

N°19
OCT.
2019

34,80 €
N°ISSN :
2558-4189

SOLUTIONS

Cabinet dentaire

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

Cas d'école
DR CHRISTOPHE ONIMUS
(VIENNE)

« D'ARTISAN
JE SUIS DEVENU
MULTI-SPÉCIALISTE »



L'urgence dentaire un désordre à organiser

Et aussi : 24 pages de guide pratique

- **Organisation** : Se protéger des attaques informatiques
- **Communication** : Mettez la dose empathique

Découvrez
le nouvel
A-dec 500



N O U V E L

A - d e c 5 0 0

l'évolution d'une légende

l'évolution d'une légende





Hypersensibilité dentinaire ?

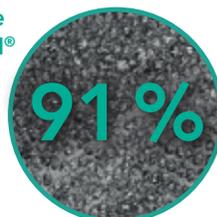
Un soulagement instantané^{*,1} et durable² qui commence avec votre recommandation



elmex[®] SENSITIVE PROFESSIONAL[™] avec sa technologie PRO-ARGIN[®] unique

- Bloque instantanément l'influx douloureux*:
60,5% de réduction de l'hypersensibilité dès la première utilisation^{1,**}
- Soulage la douleur durablement :
80,5% de réduction de l'hypersensibilité après 8 semaines^{2,**}
- Obturation supérieure des canalicules dentinaires :
91% d'occlusion contre **67%** avec une technologie fluorure stanneux / fluorure de sodium^{3,#}

Technologie
PRO-ARGIN[®]



Contact Commercial :
02 37 51 67 59

Pour plus d'informations, consultez le site www.colgateprofessional.fr

* Pour un soulagement instantané de la douleur, appliquez directement sur les zones sensibles avec le bout du doigt et massez délicatement pendant 60 secondes.

** Comparé à la valeur initiale

Étude *in vitro*, après 5 applications par rapport à la technologie fluorure stanneux / fluorure de sodium ($p < 0,05$)
Références : **1.** Nathoo S, et al. J Clin Dent. 2009 ; 20 (Spec Iss) : 123-130. **2.** Docimo R, et al. J Clin Dent. 2009 ; 20 (Spec Iss) : 17-22. **3.** Hines D, et al. Poster accepté, Juillet 2018 IADR. Colgate-Palmolive Company 2018.

Le dentifrice elmex[®] SENSITIVE PROFESSIONAL[™] est un dispositif médical de classe IIa pour soulager l'hypersensibilité dentinaire. Lire attentivement les instructions figurant sur l'emballage. CE 0483. Colgate-Palmolive manufacturing Poland, Sp. z o.o., Aleja Colgate 2, Swidnica 58-100, Poland. Mise à jour septembre 2018

elmex

Avez-vous mal au dos ?

Contracture, lumbago, sciatique, lombalgie... quel dentiste ne se plaint pas de mal de dos ? Il y a quelques années, l'Académie nationale de chirurgie dentaire montrait que les douleurs lombaires touchent 42 % des praticiens, les douleurs cervicales 34 % et les dorsales 24 %. Et si c'était dû aux crispations générées par des difficultés pour gérer votre trésorerie (dans ce cas-là, lire page 72), parce que vous n'arrivez pas à vous séparer en douceur d'un employé (alors, filez directement en page 53) ou qu'un vilain virus informatique s'est attaqué à vos données sensibles (découvrez comment vous en prémunir en page 57) ? Plus communément, on attribuera bien entendu ces douleurs à des problèmes de posture, que rencontrent un grand nombre de praticiens qui n'ont pas encore trouvé l'équipement idéal. Et que faites-vous pour vous en débarrasser ? En 2017, l'Assurance Maladie lançait un vaste programme de sensibilisation pour prévenir le mal de dos et recommander un nouveau comportement permettant d'éviter le passage à la chronicité. Sa signature « Mal de dos ? Le bon traitement, c'est le mouvement » invitait les Français à reprendre ou démarrer dès

que possible une activité physique adaptée en cas de mal de dos.

