace web, *« Au-delà d'un certain niveau d'excellence technique, la science et l'art tendent à s'unir dans l'esthétique, la plasticité et la forme. »*

UNE ORIENTATION 100 % ESTHÉTIQUE

Collaboratrice au sein du cabinet des Docteurs Brunaud et Monchanin de 2010 à 2015, Marie fait évoluer sa pratique mais aussi son projet personnel. Sa découverte des travaux des Frères Magne en 2013 la décide à déployer toute son énergie dans une orientation 100 % esthétique. *« C'était aussi l'occasion parfaite de créer un cabinet à mon image. J'ai énormément →*



Le cabinet se trouve dans le 6^e arrondissement de Lyon, l'un des plus beaux quartiers de Lyon.

Ci-dessous Pour personifier son cabinet, le Dr Clément a fait appel à un architecte et un directeur artistique.



La découverte de l'esthétique

Marie sort diplômée en 2010 et entame une collaboration avec le Dr Sébastien Monchanin à la Cité internationale de Lyon. Elle y gagne en efficacité notamment en prothèse et bénéficie des conseils de ce praticien reconnu. Parallèlement, elle multiplie les formations, et découvre dans les pages de notre mensuel la tenue d'une conférence animée par le Dr Pascal Magne, l'un des plus grands spécialistes en dentisterie esthétique. « C'est le déclic, je comprends que je ne connais rien de cette orientation qui me fascine. Depuis ce jour, j'ai tout mis en œuvre pour parvenir à me spécialiser. » Ce « tout » se définit principalement par du travail et des investissements financiers. Sa collaboration avec le Dr Monchanin lui offre la possibilité d'exercer et de poursuivre sa formation. En 2016, elle crée une structure à son image orientée à 100 % dans l'esthétique. Parallèlement, le Dr Clément est attachée des hôpitaux de Lyon au service odontologique et au pôle esthétique.

appris en cinq ans, il s'agissait d'une grosse structure avec des praticiens de qualité. Du fait de son ampleur, le cabinet était en mouvement perpétuel, l'activité intense. Mon tempérament me conduit davantage vers des ambiances plus calmes, j'aime le silence, les temps longs et apaisés. »

Pour accroître ses compétences en esthétique, le Dr Clément multiplie les formations. Elle valide notamment le Diplôme universitaire d'esthétique du sourire de Strasbourg, intègre l'équipe professionnelle Style Italiano et devient membre affiliée à l'EAED (European Academy of Esthetic Dentistry). En 2015, elle partage son temps entre son activité au cabinet, le CHU où elle est assistante hospitalo-universitaire et la préparation de ses cours et conférences. 50 % de ses patients la consultent pour son orientation. Le temps est venu, Marie se sent prête à ouvrir le cabinet de ses rêves.

UN CABINET PERSONNIFIÉ...

« Avec Renaud, mon conjoint, lui aussi chirurgien-dentiste, nous avons envisagé de partager le même cabinet. Mais l'idée a été vite balayée, nous sommes tous les deux indépendants dans le travail et je voulais me sentir chez moi. Cela n'empêche pas de créer des ponts entre nos activités notamment à travers notre société de formation, DCO. » Marie commence à chercher un local dans les beaux quartiers de Lyon et visite un ancien cabinet d'avocat dans le 6^e arrondissement. C'est le coup de cœur mais par prudence elle poursuit ses recherches pour se conforter dans son choix. Elle investit cet appartement de 160 m², composé de matières nobles et chaleureuses. « J'ai fait appel à un architecte et un directeur artistique. Tous les deux n'avaient jamais travaillé pour des cabinets dentaires, c'était un choix, je ne voulais justement pas avoir une empreinte médicale et standardisée. » Tout (ou quasiment) a donc été fabriqué sur mesure. Le cœur battant de la salle de soin a été fourni par Meunier-Carus Médical, un créateur français de sièges médicaux. Pour gagner en épure, tous les équipements sont mobiles. « J'utilise des carts DSA autonomes, les équipements suspendus sont rangés dans un placard derrière le fauteuil et les salles laissent une place au vide. Parler de son sourire est de l'ordre de l'intime, on exprime son identité. Les patients doivent



Audace.

(n.f) : Hardiesse
qui ne connaît
ni obstacle ni limite



WOW[®]
SCANNER INTRA-ORAL

Faites le choix d'une solution de prise d'empreinte numérique toujours à la pointe des dernières technologies grâce à des mises à jour régulières et gratuites.

17 000 € HT*

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

wow-scan.com

Fabricant WOW : Scan4all. Distribué par : Biotech Dental.
Dispositif médical de classe I, destiné à la dentisterie numérique. CE. Lire attentivement les instructions figurant sur la notice. Non remboursé par la sécurité sociale. Visuels non contractuels.
Biotech Dental - S.A.S au capital de 24 866 417 € - RCS Salon-de-Provence : 795 001 804
SIRET : 795 001 304 00018 - N° TVA : FR 31 79 500 13



Pour Marie, travailler avec Cécile et Ramla est une chance, « nous sommes animées par le même désir de voir s'épanouir le cabinet ».

Du côté de Lyon

Lyon se trouve à la jonction du Rhône et de la Saône. Elle compte 516 092 habitants. Son centre témoigne de 2 000 ans d'histoire, avec son amphithéâtre romain des Trois Gaules, l'architecture médiévale et Renaissance du Vieux Lyon et la modernité du quartier de la Confluence sur la Presqu'île. Bordé par le Rhône et par le parc de la Tête d'or, le 6^e arrondissement (siège du cabinet) est particulièrement huppé. On y trouve de nombreux immeubles haussmanniens et des hôtels particuliers. Le département du Rhône compte 1 422 chirurgiens-dentistes, soit une densité de 81 praticiens pour 100 000 habitants (66 en moyenne nationale). 243 sont salariés (soit 17 % contre 14 % en moyenne nationale). L'âge moyen de la profession est de 44 ans (46,8 en moyenne nationale) et la part des plus de 65 ans seulement de 4,8 % (8,10 % en moyenne nationale).

À la veille de la réouverture des cabinets après le confinement, l'URPS Chirurgiens-Dentistes Auvergne Rhône-Alpes avait organisé le 10 mai un « drive » pour la profession. Objectif : fournir, sans descendre de voiture, des masques FFP2 et autres équipements à tous les praticiens afin d'accueillir leurs patients dans des conditions de sécurité optimales. À Lyon, entre 300 et 400 chirurgiens-dentistes se sont déplacés pour récupérer les précieux équipements.

« Au-delà d'un certain niveau d'excellence technique, la science et l'art tendent à s'unir dans l'esthétique, la plasticité et la forme. » Albert Einstein

se sentir décontractés pour livrer sans réserve leurs désirs, parfois leurs rêves. » En janvier 2016, le cabinet ouvre ses portes.

...POUR DES SOURIRES PERSONNIFIÉS

La première consultation dure souvent près d'une heure. Durant ce laps de temps seulement une poignée de minutes est consacrée à la prise de photos et aux mesures. « J'étais dans une approche plus technique il y a quelques années. Aujourd'hui, ces préoccupations arrivent dans un second temps. L'écoute est indispensable en première instance. » Un questionnaire permet d'évaluer la relation que le patient entretient avec son sourire. Puis Marie échange sur la perception qu'il se fait de son caractère. Se considère-t-il comme introverti ? Timide ? Optimiste ? Bienveillant ? Impulsif ? La spécialiste montre aussi des photos de son catalogue



La première consultation dure souvent près d'une heure, Marie évalue la relation que le patient entretient avec son sourire.

pour comprendre le ressenti face à plusieurs types d'expression. « *L'idée est de personifier le sourire. Des logiciels de simulation nous aident à avancer, je travaille notamment avec Visagismile. Pour les réhabilitations complètes, lorsque j'entends un patient s'écrier On dirait mon vrai sourire!, je sais que nous sommes sur la bonne voie. Avec les outils de digitalisation, le piège est de standardiser les sourires, l'expertise des chirurgiens-dentistes évite ce travers.* » Si, lorsqu'ils pénètrent dans le cabinet, certains ignorent comment améliorer leur sourire, nombreux sont ceux qui le savent précisément. Avec un risque: celui de ne pas avoir considéré le délabrement du traitement qu'ils envisagent. « *Je préconise toujours des bilans orthodontiques lorsqu'ils sont nécessaires, parfois plusieurs. Mon rôle est de préserver les dents, je refuse certaines demandes. Autant, voir plus que mes patients, je ne supporte pas le bruit de la roulette!* »

LA TECHNIQUE AU SERVICE DE L'ART

Grâce au développement des nouvelles technologies, le Dr Clément prône une dentisterie esthétique devenue biocompatible, biologique et fiable à long terme. Si une partie du traitement sort des domaines de compétence de son cabinet, elle adresse à un réseau de confrères qui inclut les meilleurs spécialistes français notamment Raphaël Filippi, Renaud Noharet ou Stephan Duffort. « *Aujourd'hui 50 % de mes patients me consultent pour des facettes céramiques.* →

En chiffres:



3,5 jours
travaillés
par semaine

5 semaines
de congé par an

40 heures
par semaine
(37 au fauteuil)



3 ou 4 patients
reçus par jour
(hors consultation)



80 %
le taux d'acceptation
des devis



50 %
de traitement
par facette



1
assistante

1
office Manager



400 000 €
d'investissement
pour la création
en 2016



980 €
Le prix d'une facette

680 €
l'éclaircissement

380 €
le composite
stratifié



Marie apprécie le silence, les temps longs et apaisés. Ces traits de caractère correspondent à sa pratique méticuleuse et appliquée.

LE PARCOURS

Lorsqu'elle annonce à ses amis et sa famille sa décision de poursuivre ses études en odontologie, nombreux sont les circonspects. 2001 avait marqué l'année de son inscription à la faculté de médecine de Lyon. Avec un objectif précis : devenir kinésithérapeute. Sportive de haut niveau en trampoline, elle connaissait cette spécialité et s'y projetait. À l'issue de sa deuxième première année, le sélectif classement des étudiants au concours d'entrée lui ouvre toutes les portes. Pour rester dans une filière libérale où son envie d'entreprendre pourrait s'épanouir, elle opte pour la fac dentaire. « Un peu au hasard et sans certitude. J'ignorais tout de ce métier hormis son caractère manuel. Dès la deuxième année, les travaux pratiques ont conforté ma décision, j'ai adoré l'exigence de minutie et de rigueur. » En quatrième année, elle fait la rencontre du Dr Renaud Noharet, spécialiste en implantologie et maître de conférences. Son concept de « dentisterie optimiste » la séduit, l'homme qu'il est aussi. Il deviendra son compagnon quelques années plus tard. « Je suis toujours impressionnée par sa volonté et la quantité de travail qu'il abat. Il m'a transmis sa passion et l'envie d'aller toujours plus loin. »

Je m'efforce d'avoir une large boîte à outils pour répondre à toutes les problématiques. Je traite les érosions sévères avec la three step technique proposée par Francesca Vailati, je suis une adepte des contentions fibrées collées, des reconstitutions par overlay, des composites stratifiés, bref je défends une dentisterie conservatrice. » Pour établir une analyse esthétique du visage et planifier le cheminement thérapeutique, Marie s'appuie sur le Digital Smile Design. Experte de ce protocole de planification de sourire, elle en est l'une des formatrices en France et montre à ses confrères les potentialités de ce concept développé par le Dr Christian Coachman. « Pour le praticien il s'agit d'une aide pour gagner en prédictibilité, pour le patient c'est aussi un formidable instrument de projection. La communication est facilitée et le taux d'acceptation des devis doit probablement en bénéficier. »

UN CABINET 100 % FÉMININ

Marie est épaulée au quotidien par une assistante dentaire, Ramla et une manager de cabinet, Cécile. Sa partenaire de fauteuil travaille depuis huit ans à ses côtés. Salariée chez le Dr Monchanin, elle a fait le choix de suivre notre praticienne en 2016. Ramla est également docteur en chirurgie dentaire. Un diplôme obtenu en Algérie dont elle n'est jamais parvenue, pour le moment, à faire reconnaître la valeur en France. « *Son sens de l'observation, de la précision, de l'organisation et de la relation humaine font d'elle une personne capitale dans l'activité clinique. J'estime que nous avons créé ce cabinet à deux, elle a toute ma confiance. Nous avons un tempérament qui se ressemble, comme moi elle aime le silence, ne claque pas les portes, marche calmement. Tout cela donne une atmosphère au cabinet. »* Cécile a rejoint ce duo en 2019. Après une école supérieure de commerce, plus de dix années dans une entreprise vouée au voyage, puis dans le domaine de la décoration de luxe, elle a été recrutée par le Dr Clément. Elle reçoit les patients et les accompagne avec bienveillance durant leur parcours de soins. « *Cécile a une vision globale de l'activité du cabinet. La force de cette équipe vient de sa complémentarité, nous avons une excellente entente et sommes animées par le désir de voir s'épanouir l'activité du cabinet. Travailler avec Cécile et Ramla est une chance. »*



1 seul geste...



Nouvelle classe de matériau de restauration

Surefil one™

Composite Bulk-fill* auto-adhésif à prise duale

Certains cas cliniques sont problématiques à cause des difficultés techniques liées à l'isolation du champ opératoire ou à des patients peu coopérants. Une solution existe pour agir vite et durablement.

- Sans mordançage, sans adhésif¹
- Aussi résistant et pérenne qu'un composite classique²
- Obturation en un seul incrément
- Sans HEMA, Bisphenol A, Bis-GMA³

Pour plus d'information, consultez notre site web www.dentsplysirona.com

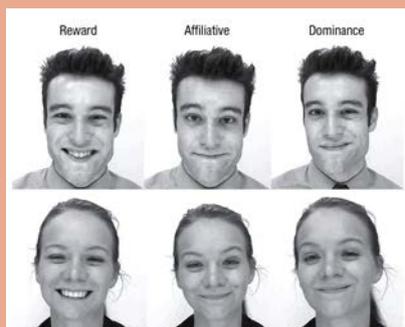
*Matériau d'obturation en masse.

¹Notice Surefil one™.

²Comportement marginal, d'usure et de fracture d'un nouveau matériau de restauration directe auto-adhésif (Surefil one) par rapport à différentes stratégies de matériaux collés avec et sans adhésif. Méthode : 6 cavités MOD préparées avec et sans adhésif et mesure de hiatus marginaux, de résistance à l'usure après 2500, 5000, 12500 thermocycles entre 5 et 55°C + 100 000, 200 000, 500 000 x 50N Effect of Long-term thermomechanical Loading on Marginal Quality, Wear, and Fracture Behavior - The Journal of Adhesive dentistry - The Journal of Adhesive dentistry.