Depuis deux ans, le programme s'est déployé en plusieurs campagnes invitant les personnes souffrant du dos à ne pas arrêter leurs activités quotidiennes,

Seuls 25 % des Français s'arrêtent de travailler en cas de mal de dos.

de loisir ou professionnelles : parce que « pour que le mal de dos s'arrête, mieux vaut ne pas s'arrêter ».

L'institut BVA mesure régulièrement les évolutions des connaissances et des comportements des Français, des médecins généralistes et des employeurs face au « mal du siècle ». Les résultats de la dernière vague de l'enquête⁽¹⁾ montre que les Français sont en effet convaincus de l'importance de ne pas arrêter leurs activités quotidiennes et professionnelles en cas de mal de dos (respectivement 52 % et 71 %). Seulement 25 % des répondants déclarent s'arrêter de travailler en cas de mal de dos et ils ne sont plus que 39 % à stopper leurs activités quotidiennes.

Côté prise en charge, si les patients attendent majoritairement un diagnostic précis (43 %) et la prescription de médicaments pour soulager la douleur (45 %), ils veulent aussi de l'information (36 %) et des conseils (25 %).

L'Assurance Maladie poursuit sa campagne grand public du 21 septembre au 12 octobre.

(1) Réalisée par Internet du 14 juin au 1er juillet 2019 auprès d'un échantillon de 2 000 Français âgés de 18 ans et plus.

L'ESPRIT TRANQUILLE.

CHIRURGIENS-DENTISTES ET
ASSISTANT(E)S DENTAIRES,
RETROUVEZ VOTRE SÉRÉNITÉ.

Le logiciel qui simplifie la gestion de votre cabinet.

+25%

de rendez-vous
honorés

+2h30

de soins au
fauteuil par jour

+1 jour

d'administratif gagné
par semaine

+1/3

de devis
acceptés

TOUT CE QUE VOUS DEVEZ SAVOIR EN 45 MINUTES !

PRÉVENTION

AGENDA

CONVENTION DENTAIRE

DEVIS

INSTALLATION

COMMUNICATION

DONNÉES PATIENTS

AVEC LA PARTICIPATION DE L'UFSBD ET DU GROUPE EDMOND BINHAS

Programme complet des conférences et inscription sur www.julie.fr/congresadf

Sommaire

OCTOBRE 2019

Actualités 08

Repérages 18

Reportages

• Afopi 16

• NSK 28

C'est nouveau 26

• A-DEC Eurotec

Nouvel A-DEC 500 :

l'évolution d'une légende

[En couverture] 30



L'urgence dentaire, un désordre à organiser

[Cas d'école] 42



**D'ARTISAN JE SUIS DEVENU
MULTI-SPÉCIALISTE
DR CHRISTOPHE ONIMUS**

Chroniques

Jimmy GUINOT 13

Edmond BINHAS 49

Yassine HARICHANE 76

Catherine ROSSI 87

Guide pratique

MANAGEMENT 53

Se séparer en douceur
grâce à la rupture conventionnelle

ORGANISATION 57

Se protéger des attaques informatiques

COMMUNICATION 62

Mettez la dose empathique

DROIT 68

Le contrat de travail
au sein du cabinet dentaire

PATRIMOINE 72

Bien gérer sa trésorerie

Vie pro - perso

• PSYCHOLOGIE 79

Communication : Parler c'est mentir
(2^e partie)

Bloc-notes 83

Agenda 88

Abonnement 92

Petites annonces 93

Histoire 94

Hyperion X5 Ceph



UNE SOLUTION
COMPACTE et
COMPLÈTE

Directeur de publication

Patrick Bergot

Une publication mensuelle

de la société Parresia

SAS au capital de 1 100 000 €

RCS : 837 734 318

Directeur opérationnel

Alain Baudevin

Directeur de production

Franck Mangin

Rédactrice en chef

Éléonore Varini

eleonore.varini@parresia.fr

Rédaction

Paul Azoulay

Audrey Bussière

François Gleize

Pauline Machard

Claire Manicot

Rémy Pascal

Rédactrices graphistes

Bérengère Ambrosi Brissy

Petites annonces

Martine Laruche

contact.edp-dentaire@parresia.fr

Service abonnement

SOLUTIONS

Cabinet dentaire

CS 60020 - 92245 Malakoff Cedex

Tél. : 01 40 92 70 58

scd@mag66.com

Tarif abonnement :