³HEMA = hydroxy-éthyl méthacrylate, TEGMA = Méthacrylate de triéthylène glycol, Bis-GMA = Bisphénol A glycidylméthacrylate.

Dispositifs médicaux pour soins dentaires, réservés aux professionnels de santé, non remboursés au titre de la LPPR. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice ou sur l'étiquetage avant toute utilisation. Il est recommandé d'isoler la dent à traiter à l'aide d'une digue dentaire avant tout traitement. **Surefil one™**. Indications : Restaurations des classes I à V. Classe/ Organisme certificateur : Ila/ CE 0123. Fabricant : Dentsply DeTrey GmbH. Rév. Oct 2020.



Les fonctions du sourire

Des chercheurs, dont les travaux sont publiés dans la revue *Psychological Science* (l'une des plus influentes en psychologie) ont identifié trois types de sourires ayant des fonctions sociales différentes. Leur théorie sociale-fonctionnelle veut que les sourires de récompense, d'affiliation et de dominance servent les fonctions sociales de base de récompense des comportements, de formation des liens sociaux et de négociation de la hiérarchie. Au moyen de milliers d'expressions générées par ordinateurs, les spécialistes en psychologie des universités Cardiff et de Wisconsin-Madison ont montré que des participants reconnaissaient ces trois types de façon fiable. Les sourires de récompense sont caractérisés, entre autres, par une symétrie; les sourires d'affiliation, par une pression des lèvres; et les sourires de dominance par une asymétrie.

Par extension, les universitaires soulignent que contrairement à une conception répandue, il n'existerait pas seulement un seul type de « vrai » sourire qui serait celui de Duchenne. Ce sourire authentique censé refléter une expression spontanée de bonheur avec des yeux devenus pétillants et étroits et des joues relevées contrairement au sourire social qui n'utiliserait que les muscles de la bouche.



Le cabinet dispose d'un studio photo professionnel. Les images servent notamment à alimenter les logiciels de simulation du sourire.

CHERCHER L'ÉPANOUISSEMENT PERSONNEL

Quelle a été la stratégie de carrière de notre praticienne? Elle qui, à seulement 30 ans, a ouvert un cabinet dans l'un des plus beaux quartiers de Lyon avec une orientation 100 % esthétique. « *En réalité j'ai été guidée par mes aspirations personnelles. J'ai fait des sacrifices et j'ai beaucoup travaillé. Sans aucun regret!* » Aujourd'hui, elle a « *peu de concurrence directe à Lyon* ».

Sans surprise, le Dr Clément conseille aux jeunes diplômés de se former et de suivre leurs envies, « *il faut être en adéquation avec sa pratique, en être fier, se nourrir intellectuellement pour évoluer et adopter un rythme qui nous convient. J'aime prendre le temps de travailler. Mes séances sont longues, je suis méticuleuse. Sincèrement, je ne pense pas que mes patients souhaitent que j'accélère. Ils comprennent que ce temps leur est dédié, tout va très vite aujourd'hui, le temps est en permanence compressé. C'est paradoxalement dans mon cabinet dentaire qu'ils se détendent.* »

Marie estime que contrairement à d'autres branches de la médecine esthétique, le dentaire accuse un certain retard. Toutefois, ces dernières années ont été le théâtre d'un changement et les demandes dans ce domaine ne font que croître. Parallèlement les techniques ont évolué donnant aux praticiens les moyens de satisfaire de nouvelles sollicitations. « *Je suis confiante pour les années à venir, je suis même ravie de m'inscrire dans ce courant de la dentisterie traversé par de profondes mutations. Tant que la passion m'anime je ne redoute pas les changements.* » ●



reveal[®]

CLEAR ALIGNERS

**SI SIMPLE.
SI TRANSPARENT.**

**RÉVÉLEZ LE SOURIRE DE VOS PATIENTS EN TOUTE
SIMPLICITÉ ET TRANSPARENT**

BIENTÔT DISPONIBLE !



Transparents tout au long du traitement*



Sans attachements disgracieux



Stimule la rentabilité



Logiciel simple et ergonomique



Plus d'information :
02 47 68 50 00
contact@revealclearaligners.fr

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



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

NICHROMINOX

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

LES CASSETTES GALAXY

2 3 4 5 7 13



90,00€

CASSETTE GALAXY 18x7

Réf. 182044



110,00€

CASSETTE GALAXY 18x14

Réf. 182046

*La créativité
de l'artisan*



*La rigueur
de l'industriel*



**CASSETTE GALAXY
18x20**

Réf. 182048

150,00€



180,00€

CASSETTE GALAXY 28x18

Réf. 182049

Plus d'infos sur :
www.nichrominox.fr

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

51

**COVID-19 ET CONTAMINATION
AU CABINET DENTAIRE.
À QUI LA FAUTE ?**

ORGANISATION

56

**METTRE EN PLACE
DES RÉUNIONS EFFICACES**

MANAGEMENT

60

**6 CONSEILS POUR ADOPTER
LA CAMÉRA OPTIQUE**

COMMUNICATION

64

LES SEL : 30 ANS DÉJÀ !

DROIT

70

VERS QUOI SE TOURNE LE DENTAIRE ?

STRATÉGIE

Le nouveau magazine de management du cabinet dentaire !



ABONNEZ-VOUS !



1 AN 160 €

10 numéros + 2 hors-séries
+ 4 suppléments + version numérique



EDITÉ PAR **Parresia**

10 NUMÉROS + 2 HORS-SÉRIES + 4 SUPPLÉMENTS + VERSION NUMÉRIQUE

OUI, je m'abonne pour 1 an à

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code Postal : [] [] [] [] [] [] [] []

Tél. : []

Ville :

E-mail :@.....

Je règle

Par chèque à l'ordre de Parresia

À réception de facture

Je peux aussi m'abonner sur **abos.parresia.fr**

J'accepte de recevoir les newsletters

Parresia Oui Non

SOLUTIONS Cabinet dentaire



Je renvoie mon bulletin
d'abonnement complété à :

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

De nouvelles normes

Des mesures de prévention ont alors été prises et ont abouti à de nouvelles normes de travail : décontamination et stérilisation des produits de santé (autoclave classe B), port de protections individuelles pour les professionnels de santé (gants, masque, blouse, surblouse...). Ces nouvelles règles ont nécessité l'acceptation du changement par les professionnels de santé. Malheureusement, elles ne sont pas respectées par tous, au détriment de la santé de quelques-uns. Le parallèle avec le Covid-19 est aisé à faire : un risque émergent, des mesures de précaution et une subordination aléatoire.

Le risque des contaminations croisées

Le risque sanitaire associé est d'autant préoccupant qu'il peut survenir dans un environnement de soin. Un patient sain peut subir une contamination croisée dans un cabinet dentaire. Plus nuisible encore, le professionnel de santé peut être contaminé par son patient. Plus préjudiciable encore, le professionnel de santé contaminé peut atteindre un patient sain. Cette situation est d'autant plus inquiétante que l'issue du Covid-19 peut être fatale. Les différents comités d'experts, en conjonction avec les organisations sanitaires et les instances ordinales, ont établi des recommandations pour la majorité des professions médicales et paramédicales. Cependant, le risque est variable selon la spécialité, plusieurs critères entrent en jeu pour définir l'importance du risque : proximité avec le patient, exposition aux projections bucconasales, actes invasifs... Et les professions dentaires (dentiste, assistante dentaire, hygiéniste dentaire) apparaissent comme étant en première ligne (réf.2).

Dans nos cabinets

L'exercice de la dentisterie implique une proximité avec le patient, une exposition aux projections bucconasales et une aérosolisation des fluides buccaux par l'arsenal thérapeutique dentaire. Il a été démontré que les projections dans une salle de soin dentaire peuvent rester en suspension dans l'air et atteindre jusqu'à 1,5 mètre (réf. 3). Cette situation est d'autant plus préoccupante dans le contexte de pandémie au Covid-19. Un patient contaminé (ignorant ou non son statut) peut donc contaminer : l'équipe dentaire, la salle de soin et le prochain patient prévu dans l'agenda. Ces conditions peuvent entraîner une infection associée aux soins et engager la responsabilité du professionnel de santé. D'un point de vue préventif, des recommandations ont été rédigées (réf.4) et diffusées aux professionnels de santé dentaire. Notons par exemple les équipements de protection individuelle, l'aération de la salle de soin, ou encore le port d'un masque FFP2 ou équivalent.

Ce que dit le droit

D'un point de vue médico-légal, si malgré ces précautions, un patient venait à être victime d'une infection associée aux soins et contracterait le Covid-19, la responsabilité médicale est engagée. Dans le cas d'un établissement de santé, il s'agit d'une responsabilité de plein droit sauf à rapporter la preuve d'une cause étrangère, ce qui est rare dans la jurisprudence. Pour un taux d'incapacité permanente inférieur ou égal à 25 %, l'assureur prendra en charge les dommages corporels. Si le taux est supérieur à 25 % ou en cas de décès, les indemnités sont prises en charge par l'ONIAM. En revanche, dans un cabinet privé et si le taux est inférieur ou égal à 25 %, la victime doit apporter la preuve de la faute du praticien. De plus, il faudra apprécier la plausibilité entre la prise en charge thérapeutique et l'infection associée aux soins. Pour chaque victime, une étude précise serait nécessaire pour déterminer l'origine de la contamination et l'imputabilité à la faute d'un tiers. En sachant que la victime, peut être le patient, le personnel dentaire ou encore le praticien. En cas de contamination par un vecteur comme le VIH ou le Prion, la preuve directe et exclusive de l'infection associée aux soins est difficile voire impossible à apporter.

Et pour le Covid-19 ?

Dans le cas du SARS-CoV-2, la preuve est encore plus complexe à apporter étant donné les caractéristiques de la maladie (délai d'incubation, mode de transmission, nombre de reproductions, existence de porteurs symptomatiques...). La simple présomption de responsabilité ne suffit pas pour obtenir une réparation du dommage corporel. À tout cela se surajoute les difficultés matérielles, notamment la réalisation du test diagnostique. En l'absence de dépistage immédiat, l'interprétation sera difficile pour confirmer ou dater une contamination lorsqu'elle est à distance des faits. Perspective Comme abordé dans la première partie de ce mémoire, la prévention a un rôle déterminant dans l'évitement du dommage corporel. Brièvement, nous proposerons trois mesures préventives.

Accepter le changement

Un groupe de travail constitué de professionnels de santé et de chercheurs a élaboré un ensemble de recommandations sous l'égide de l'Ordre des chirurgiens-dentistes (réf.4). Ces recommandations concernent aussi bien les praticiens et leur équipe que la prise en charge des patients, en passant par l'organisation des locaux et les protocoles de soins. Elles ne sont pas insurmontables en soi mais nécessitent une acceptation au changement. Certains praticiens attendent avec impatience de pouvoir revenir à leurs anciennes habitudes. Ces derniers souhaitent s'affranchir

de toutes ces règles sans réellement comprendre qu'il s'agit des normes de demain. De la même façon que le port de gants, masques et blouses s'est imposé il y a quelques décennies, le port de nouveaux équipements de protection individuelle s'imposera dans les années à venir.

Dépistage systématique et régulier de l'équipe dentaire

Depuis peu, le dépistage du SARS-CoV-2 est intégralement pris en charge pour les dentistes et les assistantes dentaires (réf.5). L'objectif est l'isolement du professionnel dentaire contaminé pour éviter une contamination croisée du patient ou du reste de l'équipe dentaire. Néanmoins, il existe des difficultés matérielles (production massive de tests) et financières (coût de la prise en charge des tests pour les organismes sociaux). D'autant plus qu'il sera difficile de déterminer une fréquence adéquate. Un praticien peut être dépisté à J0 puis être contaminé à J +1. Le dépistage lors de signes évocateurs paraît être une évidence, mais il faut garder à l'esprit que certains porteurs du SARS-Cov-2 sont asymptomatiques et contaminants à la fois (réf. 6,7).

Dépistage systématique et régulier des patients

Il existe également des difficultés qui sont matérielles et financières. Mais il existe aussi des difficultés techniques (délai entre le prélèvement et le résultat), légales (le patient peut refuser d'effectuer le test) et éthiques (risque de refus de soin par discrimination sur le statut biologique du patient). Rappelons qu'un professionnel de santé refusant des soins à un patient atteint du Covid-19 s'expose à des sanctions déontologiques (réf. 8), civiles (réf. 9) et pénales. Rappelons également que les recommandations donnent les outils pour une prise en charge thérapeutique sûre des patients porteurs du SARS-CoV-2 (réf. 4). Ces mesures de prévention ont pour but de réduire le risque de dommage corporel sans donner de garantie absolue. De plus, elles ont l'inconvénient d'être difficiles à instaurer. Cependant, ce n'est qu'au prix d'efforts importants qu'un exercice médical exempt de faute peut être envisagé.

L'humanité a vu, voit et verra l'émergence de crises sanitaires à l'échelle mondiale. De la même façon que la maladie de la vache folle ou le SIDA ont drastiquement changé notre société, le Covid-19 a bouleversé notre quotidien professionnel et personnel. ●

Prospective

Pour les professionnels de santé, le SARS-CoV-2 représente une menace à l'origine de dommage corporel dont l'issue peut être le décès. Il ne serait pas surprenant de voir apparaître des demandes de réparation par des patients sains qui ont été contaminés dans une structure de soin. Pour les professionnels de santé dentaire, cette menace est plus forte étant donné les conditions d'exercice. Le risque de dommage corporel en chirurgie dentaire peut croître de concert avec les demandes de réparation. Toutefois, il sera ardu d'être en mesure d'apporter la preuve de l'imputabilité vu les caractéristiques épidémiologiques du Covid-19. Fort heureusement des solutions existent. Des recommandations de bonne pratique ont été conçues en tenant compte des dernières avancées et le dépistage tend à s'améliorer dans ses aspects techniques et financiers. La surveillance étroite de pathogènes comme le VIH ou le Prion a permis d'amoindrir le risque de dommage corporel sans le rendre nul, sachant que la production d'un vaccin est plus qu'incertaine. De même, il faudra une rigueur hors pair pour maîtriser le risque associé au SARS-CoV-2 dans l'attente d'un traitement efficace. Le chirurgien-dentiste doit rester vigilant pendant cette crise sanitaire liée au Covid-19. En cas de faute avérée ou supposée, il doit se tourner au plus tôt vers son assureur. Cet interlocuteur privilégié pourra l'accompagner dans les démarches nécessaires pour éviter ou résoudre un conflit naissant. Il ne faut pas perdre à l'esprit que l'identification de la chaîne de transmission nécessite des moyens techniques et humains lourds. Un patient, propice ou non au contentieux, ne peut affirmer sans preuve objective une quelconque contamination au cabinet dentaire. Face aux patients douteux, garder son sang-froid demande des ressources humaines, alors que garder son masque demande du bon sens.

Bibliographie

1. www.theguardian.com/uk-news/2020/may/12/uk-rail-worker-dies-coronavirusspat-belly-mujinga
2. www.nytimes.com/interactive/2020/03/15/business/economy/coronavirus-workerrisk.html
3. Bacterial aerosols in dental practice - a potential hospital infection problem? www.bit.ly/3gvSBns
4. Recommandations d'experts pour la prise en charge des patients nécessitant des soins bucco-dentaires en période de déconfinement dans le cadre de l'épidémie de COVID-19 www.bit.ly/3j9l6l0
5. Arrêté du 25 juin 2020 www.bit.ly/2Nv9fHw
6. Covid-19 : le risque de transmission par des porteurs sains se confirme www.bit.ly/3japQhC
7. Asymptomatically infected persons can transmit the virus as soon as 2 days after infection www.bit.ly/2FZwkpl
8. Art. R 4127-7 du CSP
9. Art. L1110-3 du CSP
10. Art. 225-1 du Code Pénal



« J'ai équipé chacune de mes salles de soin d'un purificateur d'air à filtration Hyper-HEPA »

EN PRATIQUE

Comment mettre en place les nouvelles mesures sanitaires efficacement ?

DR JEAN-MICHEL BELLAICHE, STOMATOLOGUE
À L'HÔPITAL PRIVÉ DE MARNE-LA-VALLÉE

En septembre dernier, Serge Fournier, Président du Conseil de l'ordre des chirurgiens-dentistes déclarait dans les colonnes de Solutions Cabinet dentaire que le traitement de l'air était devenu la problématique « majeure » qui allait se poser aux praticiens dans les mois à venir - « le traitement des surfaces, la stérilisation et la protection individuelle » étant des questions « quasiment réglées ». Équipé de cinq purificateurs d'air, le stomatologue Jean-Michel Bellaiche, nous explique comment ces dispositifs s'insèrent dans son plan global de lutte contre le SARS-CoV2.

Vous êtes-vous équipé spécifiquement pour lutter contre la Covid-19 ?

Oui, il n'y avait pas de système de filtration de l'air auparavant dans ma structure. J'ai profité du confinement pour étudier soigneusement ce qui était possible en la matière, et il faut bien dire que l'offre est pléthorique ! Le problème est que les filtres HEPA le plus souvent proposés sont insuffisants pour le SARS-CoV2, dont le diamètre est inférieur à la puissance de filtrage. Rédhibitoire pour le professionnel de santé que je suis... Certaines publications alertent aussi sur le rôle de circulation du virus que pourrait entraîner une filtration inefficace. Cette démarche d'équipement oblige par conséquent à la plus grande vigilance sur les spécifications du matériel.

Pour quelle solution avez-vous opté ?

Il y a beaucoup de systèmes à filtration UV sur le marché actuellement, mais pour avoir une réelle efficacité il faut des lampes extrêmement puissantes et laisser agir pendant des heures, sinon c'est un gadget. Donc ce n'était pas une solution pour stériliser une structure comme la mienne. Je suis tombé sur une entreprise suisse qui propose une filtration Hyper-HEPA, c'est-à-dire dont la capacité de filtrage est de 0,003 micron, donc efficace sur la taille du virus responsable du Covid. Certains modèles sont aussi pourvus de « pièges » pour en augmenter l'action. J'ai acquis cinq de ces machines.

Quelle surface couvre vos cinq purificateurs ?

Nous avons équipé chacune de nos salles d'intervention. Une approche « fractionnée », il existe des dispositifs qui permettent de traiter des volumes d'air beaucoup plus important, mais je trouve que c'est plus facile d'en mettre un par salle. Dans les blocs opératoires, j'ai opté pour les machines les plus performantes « H13 », qui sont très avancées - grade médical + - avec systèmes de piégeage du virus. Dans les salles de prothèse dentaire se trouvent des appareils plus simples. Nous réfléchissons par ailleurs à aussi en disposer au secrétariat et en salle d'attente, en somme partout où l'on accueille du public.

Comment cette organisation s'inscrit-elle dans votre exercice, au quotidien ?

Quand on opère, on fait tourner la machine en mode normal, et entre chaque patient on passe en réglage très haut débit d'air pour un renouvellement complet avant le nouveau patient. De manière plus globale, tout cela est un élément de plus dans notre arsenal anticontamination. En tout cas, nous continuerons à filtrer en permanence même si le SARS-CoV2 devait disparaître un jour. Il restera tous les autres agents infectieux à purifier !

Ces appareils sont-ils visibles par les patients, est-ce un plus pour la communication ?

Assurément. Nous avons mentionné avoir investi dans les purificateurs sur notre site web, et les certificats de filtration sont affichés en salle d'attente. C'est très important car cela rassure les patients et aussi toute l'équipe. C'est une marque de considération envers nos salariés : nous nous soucions de leur sécurité.

Peut-on selon vous se passer de système de filtration désormais ?

Non, je pense que cela devrait même être obligatoire dans les professions où l'on travaille en bouche, à cause l'aérosolisation inévitable dans certains soins. Que l'air soit filtré, c'est la moindre des choses envers nos patients et notre personnel !

Propos recueillis par François Gleize

Démarrez votre transformation numérique. Avec le support de KaVo.

Scanner Intra-oral KaVo X 500



Avec le support d'une marque reconnue pour sa qualité et ses performances, le scanner intra-oral KaVo X 500 est une solution simple mais puissante, prise en charge par une intégration en un seul clic dans DTX Studio™ Clinic afin de réaliser des diagnostics et des plans de traitement avancés.



La marque KaVo signifie également que nous pouvons garantir une assistance et un service de pointe. Avec une équipe de formateurs cliniques, de techniciens de terrain et notre support clients, nous vous accompagnons à chaque étape de l'utilisation de votre produit.



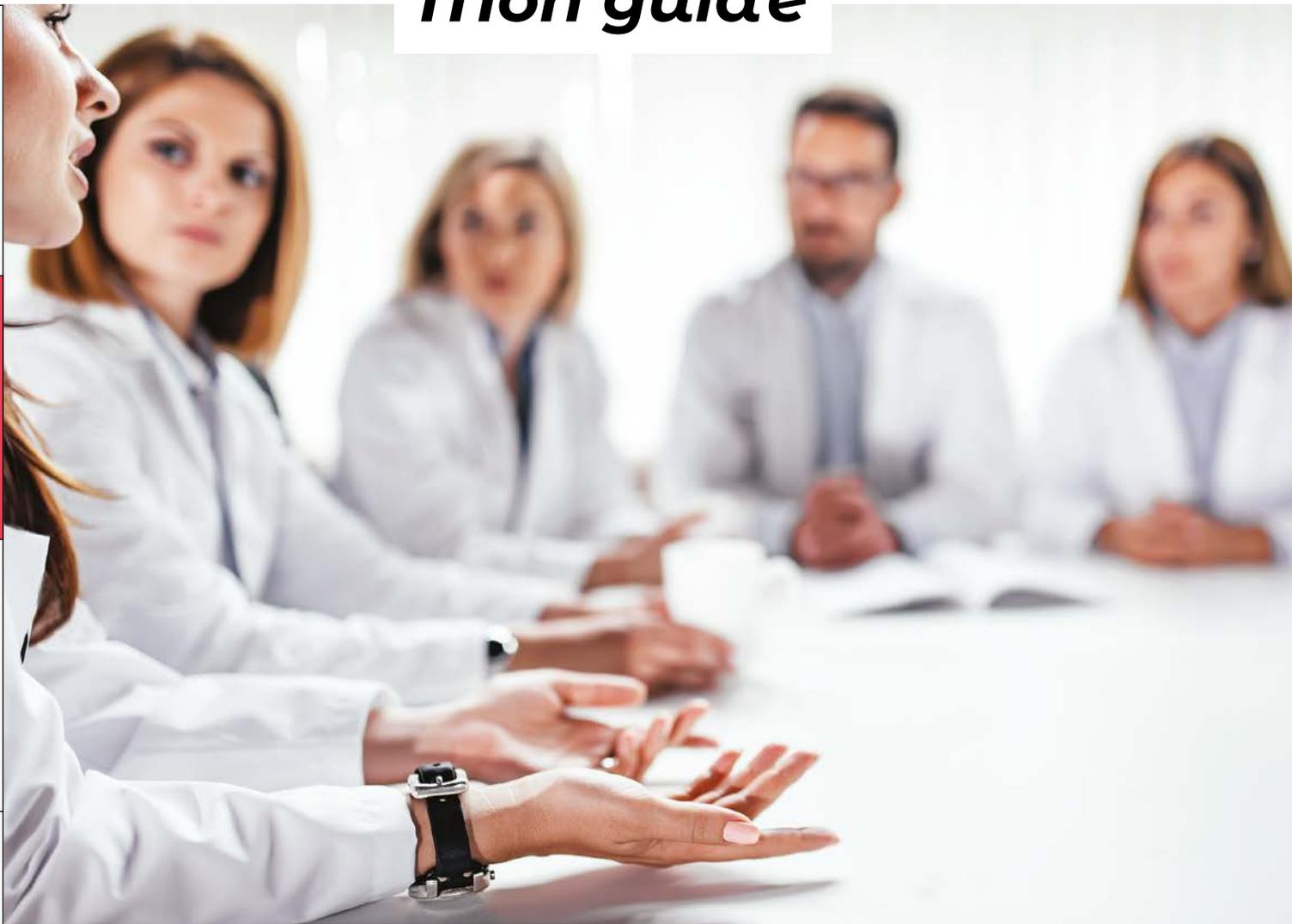
Notre travail ne s'arrête pas là, le KaVo X 500 est validé pour les traitements numériques avec une large gamme d'aligneurs et d'implants, en particulier avec les aligneurs transparents Ormco™ Spark™ *et les systèmes d'implants Nobel Biocare™.



Pour en savoir plus visitez notre site internet www.kavo.fr
ou écrivez nous à marketing.france@kavokerr.com

KAVO

IMAGING



Mettre en place des réunions efficaces

DANS NOS PETITES STRUCTURES OÙ L'ON ÉCHANGE TOUT AU LONG DE LA JOURNÉE, L'ON EST PARFOIS DUBITATIF QUANT À L'UTILITÉ DES RÉUNIONS... LEUR RÉPUTATION D'INUTILITÉ EN FONT LE PARENT PAUVRE DU MANAGEMENT AU CABINET. ET SI L'ON EN FAISAIT UN VÉRITABLE OUTIL D'EFFICACITÉ ?

PAR GUYLAINE MASINI

Plus l'entreprise est de taille importante, plus les réunions sont longues et nombreuses ; bonne nouvelle nos entreprises sont plutôt de petites tailles, mauvaise nouvelle, c'est la raison pour laquelle nous nous affranchissons trop facilement de cet outil de management pourtant essentiel qu'est la réunion. La réunion est pourtant nécessaire à la bonne marche du cabinet dentaire : elle permet de faire passer les messages forts, de motiver, de créer de la cohésion, de fédérer autour d'un projet, d'amener les membres de l'équipe à échanger sur un sujet ou se nourrir de l'expérience des autres. Elle évite les malentendus et approximations : elle améliore tout simplement la performance du cabinet ! Il convient pour cela d'organiser des réunions véritablement efficaces.

Un ordre du jour précis

Organiser une réunion ne consiste pas seulement à rassembler l'équipe autour d'une table pendant une durée donnée ! Pour être efficace, une réunion doit répondre à un objectif précis et ne doit être planifiée que si elle est nécessaire. Lorsqu'elle vise simplement à informer, une réunion ne doit être prévue que si le manager estime que les informations risquent de provoquer des réactions au sein de son équipe et qu'il désire leur donner l'occasion de formuler leurs remarques ou objections et d'y répondre, sans délais. Si un praticien décide de renouveler son site Internet, de désormais changer les horaires d'ouverture, de tester un nouveau laboratoire de prothèse, de développer son activité en ouvrant un troisième fauteuil à un collaborateur... il peut organiser une réunion pour en informer l'équipe du cabinet.

Impliquer les participants

Définir clairement les objectifs d'une réunion permet d'établir l'ordre du jour qu'il est souhaitable de décliner de manière claire et concise, en précisant les sujets abordés (formations pour l'année, changement de protocoles, nouvelle embauche...). Il est possible d'afficher le document préalable à la réunion dans la salle de pause, sur le tableau d'affichage prévu à cet effet ou de l'envoyer par e-mail. On déplore souvent la passivité des participants qui arrivent, dans le meilleur des cas, avec un bloc-notes et attendent de recevoir les consignes du praticien. Alors que le secret d'une réunion réussie tient dans l'implication de ses participants... et dans leur préparation en amont. Tous les présents doivent avoir un réel intérêt à prendre part à la réunion, seule garantie contre les attentions « flottantes » de certains participants. Si une assistante clinique ne gère jamais l'accueil des nouveaux patients, la convoquer à une réunion sur les protocoles administratifs risque de l'ennuyer et donc de perturber l'ensemble de la réunion (idem inviter une assistante administrative à la prise en main d'un nouveau stérilisateur sera contreproductif).

Mettre en place un travail collectif au cabinet par Céline Sorange

Ensemble, en atelier, tous les participants du groupe avancent par agglomérations et transformations permanentes « en marchant ». Chacun est libre, légitime et invité à donner son avis... et valider les propositions avancées.

On entend par « travail collaboratif », le travail réalisé en commun par plusieurs personnes qui sont d'accord (plus ou moins parfois !) pour mutualiser à la fois leurs connaissances et leurs compétences et qui s'organisent et coordonnent leurs actions pour obtenir un résultat dont ils seront in fine collectivement responsables. Le travail collaboratif est la convocation de l'intelligence collective grâce à une mise en commun des connaissances et compétences pour en finalité obtenir la co-création d'un bien, d'un service, d'un avantage ou autre. Les outils nécessaires se ramènent souvent simplement... aux feutres et aux post-it !