1 an (10 numéros) : 150 €

Publicité

• Angeline Curel

Directrice de la publicité dentaire

Tél. : 06 31 34 69 27

angeline.curel@parresia.fr

• Myriam Bouchet

Chef de publicité

Tél. : 06 07 07 33 41

myriam.bouchet@parresia.fr

• Solenne Dirrig

Chef de publicité

Tél. : 06 80 53 63 33

solenne.dirrig@parresia.fr

• Ruth Ibara

Assistante chef de publicité

Tél. : 01 49 85 60 56

ruth.ibara@parresia.fr

Imprimerie

Roto Champagne - 52 000 Chaumont

Dépôt légal à parution

octobre 2019

Commission paritaire

1119 T 93542

ISSN 2558-4189

Parresia -109-111,

avenue Aristide Briand

CS 80068 - 92541 Montrouge cedex

Ce numéro comporte
un bandeau Proxi Dental
et un encart abonnement.

Contributeurs



**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 Edmond
Binhas**

Docteur en sciences odontologiques, il dirige le groupe Edmond Binhas qui suit et met en place l'organisation de cabinets dentaires.



**Dr Marc-Gérald
Choukroun**

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



**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'odonto-stomatologie. Elle est auteure du Dicodent et responsable scientifique de naturebiodental.com.

Licenciement

Le barème Macron dans la tourmente

Le 17 juillet 2019, la Cour de cassation a jugé conforme le barème des indemnités de licenciement versées par l'employeur en cas de licenciement sans cause réelle et sérieuse, mesure phare de la réforme du Code du travail de 2017. Malgré cette décision le débat fait encore rage. En pratique, la plus grande prudence s'impose.

Depuis septembre 2018, des conseils de prud'hommes et des cours d'appel remettaient en cause la légalité du barème applicable en cas de licenciement considéré sans cause réelle et sérieuse. Ce barème permet de calculer la somme versée par l'employeur au salarié pour l'indemniser du non-respect des règles de licenciement, par exemple sans qu'une faute n'ait été démontrée ou en l'absence d'un motif économique. Avant 2017, le montant de cette indemnité était apprécié par le juge au cas par cas. Plusieurs tribunaux refusaient d'appliquer ce barème, estimant qu'il était contraire aux engagements internationaux français. Deux conseils de prud'hommes ont saisi la Cour de cassation de cette question. En effet, plusieurs opposants au barème estimaient qu'il violait la Convention n° 158 de l'Organisation

internationale du travail, la Convention de sauvegarde des droits de l'homme et des libertés fondamentales et la Charte sociale européenne.

Le 17 juillet 2018, la Cour de cassation a validé la mise en barème des indemnités versées en cas de licenciement jugé sans cause réelle et sérieuse. Mais cette décision n'a pas suffi à stopper le débat sur la légalité du barème. Dans le courant du mois de juillet et d'août, plusieurs conseils des prud'hommes ont refusé son application en octroyant au salarié des sommes supérieures au barème. Cette situation doit encourager l'employeur à être particulièrement vigilant sur le respect de la procédure de licenciement et sur la preuve de la cause du renvoi.