En trois étapes, les projets mettant en œuvre l'intelligence collective demandent :

- 1/ de définir un objectif (par exemple en RH : l'attribution de primes annuelles)
- 2/ de donner un cadre : un lieu, une durée, des participants, un animateur/facilitateur
- 3/ d'adopter un comportement idoine : vouloir (et savoir) coopérer

Contrairement aux organisations plus traditionnelles où la hiérarchie reste au centre et au sommet, le principe fondamental du travail collaboratif est de placer tous les acteurs du groupe de travail d'égal à égal. « *Il n'y a plus de hiérarchie dans un travail collectif mais de l'horizontalité au service exclusif du projet*, précise Céline Sorange. *Si les premières minutes peuvent être un peu hésitantes, le facilitateur RH donne un cadre et une méthodologie inspirée des outils de l'intelligence collective pour que puisse pleinement se libérer la créativité de tous. C'est la confiance et la bienveillance, le partage à la fois des informations et des connaissances qui feront émerger de nouvelles solutions.* »

*** Céline Sorange est coach, DRH externalisée et fondatrice de Tribu-RH / tribu-rh.fr**

Les réunions permettent de faire passer les messages forts, de motiver, de créer de la cohésion...

Pourquoi vient-on aux réunions à reculons ?

- Parce qu'on ne sait pas pourquoi on est là / solution : donner un ordre du jour... et le respecter !
- Parce qu'on ne sait pas ce que l'on doit faire après / solution : donner des objectifs clairement définis,
- Parce que l'on improvise / solution : être prévenu et se préparer (animateur comme participants)
- Parce que c'est toujours la même personne qui parle / solution : donner la parole et désigner parfois des animateurs qui ne sont pas le chirurgien-dentiste !

Gérer les collaborateurs récalcitrants

Un collaborateur qui manifeste des signes d'impatience ou d'ennui ne doit pas être ignoré ! Si l'ennui qu'éprouve l'assistante provient d'un sentiment de mise à l'écart et de non-implication à la discussion, le manager doit y remédier tout de suite en l'invitant à prendre la parole et en la sollicitant régulièrement au cours de la réunion. Une réunion n'est pas un règlement de comptes. En cas de conflit direct, le dirigeant doit proposer de régler le problème hors du cadre de la réunion sauf si cela concerne directement l'objet de la réunion et donne l'occasion de crever l'abcès (et si également tout le monde est concerné !).

Venir parfaitement préparé

L'ennemi incontestable des réunions reste sans conteste l'improvisation. Le succès d'une réunion tient à sa préparation : prévenir ses collaborateurs à l'avance de la tenue de la réunion, communiquer un ordre du jour précis ainsi que ce qui est attendu de leur part. Si l'on veut ajouter un nouveau prestataire en prothèses esthétiques, en informer l'assistante pour qu'elle puisse faire le tour des laboratoires de la région (ou au-delà) pour établir une short-list et présenter une comparaison constructive (réputation, numérique, délais, tarifs, etc.).

Réserver un lieu dédié aux réunions

Il est fréquent dans les cabinets d'échanger des informations entre deux portes ou entre deux patients dans la salle de soins. Le cadre où se déroule la réunion a pourtant une importance qu'il ne faut pas négliger. Si une réunion exceptionnelle venait à durer longtemps (comme un mini-séminaire), il convient naturellement de penser à aménager des pauses, au minimum toutes les 1 h 30 et d'en informer les participants pour éviter les interruptions. Lors d'une réunion, même si cela semble difficile et/ou artificiel, les barrières hiérarchiques doivent tomber, chacun devant pouvoir librement s'exprimer et proposer des idées, sans crainte (voir encadré, Le travail collectif : comment ça marche ?).

Et pour finir... « Qui fait quoi ? »

Il est important de savoir conclure une réunion et de donner des actions à mener, sous peine de voir les bonnes idées rester lettres mortes. Il convient de résumer, oralement dans un premier temps, les décisions arrêtées ainsi que les missions de chacun et, éventuellement, les points encore en discussion qui feront l'objet d'une prochaine réunion. Chacun devant quitter la réunion avec les idées plus claires qu'en y entrant ! ●

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



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



Rapidité et simplicité de transmission au laboratoire via l'adresse cfao@madeinlabs.com



Précision et adaptation en bouche inégalées



Support de votre prothésiste expert



Risques de contaminations limités

MADE IN LABS VOUS OFFRE 150 €*
avec le code **DIGITAL2020** (à mentionner lors de votre commande)

WWW.MADEINLABS.COM

0 800 11 30 11

Service & appel
gratuits

6 conseils pour adopter la caméra optique



AVANCÉE TECHNOLOGIQUE INCONTESTABLE, LA CAMÉRA OPTIQUE VOUS PERMET DE COMMUNIQUER VIA LE NUMÉRIQUE AVEC VOTRE PROTHÉSISTE ET DE RÉALISER DES TRAVAUX PARFAITEMENT AJUSTÉS À LA BOUCHE DE VOS PATIENTS. MAIS POUR L'ADOPTER, IL FAUT ACCEPTER DE CHANGER SES PRATIQUES.

PAR CLAIRE MANICOT

1-Sortez de votre zone de confort

Sur les bancs de l'université, vous avez appris à faire des empreintes conventionnelles et vous avez derrière vous des années de pratique... La dilution des poudres d'alginates, le malaxage des silicones à bonne température, l'insertion du porte-empreinte en bouche, puis la délicate désinsertion, vous connaissez par cœur... Les publications, communications et congrès louent les atouts de la caméra optique mais vous hésitez. « *Il faut accepter de changer de manière de travailler, c'est un peu la même démarche que celle du chirurgien digestif qui passe de la laparotomie à la coelioscopie* », explique Sébastien Abin, orthodontiste à Nueil-les-Aubiers (79). Prenez le temps, renseignez-vous car, pour être efficace, tout changement de pratique demande un effort et une réelle adhésion.

2-Découvrez les avantages de l'empreinte optique

« Une empreinte optique est plus fiable qu'une empreinte conventionnelle, estime Marie-Charlotte Russon, chirurgien-dentiste à Fontainebleau (77). Il n'y a pas de risque de contamination, pas de déformation liée au transport ou aux changements de température. Enfin, c'est surtout un gain de temps. » Et pour cause, il n'y a plus qu'à mettre un écarteur dans la bouche du patient, balayer les dents avec la caméra et envoyer un fichier par voie numérique à son prothésiste. Plus besoin de préparer le matériau, de l'insérer en bouche, d'attendre un temps de prise puis de désinsérer le porte-empreinte. Sans compter qu'on ne fait jamais une seule empreinte conventionnelle, on ajoute au moins l'empreinte de l'arcade antagoniste. Enfin certaines étapes n'auront plus lieu d'être: la préparation du colis et le transport par coursier au laboratoire.

3-Prenez le temps de choisir votre modèle

« Vous avez deux types de produits, des caméras tout-terrain performantes et simples d'utilisation à 35 000 - 40 000 € et des modèles entrée de gamme à 15 000 - 20 000 € moins maniables, qui demanderont un apprentissage plus long », fait remarquer Jeff Farbiarz, prothésiste et président du laboratoire LDA. Mieux vaut parfois différer un achat plutôt que de se retrouver avec une caméra décevante qu'on finira par délaisser. On préférera des pièces à main légères, à peine plus grosses qu'un stylo, munies d'un éclairage homogène. Si aujourd'hui la technologie par balayage rapide a détrôné celle par clichés successifs, on vérifiera la rapidité d'exécution c'est-à-dire le temps nécessaire pour relever une empreinte (zone préparée, zone antagoniste et rapport interarcade). On délaissera par ailleurs les dispositifs nécessitant un poudrage, qui, ceci dit deviennent rares sur le marché. Les autres critères à prendre en compte seront notamment:

- la performance du système optique: résolution, phénomène de déviation plus ou moins important selon les modèles, algorithmes utilisés pour le traitement de l'image,
- la présentation: chariot portatif avec clavier et écran intégrés ou caméra en branchement USB sur ordinateur portable,



DR MARIE-CHARLOTTE RUSSON

Omnipraticienne
Fontainebleau (Seine-et-Marne)

« Une empreinte optique est plus fiable qu'une empreinte conventionnelle »

Au sein de notre cabinet de trois associés, en janvier 2020, nous avons fait l'acquisition d'une caméra optique avec laquelle je réalise toutes mes empreintes. Et je ne reviendrai pas en arrière! Cela demande un temps d'apprentissage mais la manipulation est très intuitive. C'est un peu comme avoir un smartphone en mains, même sans mode d'emploi, on arrive très vite à s'en servir. Je devais avoir une formation dispensée par le fournisseur mais, en raison de l'épidémie de Covid-19, elle n'a pas eu lieu. D'une certaine façon, c'est le prothésiste qui m'a guidée. Le travail est devenu encore plus collaboratif qu'avant et nous gagnons ensemble de la précision.

L'empreinte optique est plus fiable qu'une empreinte conventionnelle moulée en bouche qui peut se déformer pour de multiples raisons. En dentisterie restauratrice, la caméra permet de faire des empreintes sous champ opératoire, ce qui permet de délimiter très précisément les dents à restaurer, sans saignement.

C'est aussi une révolution pour l'implantologie car on peut « matcher » l'empreinte optique avec un cliché radiographique numérisé. En fusionnant les images, je détermine le positionnement de la future prothèse et des axes implantaire et j'envoie le fichier numérique correspondant à mon laboratoire qui pourra réaliser, avec une imprimante 3D, un guide chirurgical. De cette manière-là, la pose de l'implant sera facilitée et la prothèse parfaitement ajustée.



© istock / henatchidi

« La caméra facilite la relation avec le patient en matérialisant à l'écran un plan de traitement. Il m'arrive de réaliser une empreinte optique pour faire de la prévention. »

Louis Toussaint, chirurgien-dentiste

- le système ouvert ou non de la caméra (fichiers exportables au format standard utilisables par différentes usines en laboratoire),
- les qualités de l'interface graphique (finesse du maillage, couleur ou monochrome),
- la compatibilité avec votre scanner et l'équipement de votre prothésiste,
- le coût et les modalités de paiement (achat, location, leasing),
- les frais annexes : mise à jour des logiciels, maintenance, assurance, facturation ou non des modèles par le laboratoire. Adressez-vous à un revendeur qui assure un suivi et la maintenance du matériel. Demandez-lui aussi de vous faire des

démonstrations et de vous prêter du matériel à l'essai pour quelques semaines. « Je loue une caméra, les logiciels sont mis à jour régulièrement et si elle tombe en panne, elle est remplacée dans les 48 heures », déclare Jean-Eric Lachaux, chirurgien-dentiste et implantologue à Paris. Enfin, n'oubliez pas de contacter vos prothésistes habituels qui seront de précieux conseils s'ils ont mis en place un flux numérique. S'ils ne travaillent qu'à partir d'empreintes conventionnelles et veulent s'en tenir là, contactez d'autres laboratoires. « Ces deux dernières années, nous constatons un véritable essor du numérique, 50 % des empreintes que nous recevons sont numériques, continue Jeff Farbiarz. Mais utiliser une caméra ne se fait pas en un claquement de doigts, nous proposons un véritable service client, aux chirurgiens-dentistes en les accompagnant dans l'utilisation de leur nouveau matériel, ce qui les encourage et leur fait gagner du temps. »

4-Prévoyez un temps d'apprentissage

« J'ai acheté une caméra il y a quelques mois mais je ne l'ai pas utilisée systématiquement et je manque de pratique, reconnaît Yann Gauduchon, chirurgien-dentiste à Paris. Ce n'est pas si aisé de manœuvrer la caméra tout en contrôlant les images à l'écran. Il est important de s'accorder un temps d'apprentissage. » La caméra enregistre uniquement ce qu'elle voit, ce qui nécessite de bien sécher la zone et de bien définir les limites marginales. Et Marie-Charlotte Russon d'ajouter : « Il est nécessaire d'utiliser du fil éverseur autour des préparations. » Jean-Eric Lachaux témoigne : « J'ai commencé à me servir d'une caméra il y a deux ans et demi, avec des restaurations d'une seule dent puis progressivement de plus grande étendue. »

5-Soyez acteur de la révolution numérique

Tous les praticiens qui adoptent la caméra sont unanimes, celle-ci révolutionne leurs pratiques. Fini l'archivage encombrant des empreintes conventionnelles dans des boîtes hermétiques numérotées. Les transferts de données avec le laboratoire s'accélèrent... Le nombre de rendez-vous pour poser une prothèse se réduit. Mais surtout la qualité est au rendez-vous, le positionnement des couronnes, des dispositifs d'orthodontie ou des implants est plus précis. « La caméra facilite aussi la relation avec le patient en matérialisant à l'écran un plan de traitement, elle permet aussi de suivre l'évolution de l'état dentaire avec images avant/après, estime Louis Toussaint, chirurgien-dentiste à Orgeval (78). Il m'arrive de

réaliser une empreinte optique pour faire de la prévention, sur le plan parodontal ou dans le cas de contextes érosifs liés à l'ingestion excessive de boissons acides par exemple, un véritable fléau actuellement. » Enfin, la caméra est le premier pas pour développer la conception et fabrication assistée par ordinateur. « Aujourd'hui, notre cabinet est passé au tout numérique pour 80 % de l'activité, ce qui réduit nos coûts et nous permet de proposer des tarifs avantageux à nos patients, informe Jean-Eric Lachaux. Les bridges provisoires, les guides pour implants sont faits avec des imprimantes 3D. 80 % de nos prothèses sont faites en zircone monolithique avec des machines-outils, les patients sont satisfaits même pour des dents situées à l'avant. » Les usineuses ne peuvent façonner des prothèses en céramique, matériau encore inégalé en termes de rendu esthétique mais les prothésistes contournent la difficulté. « Nous réalisons un maquillage de surface de toutes les couronnes pleines qui sortent de nos usineuses, confie Jeff Farbiarz. Le "full numérique" représente 30 % de notre production, les couronnes stratifiées en céramique 70 %. Celles-ci sont montées sur une armature réalisée en 3D puis usinée ou réalisée en microfusion. Mais dans tous les cas, il y a le savoir-faire du prothésiste qui monte la poudre de céramique à partir d'un modèle. Il y aura toujours une place pour l'artisanat. » Certains praticiens expriment par ailleurs une réserve en cas de restauration de grande étendue. « Pour les restaurations d'arcade complète en particulier sur implants, en raison des risques de déformation liés à l'acquisition numérique, les empreintes conventionnelles au plâtre restent le gold standard en termes de reproductibilité et de passivité de la prothèse définitive », précise Louis Toussaint.

6-Engagez-vous dans un travail collaboratif

Le temps est révolu où praticien et prothésiste travaillaient chacun dans leur coin, avec pour seul échange la fiche de laboratoire. « Nous communiquons en temps réel avec les prothésistes via un groupe Whatsapp et deux fois par an, nous nous rendons sur place au laboratoire », explique Jean-Eric Lachaux. Le métier de prothésiste est en train de changer, l'artisan se convertit en informaticien spécialisé. Dans les cabinets, l'organisation change, certains embauchent des salariés ayant des compétences digitales, d'autres délèguent la prise d'empreintes aux assistantes dentaires. C'est indéniable, le numérique bouscule les habitudes et les organisations. ●



**DR SÉBASTIEN
ABIN**

Orthodontiste
Nueil-les-Aubiers (Deux-Sèvres)

« Je n'ai plus de problème de stockage des moulages »

Avant d'avoir une caméra numérique, je louais un garage pour stocker les centaines de moulages d'étude et de fins de traitement réalisés chaque année car nous avons l'obligation légale de les conserver pendant 20 ans, ils font partie des dossiers patients.

Depuis désormais quatre ans, je conserve mes moulages numérisés sur disque dur, plus besoin d'agrandir le garage. En plus, je fais l'économie de l'achat des matériaux nécessaires aux empreintes conventionnelles et du coût des modèles facturés par le laboratoire. La caméra numérique, c'est rentable immédiatement quand on pratique l'orthodontie.

Dans notre cabinet, nous sommes trois praticiens sur huit à avoir investi ensemble dans la caméra optique et nous sommes même en train de créer un pôle digital, nous allons embaucher un prothésiste en apprentissage et un informaticien. Nous continuerons à sous-traiter la production des produits les plus complexes à des laboratoires qui possèdent le matériel et les compétences pour leur réalisation.

Mais pour les cas simples, nous gagnerons du temps en produisant sur place certains dispositifs ou en configurant la plus grande partie des plans de traitements sur ordinateur. Cela nous permettra de limiter le temps passé au fauteuil tout en gardant le contrôle des travaux effectués et en bénéficiant des formidables avancées technologiques. Je souhaite très rapidement développer le collage indirect assisté par ordinateur, avec positionnement virtuel des attaches, cela permet de les insérer en une seule fois, par l'intermédiaire d'une gouttière et de garantir un positionnement optimal.



Les SEL : 30 ans déjà !

À L'HEURE OÙ LA LOI CRÉANT LES SOCIÉTÉS D'EXERCICE LIBÉRAL (SEL) VA FÊTER SON 30E ANNIVERSAIRE, QU'EN EST-IL AUJOURD'HUI APRÈS L'EFFERVESCENCE DES DÉBUTS ?

PAR ANAÏS BAYLE-BERNADOU

Petite révolution lors de sa création, la Société d'Exercice Libéral, dite SEL, s'est progressivement implantée dans le paysage juridique français.

La naissance des SEL

Si les commerçants ont très tôt éprouvé la nécessité de mettre en commun des capitaux et de se regrouper, tel n'a pas été le cas des professionnels libéraux. En effet, la nature même des activités qu'ils exercent – avocat, médecin, chirurgien-dentiste, notaire – est a priori assez éloignée des considérations mercantiles, notamment tournée vers des notions de santé ou de justice.

Pour autant, et tel qu'il en ressort des différents débats

parlementaires, les professionnels libéraux ont, depuis la première moitié du XXe siècle, progressivement exprimé le besoin de pouvoir se regrouper pour l'exercice en commun d'une même profession.

C'est ainsi qu'outre l'association autorisée en 1954, et la Société Civile Professionnelle (SCP) instituée en 1966, les membres des professions libérales réglementées ont pu, à compter de l'entrée en vigueur de la loi n° 90-1258 du 31 décembre 1990, constituer des sociétés commerciales de capitaux.

Ces structures, dénommées sociétés d'exercice libéral (SEL), sont :

- La Société d'Exercice Libéral à Responsabilité limitée (SELARL) reprenant le régime des Sociétés à responsabilité limitée (SARL) ;
- La Société d'Exercice Libéral à Forme Anonyme (SELAFA) qui reprend, sous des modalités particulières, les caractéristiques de la société anonyme (SA) ;
- la Société d'Exercice libéral en Commandite par Actions (SELCA) qui découle de la société en commandite par actions (SCA) ;
- Et depuis 2001, la Société d'Exercice Libéral par Actions Simplifiée (SELAS) soumise pour l'essentiel au régime des Sociétés par Actions Simplifiée (SAS).

Un décret du 29 juillet 1992 est venu compléter les dispositions légales applicables à l'exercice en commun de la profession de chirurgien-dentiste sous forme de société d'exercice libéral.

La dernière évolution de taille a été la possibilité de constituer des sociétés dites holding, appelées Sociétés de Participations Financières de Professions Libérales (SPFPL). Bien que légalement possible depuis la loi MURCEF du 11 décembre 2001, la constitution de société holding n'a été possible qu'à partir de 2012 sous la pression des juges du Conseil d'État en 2012.

La montée en puissance des SEL

Mutualisation des coûts, flexibilité dans l'organisation du travail, partage des risques, les raisons qui ont progressivement poussé les praticiens à vouloir s'associer sont nombreuses.

Il a donc fallu trouver une structure juridique pour porter cette volonté d'association. La SCP a été la première structure autorisée et a donc connu un certain succès. Cependant, elle présente divers inconvénients (Règles de détention de capital restrictives, fiscalité par principe peu avantageuse, responsabilité illimitée de ses associés, etc.) qui l'ont rendue désuète depuis la création des SEL.



Qu'est-ce qu'une SEL ?

Une Société d'exercice libéral (SEL) est une société commerciale dite de capitaux. Pour les chirurgiens-dentistes, la SEL prend presque toujours la forme d'une Société d'Exercice Libéral à Responsabilité limitée (SELARL).

Il s'agit d'une société soumise aux dispositions du Code de commerce applicables aux SARL, sous réserve des spécificités de la loi de 1990 et du décret de 1992.

Bien qu'ayant une activité et un objet social civil, une SELARL est une société commerciale par la forme.

Il s'agit en outre d'une structure d'exercice. Cela signifie que c'est elle, par l'intermédiaire de son ou ses associés, qui exerce la profession de chirurgien-dentiste. C'est elle qui est « propriétaire » de la patientèle et de l'intégralité des moyens nécessaires à l'exercice de l'activité (droit d'occupation des locaux, matériel, etc.). Elle est la seule à pouvoir employer des salariés et un collaborateur.

Ses associés sont quant à eux propriétaires des parts composant son capital. Dans tous les cas, ils doivent être, directement ou indirectement, chirurgiens-dentistes. Il peut s'agir soit d'associés exerçants dès lors qu'ils exercent leur profession ou sein de la société, soit d'associés extérieurs ou investisseurs.

La société peut également être constituée d'un seul associé exerçant (société d'exercice libéral unipersonnelle).

En pratique

Avant tout passage en SEL, il est essentiel de réaliser des budgets prévisionnels d'activité chiffrés en BNC et en SELARL. Le praticien peut ainsi comparer les deux modes d'exercice et faire son choix en toute connaissance de cause.

Nota Bene :

Une SELARL ne doit pas être confondue avec une SCM.

Une Société Civile de Moyens (SCM) est une société ayant uniquement pour objet la mise en commun des moyens nécessaires à l'exercice de l'activité. Ce n'est donc pas une société d'exercice, les patientèles restant attachées aux associés de la SCM qui gèrent leur structure comme ils l'entendent. En revanche une SELARL peut être directement associée d'une SCM, de sorte qu'il est possible de constituer des SEL (à associé unique ou avec une pluralité d'associés) elles-mêmes associées d'une SCM au sein de laquelle seront mis en commun les moyens nécessaires à l'exercice de l'activité de chirurgien-dentiste.

Chaque structure présente son intérêt et son utilité. Le choix de la forme juridique dépendra de la finalité et du degré d'association souhaités.

Si l'instauration des SEL a été une réelle révolution dans le milieu des professions libérales réglementées, en ce qu'elle offrait enfin un réel outil juridique et fiscal au service de ces professionnels, elles ont, pendant longtemps, été ignorées par la majorité des praticiens qui trouvaient ce mode d'exercice trop complexe et coûteux.

Cela étant, sous l'influence de leurs conseillers juridiques et fiscaux, l'on constate depuis plusieurs années un réel engouement des chirurgiens-dentistes, et notamment des plus jeunes, pour le recours aux SELARL.

Les avantages de l'exercice en SEL

Les intérêts du recours à une SEL sont nombreux et couvrent diverses situations.

Nous pouvons notamment citer : la limitation de la responsabilité du praticien aux seuls actes professionnels, l'ouverture du capital à des confrères investisseurs, la limitation de l'imposition du praticien à ses seuls revenus et non à l'intégralité de son bénéficiaire, ou encore les possibilités multiples de transmission du cabinet.

Une imposition limitée

En effet, en exerçant en SELARL, un praticien peut adapter sa rémunération en fonction de ses besoins. Ainsi l'impôt sur le revenu et les charges sociales ne sont pas assis sur l'ensemble du bénéfice qu'il réalise mais uniquement sur les sommes qu'il a réellement perçues.

Les bénéfices non appréhendés par le praticien sont simplement taxés à l'impôt sur les sociétés et placés en réserve dans la société. La société peut ainsi réaliser des investissements en matériels, équipements ou personnel, ou simplement conserver ses sommes en trésorerie.

Un outil d'acquisition de patientèle

En effet, en cas d'acquisition d'une patientèle, le chirurgien-dentiste souscrit un emprunt pour la financer. Sauf faibles montants, le recours à une SEL sera alors nécessaire voire conseillé par le banquier lui-même.

Pour rembourser cet emprunt, le praticien individuel percevra au titre de son BNC les sommes nécessaires au remboursement du capital et devra s'acquitter des charges sociales (soit autour de 35 %) et de l'impôt sur le revenu y afférents (généralement au taux marginal de 30 %, voire 41 %).

À l'inverse, dans le cas d'une SELARL soumise à l'impôt sur les sociétés, l'emprunteur sera la SEL directement. Les sommes servant au remboursement du capital n'auront pas à transiter par le patrimoine personnel du praticien ; elles ne seront ni fiscalisées, ni chargées à ce titre.

Le frottement fiscal sera limité au taux de l'impôt sur les sociétés, soit 15 % jusqu'à 38 120 € de bénéficiaires, et 28 % au-delà. De surcroît, aucune charge, cotisation sociale ou retraite ne sera due sur ces sommes.

En exerçant en SELARL, un praticien peut adapter sa rémunération en fonction de ses besoins.

Un outil de transmission

Le praticien exerçant en SELARL, souhaitant partir à la retraite, peut intégrer progressivement son successeur au capital de la société en lui cédant progressivement les parts qu'il détient au capital.

Le jeune praticien a ainsi l'assurance d'être accompagné par le chirurgien-dentiste fondateur et de bénéficier d'un report de sa patientèle.

Le repreneur aura peut-être intérêt à constituer une société holding (SPFPL) pour faire porter l'emprunt.

La vente à soi-même ou OBO (Owner Buy-Out)

À l'heure où il est de plus en plus difficile de transmettre son cabinet, l'opération de vente à soi-même permet au praticien exerçant en BNC de constituer une SEL à l'effet de lui racheter son propre cabinet.

L'opération est la suivante : un praticien constitue une SEL dont il est associé unique qui lui rachète sa patientèle au juste prix. Le prix de cession est payé grâce à un emprunt souscrit par la SEL.

Le praticien devra acquitter l'impôt sur la plus-value y afférent, soit 30 % de la différence entre le prix de cession et l'éventuel prix d'acquisition. Le solde pourra lui permettre de se désendetter personnellement, de se constituer une épargne en vue de sa retraite ou d'acquérir des biens immobiliers de rendement. Cela étant si la SEL est un excellent outil encore largement sous-utilisé, elle n'est pas adaptée à toutes les situations. Tel sera notamment le cas d'un jeune praticien qui s'installe sans avoir à réaliser d'importants investissements. La constitution d'une SELARL lui fait perdre la possibilité de recourir ultérieurement à une opération de vente à soi-même. De la même façon, un praticien s'installant dans un cabinet pour une durée limitée ou avec de faibles revenus n'aura pas forcément intérêt à recourir à une SELARL. ●

Les idées du

DR EDMOND BINHAS



Optimiser sa communication grâce aux scripts

CE QU'IL FAUT FAIRE

• Rédiger des scripts

Pour éviter l'approximation, ne laissez pas votre équipe seule ! Proposez-lui des scripts. Profitez des réunions d'équipe pour lister tous les cas que vous pouvez rencontrer lors d'un rendez-vous et déterminez ensemble le cadre du discours à tenir pour chacune de ces situations. Ce travail collaboratif permettra à votre équipe de se sentir moins stressée face aux situations compliquées.

• Créer de la proximité

Choisir les mots justes a une importance considérable lorsque vous vous adressez à vos patients. Par exemple, en utilisant le « nous » à la place du « je » vous leur permettez de sentir l'esprit d'équipe qui règne au sein du cabinet. Pensez également à toujours vous mettre à la place des patients et accordez-leur toute votre attention lorsque vous vous adressez à eux.

• Valoriser « les bénéficiaires patients »

Lorsque vous rédigez les scripts, il est nécessaire d'insister sur les bienfaits des traitements que vous proposerez aux patients. Soyez à l'écoute de ce qu'ils souhaitent vraiment. Ayez toujours à cœur de répondre à leurs attentes.

CE QU'IL NE FAUT PAS FAIRE

• Utiliser des expressions négatives

Ces tournures de phrases trahissent le manque d'intérêt que vous accordez à vos patients. En effet, si vous vous mettez à leur place, et si vous concentrez sur ce qu'il est possible de faire, vous proposerez des alternatives pour solutionner leur demande. En vous concentrant sur le positif, vous obtiendrez souvent une réponse positive. Soyez enthousiaste !

• Réciter son texte

Les scripts sont des guides pour vous et votre équipe. Ce ne sont pas des contraintes, bien au contraire ! Réciter mécaniquement n'aura pas l'effet escompté. Chacun des membres du cabinet doit s'approprier le texte et utiliser ses propres mots en adaptant le contenu à sa personnalité. Si vous récitez, votre patient s'en rendra compte immédiatement. Le naturel est très important pour faire passer vos messages.