A.-C. Navarro



© diane555 / istockphoto

LES NOMS

Tanguy Pinedo-Tora et Clément Clocqué

Ces deux étudiants en dentaire (Tanguy est à la fac de Strasbourg et Clément à Paris VII Garancière) sont les deux représentants français élus membres du comité de direction de l'European Dental Students' Association (EDSA) pour 2019-2020. Les membres de l'EDSA se réunissent deux fois par an sous forme de congrès d'une semaine, organisés dans différentes villes des pays membres.
www.edsaweb.org





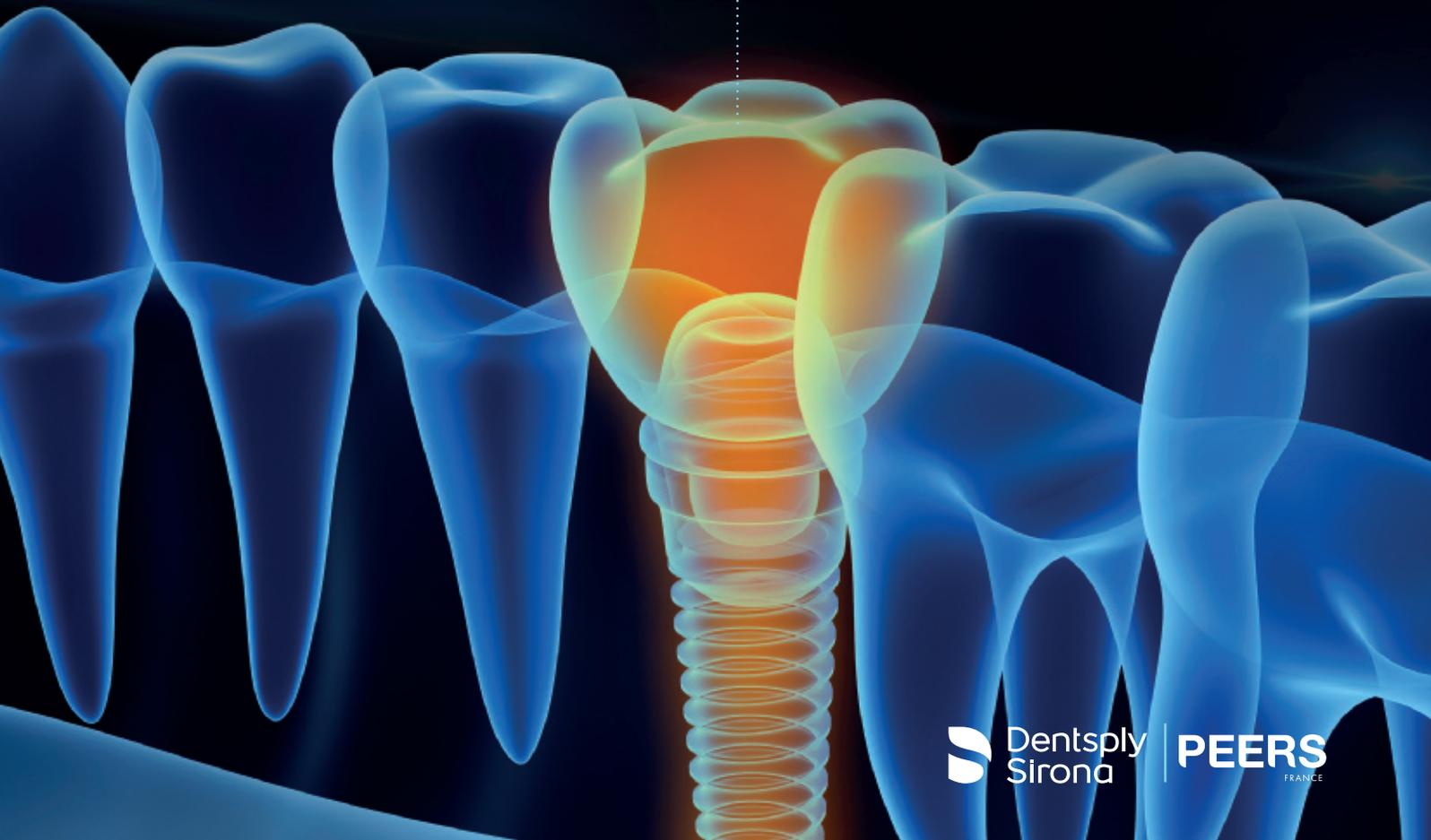
Sommet Universitaire en Implantologie

L'innovation en implantologie à l'ère du numérique

Chamonix - Hôtel Mercure les Bossons - 24 & 25 janvier 2020

www.sui-ds.com

BORDEAUX
CLERMONT FERRAND
CORTE
LILLE
LYON
MARSEILLE
MONTPELLIER
NANCY
NANTES
NICE
PARIS 5
PARIS 6 ET PARIS 7
PARIS 7
STRASBOURG
TOULOUSE



Accès aux soins

**1^{er} novembre 2019 :
Fusion ACS et CMU-C = CSS**

La Couverture maladie universelle complémentaire (CMU-C) et l'Aide à la Complémentaire Santé (ACS) fusionnent pour donner naissance à la « Complémentaire Santé Solidaire », nouveau dispositif acronymisé CSS.

Annoncée par Emmanuel Macron en septembre 2018 dans le cadre du Plan pauvreté, la Complémentaire Santé Solidaire sera effective le 1^{er} novembre prochain. La réforme vise à faciliter l'accès aux soins pour les personnes en situation de précarité et les travailleurs pauvres. Le nouveau dispositif fusionne les régimes CMU-C et ACS pour en étendre la portée. La CMU-C compte actuellement 5,7 millions de bénéficiaires, mais l'on estime que 30 % des personnes éligibles renoncent à former une demande de prise en charge, en partie à cause de la crainte d'une certaine stigmatisation sociale et d'une trop grande méconnaissance du dispositif. L'ACS, qui permet d'obtenir une aide



© AndreyPopov / istockphoto

annuelle au paiement d'une complémentaire santé, présente un taux équivalent de non-recours, à hauteur de 55 %, 65 % si l'on compte les bénéficiaires qui n'ont pas encaissé le chèque. Le nouveau système aboutira à un régime mixte CSS payante / CSS gratuite selon le niveau de revenu (les plafonds d'attribution ne changent pas). Les premiers allocataires de la CSS, bénéficieront du panier de soins « 100 % santé » dentaire / optique / audio, dès le 1^{er} novembre 2019. Le nouveau régime sera cogéré par les Caisses d'assurance maladie et les organismes complémentaires.

F. G.

LE CHIFFRE

2

C'est la position qu'occupent les chirurgiens-dentistes sur le podium des spécialités médicales les plus recherchées sur le site web des Pages Jaunes en 2018, derrière les médecins généralistes, et devant les infirmiers.

Source : Baromètre santé Pages Jaunes 2019



© Mykyia Dolmatov / istockphoto

Palmarès

HÔPITAUX ET CLINIQUES : LES TABLEAUX D'HONNEUR

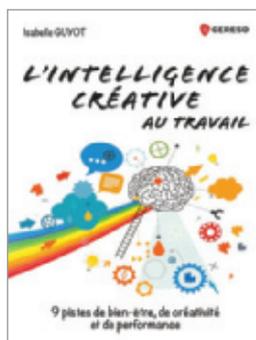
Le magazine *Le Point* a publié fin août 2019 un classement des 50 meilleurs hôpitaux et cliniques de France selon les disciplines médicales et chirurgicales.

Concernant la chirurgie dentaire et orale, le palmarès des hôpitaux nomme

l'hôpital européen de Marseille à la première place (18,68/20), suivi du CH Métropole Savoie de Chambéry (18,66/20) et du CHR de Metz-Thionville couplé à l'hôpital Bel-Air de Thionville (18,62/20). Pour les cliniques : le Pôle Santé Léonard de Vinci de

Chambray-lès-Tours obtient la note de 19,23/20), suivi de près par l'hôpital privé de Marne-la-Vallée de Bry-sur-Marne et l'hôpital privé du Confluent à Nantes.