• Improviser

Pour que les échanges soient spontanés et naturels, il est indispensable de s'entraîner encore et encore. Vous gagnerez en crédibilité. Organisez des jeux de rôles. Vous pourrez ainsi mémoriser plus facilement le texte. Cela permettra à votre équipe de se sentir plus à l'aise et d'anticiper la conduite à tenir !

Dans son dernier essai *La Tête, la Main et le Cœur; La lutte pour la dignité du statut social au XXI^e siècle**, l'influent penseur britannique David Goodhart met en lumière ce qu'avait d'injuste la hiérarchie des métiers d'avant-Covid.

La prédominance impudique de « la classe cognitive » (la Tête) – celle des diplômés issus de l'enseignement supérieur au sein des sociétés occidentales – se fait (faisait) au détriment des métiers qui font appel à la sensibilité et/ou à l'habileté physique (le Cœur et la Main).

Cet ordonnancement est maintenant mis à mal par une crise sanitaire sans précédent et aux conséquences non encore totalement évaluées. En effet toutes ces professions du bas de l'échelle viennent de prouver leur utilité pendant la pandémie, ce qui leur a valu moult reportages télévisés et applaudissements éphémères... Goodhart prône la reconnaissance et la valorisation d'un éventail plus vaste de compétences humaines, et leur accès à un « prestige social » renouvelé.

Que va donc devenir la « méritocratie cognitive » qui s'était attribué la part du lion dans un concept d'ouverture mondiale et de liberté individuelle, affaiblissant conjointement les liens collectifs ? La mutation hiérarchique des statuts verra-t-elle le retour en force des valeurs du local, de la stabilité sociale et de la solidarité ?

L'omniprésence des experts et donc des travailleurs de « la Tête » (médecins, scientifiques spécialistes des vaccins ou d'épidémiologistes, tous surdiplômés) freinera sans doute cette évolution égalitaire, d'autant plus que le dédain populiste envers l'expertise en sciences dures est aujourd'hui presque annulé, du fait de son importance égoïstement vitale.

La médecine bucco-dentaire se situe à la confluence exacte de la Tête, de la Main et du Cœur.



SOCIÉTÉ

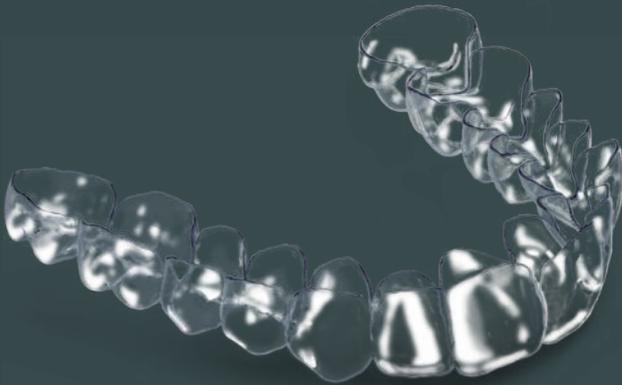
La Tête, la Main et le Cœur

Peut-on par conséquent estimer que la médecine libérale ne concentrera que des emplois sûrs ? Ce serait ignorer que l'économie de la connaissance n'a pas besoin d'être constamment alimentée en main-d'œuvre savante. Et ce sont précisément les aspects les plus systématisés du travail dans le domaine de la médecine qui seront, dans un futur proche, vulnérables à l'intelligence artificielle (algorithmes). La médecine bucco-dentaire fait exception à ce constat sévère, car elle se situe à la confluence exacte de la Tête, de la Main et du Cœur. Moyennant quelques arbitrages de pondération intelligente entre ses trois composantes, notre spécialité pourra toujours prospérer dans le même schéma organisationnel ou approchant. Les chirurgiens-dentistes doivent mesurer cette formidable opportunité et en faire bon usage. « Moins de cerveau et plus d'empathie » serait déjà un premier ajustement salutaire. ●

**La Tête, la Main et le Cœur - La lutte pour la dignité du statut social au XXI^e siècle* de David Goodhart, Éditions Les Arènes, 475 pages - 20,90 €.

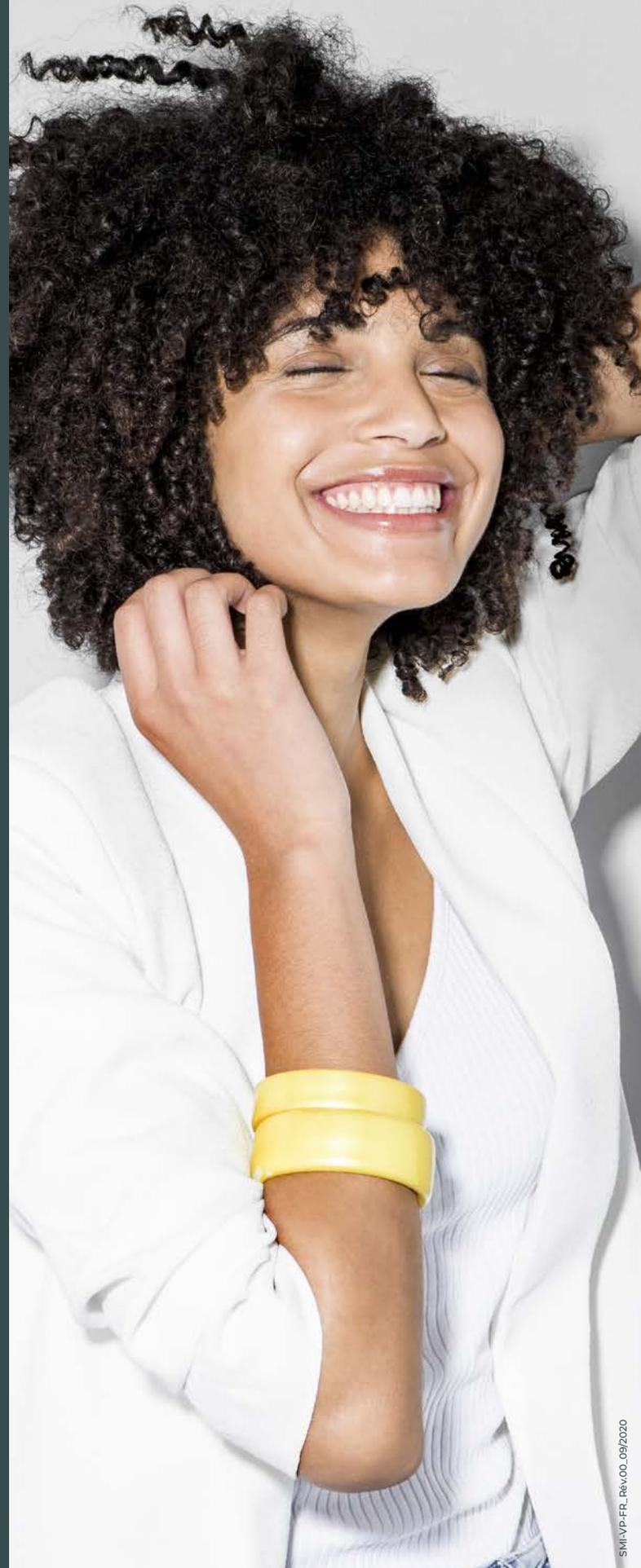
smilers®

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



Devenez partenaire
Smilers®

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



SMI-VP-FR_Rév00_09/2020



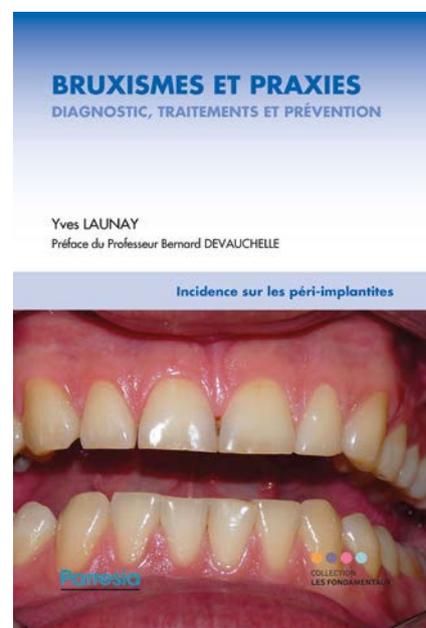
Vers quoi se tourne le dentaire ?

SOLUTIONS CABINET DENTAIRE VOUS INVITE DANS LE FUTUR ET IDENTIFIE CINQ DOMAINES DE LA PROFESSION EN MUTATION PROFONDE.

PAR RÉMY PASCAL

Bruxismes et praxies

Yves LAUNAY



136 pages, 60 euros, ISBN : 978-2-4904-8101-9

Le livre indispensable pour diagnostiquer le bruxisme

- ☞ Cet ouvrage de médecine dentaire propose des solutions concrètes pour tenter de se débarrasser du bruxisme.
- ☞ Ce livre lève le mystère sur ce phénomène et révèle l'étiologie de chacune des formes de bruxisme : sommeil et éveil.
- ☞ Il permet d'établir un diagnostic sûr et précis du bruxisme grâce au relevé de nombreux signes cliniques universellement connus mais dont l'interprétation était demeurée jusqu'à présent obscure.
- ☞ Il propose pour la première fois un choix de traitements spécifiquement adaptés à chaque forme de bruxisme ainsi qu'une stratégie de prévention simple et claire.

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

Pour se positionner dans les années à venir, il est utile de savoir quelles sont les transformations en cours dans le métier. Informé de ces changements, il vous appartient de projeter votre exercice dans les décennies futures. Car une chose est certaine, l'Histoire n'attend pas les retardataires.

1- Vers un regroupement des plateaux techniques

La nouvelle nomenclature en a été une illustration : la tendance est au plafonnement des tarifs. Parallèlement les coûts des plateaux techniques et la concurrence augmentent. Pour faire face à cette équation, les praticiens n'hésitent plus à se regrouper pour mutualiser leurs moyens mais aussi leurs compétences. Une tendance qui ne fait que se renforcer et qui pourrait bouleverser la valeur à la revente des petits cabinets de ville dans les années à venir. Nombre de chirurgiens-dentistes en début de carrière (ou épuisés par le poids des charges) appréhendent les regroupements sous l'angle de la réduction des charges : à plusieurs... on divise le coût de la secrétaire, de l'immobilier, du Cerec, etc. Effet parallèle, l'offre de soins du cabinet s'élargit et séduit une nouvelle patientèle. Le Grall pour certains étant de parvenir à réunir sur un même espace des praticiens aux expertises complémentaires. Attention, tout de même de ne pas créer une structure qui serait perçue comme une clinique dentaire impersonnelle qui annihilerait la relation de confiance acquise entre les praticiens et leurs patients.

2- Le numérique devient un levier de croissance

L'équipement numérique d'un cabinet dentaire représente un coût non négligeable mais il crée aussi des opportunités de croissance. Une imagerie 3D améliore l'identité du cabinet ainsi que votre efficacité. Présenter un cliché 3D au patient offre les conditions d'une meilleure communication et facilite par conséquent la prise de décision, avec à la clef un meilleur taux d'acceptation. Une image vaut mille mots... La plupart des laboratoires sont aujourd'hui équipés en CFAO, l'envoi d'empreintes numériques permet d'optimiser les délais, la reproductibilité et la qualité des traitements prothétiques. Et pour ceux qui →

veulent aller plus loin, une usineuse couplée avec un scanner intra-oral permet la production de prothèses unitaires dans des délais très courts avec une forte rentabilité. Le passage à la prise d'empreinte numérique entraîne une réduction des charges indirectes ou cachées : suppression des coûts liés à la préparation et expédition de l'empreinte, diminution du coût de réalisation et suppression du coût de la matière première. Moins de séances, c'est plus de rentabilité pour le praticien et plus de confort pour le patient. C'est aussi un moyen de se positionner face à la concurrence en se distinguant par la qualité et le confort des soins prodigués.

3- Quelle ampleur pour le salariat en 2040 ?

La Drees (Direction de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques du Ministère de la santé) a publié une projection de la démographie de la profession d'ici à 2040. Selon son scénario tendanciel, la part des praticiens libéraux ou mixtes diminuerait très légèrement au profit de celle des praticiens salariés : elle passerait ainsi de 89 % en 2016 à 88 % en 2040. La féminisation de la profession serait moins marquée pour les salariés : la part des femmes parmi les salariés resterait stable entre 2016 et 2040 (respectivement 61 % et 62 %), alors qu'elle augmenterait fortement dans le secteur libéral (41 % à 55 %) soulignent les auteurs. « Les chirurgiens-dentistes changent peu de mode d'exercice au cours de leur carrière : seul 1,2 % des praticiens le font entre deux années consécutives » indique la Drees avant de préciser : « Les changements sont plus fréquents en début de carrière. Ils s'effectuent davantage du salariat vers l'exercice libéral que dans l'autre sens : en moyenne, entre 2012 et 2016, 6,6 % des salariés sont devenus libéraux d'une année sur l'autre, alors que seuls 0,6 % des libéraux ont basculé du côté du salariat. »

4- Une nouvelle communication pour dépasser la nomenclature

Il est impératif de se réapproprier la nomenclature pour mieux la maîtriser. Tout comme il est essentiel de réserver du temps pour la présentation des plans de traitement. Connaître tous les actes NPC sur lesquels il est possible de saisir des dépassements est devenu indispensable. La convention fait mention

de l'obligation de proposer les traitements correspondant au reste à charge 0. Sans les conseils du praticien, le patient choisira probablement sur le seul critère financier se privant de traitements qui lui apporteraient de réels bénéfices. Le consentement éclairé exige qu'on l'informe de l'ensemble des traitements possibles, y compris ceux qui sont plus onéreux. Mieux éduqué, le patient comprendra les différents critères du choix. Il appartient donc au chirurgien-dentiste ou à une assistante formée de repenser leur communication. De plus en plus, des salles sont dédiées à la présentation des devis. Le patient doit considérer que les frais liés à ses soins dentaires peuvent être envisagés comme des investissements pour le futur.

Il est impératif de se réapproprier la nomenclature pour mieux la maîtriser. Tout comme il est essentiel de réserver du temps pour la présentation des plans de traitement.

5- Une démographie en mouvement

« L'âge moyen des chirurgiens-dentistes va baisser jusqu'en 2032 » analyse la Drees. « Il était de 48 ans en 2012, et sera de 44 ans en 2032. La part des 55 ans ou plus devrait baisser de 36 % en 2016 à 19 % en 2040, en particulier chez les hommes. À l'inverse, la part des moins de 35 ans augmentera : elle passerait de 20 % en 2016 à 23 % en 2040. Parallèlement à ce rajeunissement, la féminisation de la profession se poursuivra : 56 % des praticiens seront des femmes en 2040 contre 44 % en 2016. L'âge moyen des femmes et des hommes devrait cependant suivre des évolutions différentes. Celui des hommes baissera entre 2016 et 2032 (il passerait de 50 ans à 45 ans). À l'inverse, l'âge moyen des femmes devrait baisser entre 2016 et 2032, mais de manière plus modérée (il passerait de 44,5 ans à 43 ans), puis augmenterait légèrement jusqu'en 2040 pour atteindre 44 ans.

Avec la gamme Eurus, un vent nouveau souffle sur Belmont



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



eurus series

Belmont

www.belmont.fr

INDUSTRIE

TBR DENTAL FAIT L'ACQUISITION DE L'ESPAGNOL SAS EXCLUSIVAS DENTALES

Poussé par le développement de l'implant Tissue Level Z1 et du workflow numérique Index, TBR Dental après l'acquisition réussie de MSD en 2020 a intégré l'espagnol SAS Exclusivas Dentales ce qui lui ouvre de nouvelles perspectives européennes.

Basée à Valence et forte de plus de 30 ans d'expérience sur le marché espagnol, SAS Exclusivas Dentales accompagne les professionnels dentaires dans leur recherche d'excellence

technique par une approche pratique et de proximité. L'entreprise combine un portefeuille de produits spécialisés et innovants avec une parfaite connaissance des besoins des professionnels



Getty Images/Stockphoto - scythar5

et un savoir-faire reconnu. Aujourd'hui, TBR Dental et SAS Exclusivas Dentales accélèrent le déploiement de produits uniques et exclusifs sur un marché espagnol toujours aussi dynamique. ●

[TBR DENTAL](#)

[TÉL. : 05 62 16 71 00](tel:0562167100)

CONTACT@TBR.DENTAL

WWW.TBR.DENTAL

WWW.SASEXCLUSIVASDENTALES.ES



INITIATIVE

LE DR CATHERINE ROSSI LANCE UN PODCAST QUOTIDIEN

« Tu es un dentiste réveillé, motivé et éclairé! Rejoins l'aventure du défi des 365 jours! »

Astuces d'organisation, conseils de gestion et thérapeutiques, protocoles de prescriptions naturelles, pensées originales: tous les jours pendant un an, le Dr Catherine Rossi proposera

à tous les chirurgiens-dentistes un podcast de 3 minutes, en partenariat avec NatureBioDental. Durant 365 jours, la chroniqueuse de *Solutions Cabinet dentaire* développera un nouveau thème et partagera son expérience professionnelle, du lundi au vendredi « pour regarder la vie professionnelle sous un autre angle ». ●

INSCRIPTIONS :

[HTTPS://NATUREBIODENTAL-PRO.LEARNYBOX.COM/INSCRIPTION-DE-FIDES-365-JOURS/](https://naturebiodental-pro.learnbybox.com/incription-de-fides-365-jours/)

SAVE THE DATE

LUNDI 09/11 : NOUVEAU WEBINAR SFPIO/COLGATE

Tout praticien est confronté quotidiennement aux difficultés d'éduquer le patient à une bonne hygiène orale et surtout à en maintenir son suivi dans le temps. Communiquer avec les patients n'est pas toujours aisé et pourtant, c'est un levier essentiel à une meilleure observance, mais aussi à la qualité de la relation thérapeutique...

Colgate en partenariat avec la SFPIO propose de répondre à cette problématique centrale de notre activité, à travers un webinar participatif et ludique. Au travers de paroles de patients et de praticiens, les nombreux freins à une communication efficace et productive mais aussi des axes de progression pour une pratique plus efficace et plus sereine seront abordés.

Il s'agira d'identifier les leviers comme les freins à éviter, dans l'objectif de « faciliter » l'adhésion au traitement parodontal... et surtout l'observance des patients dans le temps ! Le webinar a pour objectif d'enrichir nos comportements relationnels avec des actions concrètes, faciles à mettre en œuvre au cours de notre pratique quotidienne. ●

POUR S'INSCRIRE : [HTTP://WWW.COLGATETALKS.COM/WEBINAR](http://www.colgatetalks.com/webinar)

La purification d'air professionnel IQAIR

PROTECTION COVID19 - FILTRATION 0,003 micron



VIRUS - COV2 ✓



BACTÉRIES ✓



VAPEUR DE MERCURE ✓



AÉROSOLS ✓



ODEURS ✓




First in Air Quality


EXPERTISE EN ENVIRONNEMENT EXTÉRIEUR
HABITAT ET TERTIAIRE

Point de vue

PAR SONIA SPELEN

Covid, confinement, tensions économiques et sociétales sont autant d'éléments susceptibles d'augmenter le mal-être général et d'exacerber les réactions.

Au sein du cabinet, la tension monte aussi face aux contraintes nouvelles de prise en charge des patients, induisant perte d'activité et augmentation du temps accordé à des tâches non lucratives telles que la désinfection et les renforcements de la procédure standard.

Les praticiens en équipe réduite ont souvent dû assumer une partie des tâches des assistantes fauteuil pour éviter une pression contre-productive face à la lourdeur de la désinfection.

Au-delà de la gêne immédiate, le respect de la distanciation sociale et le port du masque généralisé privent chacun de la qualité d'échange et jouent sur la capacité de concentration, de réflexion, d'anticipation...

Côté équipe, la cyclothymie émotionnelle dépasse de plus en plus l'exception et sort du cadre de la symptomatologie clinique. C'est pour cela que le chirurgien-dentiste doit plus que jamais faire preuve d'adaptation en stabilisant son équipe dans des habitudes structurantes pour éviter d'entretenir ce mal-être.

Cela passe par une communication rassurante tout en l'adaptant aux surréactions de chacun lorsqu'elles se manifestent. Sans dramatiser, ni craindre d'être complaisant.

Cloisonnez cette période en la considérant comme un passage obligé, mais qui prendra fin. Ne vous laissez pas consumer par la perpétuelle question de savoir quand elle se terminera. Cela vous permettra de poser un cadre entretenant le respect, l'implication et la loyauté de chacun.

En effet, au cœur des tensions, le bon manager sort du lot. Son intelligence émotionnelle, son adaptation, son ouverture d'esprit et sa capacité d'analyse situationnelle lui permettent de tirer de chaque situation critique une plus-value. En resserrant les liens, en optimisant l'organisation et en mettant en place de nouvelles habitudes qui trouveront leur place dans la stratégie à long terme du cabinet, bien au-delà de la crise sanitaire actuelle.

Pour devenir ce praticien, changez l'ordre de vos priorités. Mettez sur la pérennité et oubliez la frustration inévitable du manque à gagner, et la charge mentale de devoir maintenir le cabinet à flot.

Au cœur des tensions, le bon manager sort du lot.



MANAGEMENT

Le bon manager reste juste même en période de tension...

Donnez-vous le plaisir de fixer votre attention sur un objectif personnel ou professionnel jusque-là mis de côté. Sortir du sentiment d'impuissance ne dépend que de vous!

Changez de playlist musicale, de communication patient pour apporter une douceur relationnelle sur les plans qui restent à votre disposition.

Créez des moments de feed-back sur la répartition des tâches spéciales covid afin de changer cette répartition telle un jeu de chaises musicales en fonction des périodes de craquage de chacun. Donnez du lest sur certains critères de satisfaction sur des tâches subalternes pour vous montrer conciliant. Remerciez, valorisez sans excès mais plus que d'habitude. Et prenez vous-même le temps d'être fier d'avoir tenu la distance, ou soyez de manière générale plus indulgent avec vous-même.

Apprenez et grandissez à partir du constat de l'échec de certaines de vos initiatives.

Un jour nous regarderons cette année avec philosophie, anticipez ce moment pour retrouver la distance nécessaire et rester pertinent. Bon courage! ●

Nouveau chez Qualite Dentale une Gamme de Fabrication Francaise

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

Onlay
composite
25 €

Full ZIRCON
HBLD350
45 €

Couronne EMAX
HBLD680
55 €

Qualité



Dentale

l'excellence pour modèle

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



Pouvez-vous évaluer le nombre d'urgences et le temps que vous leur consacrez chaque jour ?

Quelles sont les situations qui vous font perdre du temps lors de la gestion d'une urgence et comment rester bienveillant sans augmenter le stress du cabinet ?

Vos assistantes les connaissent bien ces patients qui attendent d'avoir mal pour vous supplier de les recevoir en urgence à l'heure qui leur convient... Les lundis matin, les retours de vacances ou les veilles de (longs) week-ends ! On l'a tous vécu la pulpite du vendredi soir...

L'enjeu est multiple :

- Que son accueil ne chamboule pas notre planning et n'augmente pas notre stress ;
- Que le patient ne reste que dix minutes sur le fauteuil et ne nous parle pas d'autres choses que de son motif urgent ;
- Faire en sorte qu'il ne revienne plus en urgence et qu'il ait envie de s'engager dans des soins préventifs ;
- Qu'il reparte avec un plan de traitement et un devis concernant l'urgence.

Planifier des plages d'urgence dans votre agenda

En fonction des besoins de chaque jour de la semaine, réservez, une, deux voire trois plages de dix minutes pour recevoir dans la journée les patients en urgence. Un patient qui a mal devrait pouvoir se plier aux choix d'horaires que vous lui imposez. L'idéal est de réserver le dernier créneau de la matinée et le dernier de la journée, avec la perspective de finir plus tôt si aucune urgence ne se présente.

Cadrer l'objectif de cette consultation d'urgence

L'assistante pose le cadre de cette consultation dès l'appel téléphonique. Le patient aura compris : qu'il a de la chance d'être reçu dans la journée ; nous nous sommes organisés en conséquence. Qu'on lui fera une radio panoramique dès son arrivée pour faciliter le diagnostic, l'objectif étant d'agir vite car il a mal et nous, nous n'avons que dix minutes. Qu'on ne s'occupera que de sa dent, pas de la petite tâche en bas à droite ou du détartrage pour le mariage du week-end prochain. Que le rendez-vous ne durera que dix minutes sur le fauteuil, mais que l'équipe pourra répondre à ses questions avant et après la consultation. Qu'on fera

ORGANISATION

La gestion efficace des urgences

tout pour qu'il reparte sans douleur, ou avec une solution dans ce but. Qu'il aura une proposition de traitement pour éviter que de nouvelles douleurs apparaissent.

Diminuer le nombre des urgences

Éduquez vos patients sur ce qu'ils ont dans leur bouche et sur les conséquences de soins trop tardifs sur leur santé générale. Aidez-les à améliorer leur hygiène. Rappelez-leur la date de leur prochain contrôle dentaire et proposez-leur un bilan global pour intervenir sur les foyers latents. Créez avec eux un partenariat gagnant/gagnant.

Préparer l'avenir

On n'a pas toujours le temps de passer des heures à expliquer à nos patients les tenants et les aboutissants de leur histoire dentaire. La consultation d'urgence peut être l'occasion d'une prise de conscience si elle est expliquée comme tel par le praticien. On devrait disposer de fiches d'information ou de liens vers des articles préalablement sélectionnés pour soutenir les conseils donnés. Le patient devrait repartir avec un apprentissage : « j'aurai pu éviter ça » ; avec une décision : « Plus jamais ça » ; et une conviction : « mon dentiste va m'aider à sauver mes dents » . ●

Les experts dédiés aux implants dentaires.



Agenda

GESTION DU CABINET

• 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 omniratique 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

3w : 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

ENDODONTIE

• Traitement racinaire dentaire Planning 2

20-21 novembre

à Woluwe-Saint-Pierre

Les bases biologiques de l'endodontie, la restauration des dents devitalisées, reconstitution et tenons, retraitement endodontique, enlèvement de tenons et d'instruments fracturés

Contact : Endo Training Center

@ : info@endotc.com

3w : 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

IMPLANTOLOGIE

• ZBI live web conférences

La ROG au service des situations

limites en implantologie

9 décembre de 20h30 à 21h30

Dr Emmanuel Gouët

<https://zimmerbiomet.cvent.com/d/g7qxn3/>

• 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 Oroface à Aubagne

Contact : Virginie

Tél. : 06 30 08 60 99

3w : institutoroface.fr/congres/

• Congrès Continuum par Sapo Implant

30 janvier 2021 à Paris

3w : sapoimplant.com

• 4^e congrès Oroface Prévention des maladies péri-implantaires

17-18 juin 2021 à Bandol

@ : institut.oroiface@gmail.com

3w : 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

3w : sop.asso.fr

• La thérapeutique non chirurgicale en parodontologie et implantologie

Pourquoi ? comment ?

19 novembre de 9h à 17h à Toulouse

Dr Véronique Honnorat

Contact : Carolina Dechauffour

@ : cdechauffour@ems-France.fr

Tél. : 06 47 27 71 22

• Parodontie clinique du diagnostic au traitement

19 novembre de 9h à 17h à Barberaz

17 décembre de 9h à 17h à Amiens

Dr Pierre Jean Vandoorne

Contact : Carolina Dechauffour

@ : cdechauffour@ems-France.fr

Tél. : 06 47 27 71 22

• Attestations universitaires de parodontologie

Faculté de Paris-Garancière

• Les maladies parodontales

19 et 20 novembre à Paris

Contact : C. Markai

@ : contact@gepi-mattout.com

3w : gepi-mattout.com

• La chirurgie osseuse

21 et 22 janvier 2021 à Paris

Contact : C. Markai

@ : contact@gepi-mattout.com

3w : gepi-mattout.com

• La chirurgie muco-gingivale

18 et 19 mars 2021 à Marseille

Contact : C. Markai

@ : contact@gepi-mattout.com

3w : gepi-mattout.com

• La régénération et les membranes

27 et 28 mai 2021 à Marseille

Contact : C. Markai

@ : contact@gepi-mattout.com

3w : gepi-mattout.com

• Évitez les complications formez-vous à la maintenance parodontale et implantaire !

3 décembre de 9h à 17h à Vienne

3 décembre de 9h à 17h

à Le Coudray Montceaux

10 décembre de 9h à 17h à Tours

1^{er} décembre de 9h à 17h à Cholet

Dr Laure Lingois

Contact : Carolina Dechauffour

@ : cdechauffour@ems-France.fr

Tél. : 06 47 27 71 22

• Démocratiser la pratique parodontale au quotidien

3 décembre de 9h à 17h

à Charleville Mézières

elmex®

Des dents saines pour la vie.

Aide à protéger des caries dès la première dent!



*elmex® 1^{ère} marque de dentifrice recommandée par les dentistes, étude quantitative 2019

Agenda

Dr André Augusto Baptista
Contact : Carolina Dechauffour
@ : cdechauffour@ems-france.fr
Tél. : 06 47 27 71 22

• ZBI live web conférences Nouveau concept

de traitement en chirurgie plastique parodontale

3 décembre de 20h30 à 21h30

Dr Vincent Ronco
<https://zimmerbiomet.cvent.com/d/x7qxv5/>

• 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

Contact : Parosphère formation
@ : info@parosphereformation.com
3w : parosphereformation.fr/
calendrier/

> Modules « avancés »

• Chirurgie de la poche et cas complexes

15 au 19 décembre

14 au 18 décembre 2021

Contact : Parosphère formation
@ : info@parosphereformation.com
3w : parosphereformation.fr/
calendrier/

> Modules « spéciaux »

• Péri-implantite – le côté obscur de la spire

5-6 octobre

29-30 mars 2021

Contact : Parosphère formation
@ : info@parosphereformation.com
3w : parosphereformation.fr/
calendrier/

> Modules « spéciaux »

• Élongation coronaire

1^{er} février 2021

Contact : Parosphère formation
@ : info@parosphereformation.com
3w : parosphereformation.fr/
calendrier/

• Hygiène – l'épreuve de l'oral

2-3 décembre 2021

Contact : Parosphère formation
@ : info@parosphereformation.com
3w : parosphereformation.fr/
calendrier/

• Cycle de formation continue • Niveau 1 : Préserver la denture naturelle existante

21-22 janvier 2021 à Paris

@ : contact@sfpio.com
3w : sfpio.com

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

21-22 janvier 2021 à Paris

@ : contact@sfpio.com
3w : sfpio.com

• Niveau 3 : Chirurgie plastique parodontale

21-22 mai 2021 à Paris

@ : contact@sfpio.com
3w : sfpio.com

• Congrès de la SFPIO Aménagement des tissus mous autour des dents et des implants

23 janvier 2021 à Paris

Contact : Stéphanie Debonque
Tél. : 01 41 79 74 82
3w : sfpio.com

CHIRURGIE

• Travaux pratiques au laboratoire d'anatomie à l'École de chirurgie de Paris

Date à définir à Paris

Tél. : 06 69 76 77 49
@ : contact@afopi.com
3w : afopi.com

PROTHÈSE

• Modéliser des prothèses avancées : dental system (niveau 2)

17 novembre à Paris

3w : 3shape.com

• Inlay / onlay / overlay de la préparation au collage

2 décembre

Intervenant : Dr Clément Marie
Tél. : Céline 06 09 13 52 41
@ : contact@gadcenter.com
3w : gad-center.com

NUMÉRIQUE

• ZBI live web conférences le numérique : à qui le tour ?

Jeudi 12 novembre de 20h30
à 21h30

Drs Thierry Nathan et
Mathieu Benichou
<https://zimmerbiomet.cvent.com/d/77qxvr/>

• 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/

• Maîtriser l'esthétique numérique : dental system (niveau 3)

1^{er} décembre à Paris

3w : 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

• 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 Le
Denmat et Salmon
Contact : Adentia
3w : adentia.fr



Agenda

• ZBI live web conférences

La ROG au service des situations limites en implantologie

Judi 17 décembre de 20h30 à 21h30

Drs Fleur et Florian Nadal

<https://zimmerbiomet.cvent.com/d/m7qxnc/>

DIVERS

• Soins dentaires naturels et biocompatibles

Formation en ligne du Dr Rossi

Tél. : 06 98 92 09 60

@ : vip-pro@naturebiodontal.com

3w : naturebiodontal-pro.com

• 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

3w : sop.asso.fr

• Stage de perfectionnement Quicksleeper

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

présentielle d'une demi-journée

Contact : Dental Hi Tec Academy

Tél. : 02 41 56 05 53

@ : mail@dht-academy.com

3w : dentalhitec.com/academy/

• 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

• Formation à l'usage du MEOPA en cabinet dentaire

19-20 novembre à Paris

Connaître les indications et contre-indications et savoir utiliser le matériel selon les protocoles établis

@ : contact@panacea-conseil.com

3w : panacea-conseil.com

• Dental Hi Tec Academy l'anesthésie intra-osseuse, 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.

Formation présentielle d'une

journée complète

Contact : Dental Hi Tec Academy

Tél. : 02 41 56 05 53

@ : mail@dht-academy.com

3w : 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

présentielle d'une demi-journée

Contact : Dental Hi Tec Academy

Tél. : 02 41 56 05 53

@ : mail@dht-academy.com

3w : dentalhitec.com/academy/

• Gestion des patients agressifs

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 Siererol

Contact : Adentia

3w : adentia.fr

• Gestion des urgences AFGSU niveau 2

17 au 19 décembre à Paris

16 au 18 novembre à Marseille

L'attestation de formation aux gestes

et soins d'urgence AFGSU 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

3w : adentia.fr

• Hypnose dentaire

21 et 22 janvier à Paris ou 11 et 12

avril 2 à Aix en Provence ou 17 et 18

juin 2021 à Lyon

Théorie, ateliers pratiques et mise en

place immédiate de l'hypnose dentaire au sein de votre cabinet

Contact : Sonia Spelen

Tél. : 06 27 12 64 68

sonia.spelen@laposte.net

You tube cohesion dentaire

• Hypnose au cabinet dentaire

8-9 et 29-30 mars, 25-26 octobre 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

3w : adentia.fr

• Formation de formateurs

10 février, 7 avril et 16 juin 2021

à Paris

Apprendre à maîtriser toutes les

techniques de l'animation de conférences,

compétences oratoires, pertinence, gestion

du stress, traitement des objections...

Contact : Sonia Spelen

Tél. : 06 27 12 64 68

sonia.spelen@laposte.net

You tube cohesion dentaire

• Sortir définitivement du burn out

11 et 12 septembre 2021 à Paris

Identifier les facteurs déclencheurs,

résoudre la dimension physique et

émotionnelle du burn out et le traiter à

la source.

Contact : Sonia Spelen

Tél. : 06 27 12 64 68

sonia.spelen@laposte.net

You tube cohesion dentaire

Gardons
le lien!

OFFRES ADF 2020

Aller à la rencontre des dentistes nous tient à cœur chaque année durant le congrès ADF et c'est avec grand regret que nous devons accepter le report de ce congrès historique et incontournable pour la profession. Cette année sera particulière et les décisions sanitaires prises sont dans l'intérêt de tous.

Mais gardons le lien !

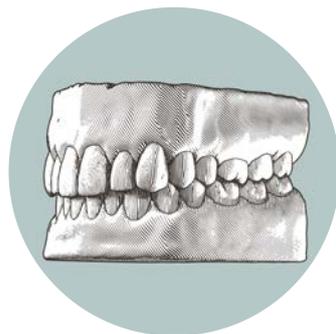


SWISS  MADE

 **NOUVEAU
ONLINE SHOP**
www.bienair.com/eshop

**RETROUVEZ TOUTES
NOS OFFRES ADF SUR
NOTRE ONLINE SHOP**





Dr Chactas Hulin (1888-1977) **premier président** **du Conseil de l'Ordre (1^{re} partie)**

Xavier Riaud

Chactas Hulin est né à Reims le 18 décembre 1888. D'une famille pauvre, il quitte Reims à 5 ans pour Saint-Émilion où il obtient son certificat d'études primaires. Il se rend à Paris à 14 ans et travaille chez un pâtissier à Enghien-les-Bains. Il devient commis-rôtisseur en 1906. Alors qu'il se trouve à Lyon, un professeur de botanique l'aide à préparer l'examen d'herboriste. Le 29 avril 1911, il en obtient le diplôme à la Faculté de médecine de Lyon. En 1915, Hulin prépare le Brevet de l'enseignement primaire supérieur qu'il reçoit le 13 octobre. Il obtient son diplôme de chirurgien-dentiste de la Faculté de médecine de Paris, en juillet 1921. En 1922, il est contacté par le Pr Gosset, chirurgien de la Salpêtrière, qui veut le voir diriger un service de recherches et de soins. Il reçoit le Prix Claude Martin de l'Académie nationale de Médecine en 1937. Par le décret du 19 décembre 1941, Hulin est nommé, par le Dr Huard, secrétaire d'État à la santé du régime de Vichy, président de la section dentaire (SD) du Conseil supérieur de l'Ordre des médecins. D'autres dentistes en sont aussi nommés membres, mais la discorde prédomine. L'essentiel du travail repose sur Hulin. Alors que la SD peut s'approprier les biens des syndicats dissous en 1941 (1 500 000 francs), les dirigeants de la SD demandent le blocage des avoirs par le Conseil supérieur qu'ils obtiennent le 10 février 1943. La survie de la SD aurait reposé essentiellement sur les dons des confrères. Hulin se fait détester des médecins qui ne supportent plus ses revendications. Il adresse rapport

sur rapport au secrétaire d'État à la Santé pour obtenir l'autonomie des dentistes, toutes les décisions relatives à la chirurgie dentaire relevant de l'autorité des stomatologistes proches du maréchal Pétain, y compris les lois anti-juives de 1941 qu'Hulin se doit d'appliquer. Ceci insupporte Hulin qui lutte contre le monopole qu'ils essaient d'obtenir sur la profession. Lors de la séance du 28 novembre 1942 pour la commémoration du cinquantième du titre de chirurgien-dentiste, Hulin milite pour un doctorat en chirurgie dentaire. Sa proposition restera lettre morte jusqu'en 1971. Il se bat avec les pouvoirs publics pour que la profession ne soit pas lésée, mais, avec subtilité, pour ne pas se faire remarquer des Allemands. Il conçoit, seul, le premier Tableau de l'Ordre, est à l'origine de nomination de confrères dans les conseils régionaux de l'Ordre des

*Hulin s'est battu
avec les pouvoirs
publics pour que la
profession ne soit pas
lésée*

médecins et de la création de multiples commissions d'études. Pendant la guerre, Hulin visite Ernst Stück, Reichszahnärztführer, à Berlin, pour discuter du coût des dépenses dentaires des Français partis en Allemagne pour le STO et des soldats allemands en France soignés par des dentistes français. En juin 1943, il écrit à l'ambassadeur d'Allemagne pour éviter aux étudiants en dentaire et aux dentistes le STO. L'intervention de Hulin auprès des pouvoirs publics a permis, grâce à la solidarité confraternelle, de préserver les cabinets dentaires des prisonniers de guerre. Elle a permis de verser des pensions aux confrères sinistrés, aux veuves et aux orphelins... ●

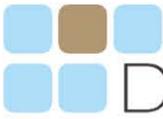
PROXI DENTAL

RÉPOND À TOUTES VOS EXIGENCES



SÉCURITÉ QUALITÉ CONFIANCE

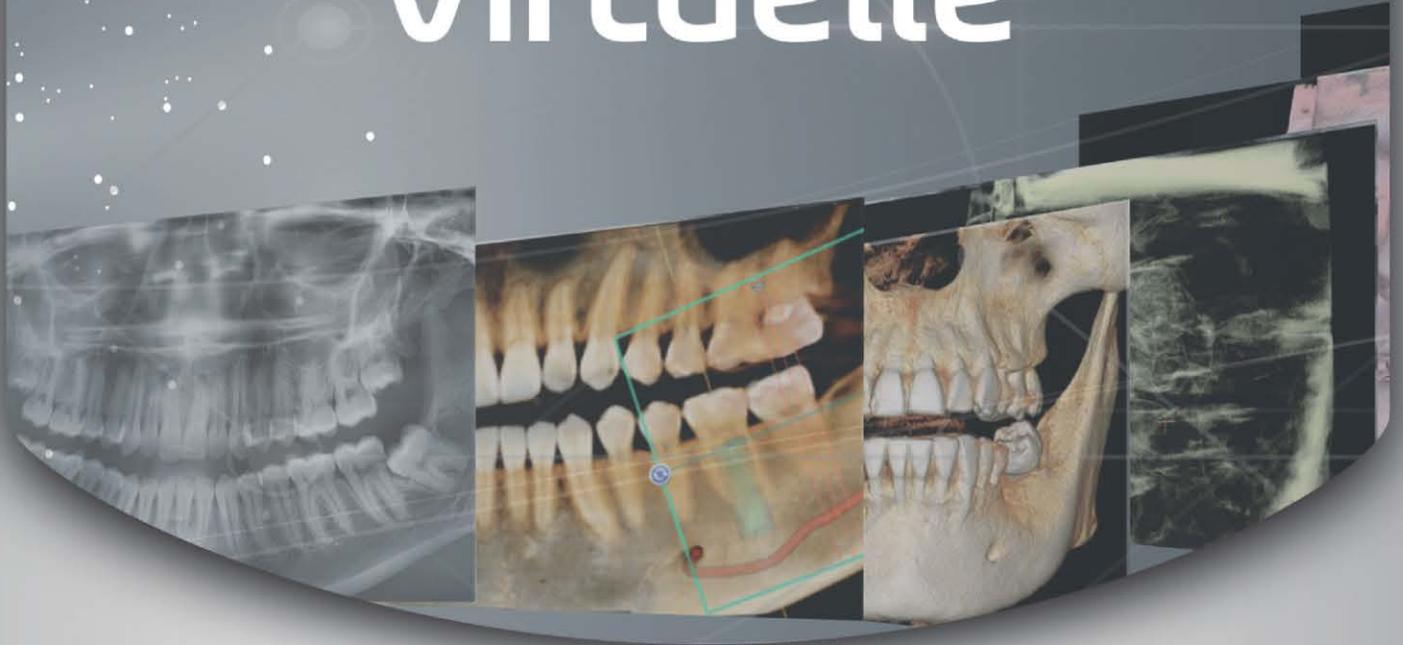


 Proxi
Dental
LES PROTHÉSISTES DENTAIRES ASSOCIÉS

Proxi Dental - Les prothésistes dentaires associés
5, rue Darcet - 75017 Paris
Tél. : 01.53.09.39.90 - Fax : 01.53.09.39.99
Site : www.proxidental.com

 N°Azur 0 810 310 308
PRIX APPEL LOCAL

Démonstration Virtuelle



Simple / Efficace / En toute sécurité

Réservez votre démonstration en ligne (ou sur place) avec votre spécialiste en imagerie dentaire

Visite de notre showroom virtuel 360

Visite de notre showroom sur place

Nous avons mis en place un protocole sanitaire pour garantir votre sécurité et celle de nos salariés.

Réservation de votre créneau sur :

www.vatech-france.fr/showroomvatech

Ou par mail :

info@vatech-france.fr