Pour en savoir plus : www.lepoint.fr/hopitaux/



À lire

TRAVAIL : DU MODE SURVIE AU MODE BIEN-ÊTRE

Neuf pistes et techniques pour plus de bien-être, de créativité et de performance.

Comment reprendre le pouvoir sur votre vie, et particulièrement au travail ? Comment mieux vous connecter aux autres ? Comment trouver des solutions créatives aux problèmes et vous adapter ? Comment se projeter dans un avenir enviable ?

Quelle que soit votre situation personnelle et professionnelle, l'intelligence créative libère votre énergie et votre inspiration, stimule l'envie de vous lever le matin.

Cet ouvrage permet de changer d'angle de vision et d'atteindre vos objectifs pour remettre la réussite personnelle au cœur de votre réussite professionnelle.

À l'appui d'exemples, de témoignages et d'exercices, l'auteure démontre comment apprécier ce que vous avez déjà et accéder à ce que vous désirez vraiment.

Oubliez la routine et adoptez la créative attitude au travail et ailleurs !

L'intelligence créative au travail - d'Isabelle Guyot - Éd. Gereso - 22,80 €.

LES PLUG IN



14,60€

PLUG IN 4

Réf. 190205

pour 4 fraises
(FG ou CA)



22,40€

PLUG IN 8

Réf. 190210

pour 8 fraises
(FG ou CA)



28,30€

PLUG IN 12

Réf. 190211

pour 12 fraises
(FG ou CA)



Plus d'info sur : www.nichrominox.fr

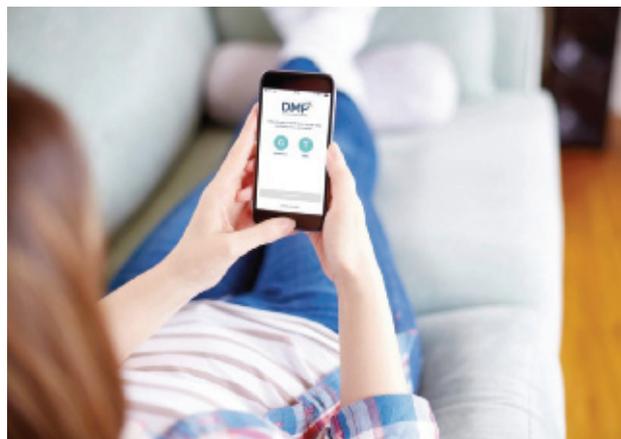
Carnet de santé numérique

L'appli DMP, le meilleur moyen de garder la santé

Le DMP est désormais accessible à tout moment depuis une appli pour smartphone.

Le Dossier médical partagé (DMP) est le carnet de santé numérique qui conserve, centralise et sécurise toutes les informations de santé des patients : historique de soins des 24 derniers mois, traitements, résultats d'examens, antécédents médicaux, ou encore personnes à prévenir en cas d'urgence.

Destinée exclusivement aux patients, l'appli DMP permet d'accéder rapidement et simplement à toutes ces informations de santé depuis un smartphone ou une tablette. Tout comme pour l'accès via Internet, ces informations sont strictement confidentielles et l'accès au DMP mobile est hautement sécurisé : dès son ouverture, l'application demande un identifiant de connexion ainsi qu'un mot de passe puis, une fois cette étape franchie, la saisie d'un



code d'accès à usage unique reçu par SMS. Disponible gratuitement pour les smartphones et tablettes, l'appli permet de :

- consulter ses informations de santé,
- visualiser les actions réalisées sur son DMP,
- gérer ses accès à son DMP,
- enrichir son DMP en y ajoutant les données utiles à son suivi médical.

www.dmp.fr

Étude

LA PART ALLOUÉE À LA SANTÉ CONTINUE DE PROGRESSER



La Direction de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques (Drees) a publié son panorama des dépenses de santé engagées par les Français en 2018. En voici les enseignements :

- 203,5 milliards d'€. C'est le montant de la consommation des soins et biens médicaux (CSBM) des Français en 2018. Soit, en moyenne 3 037 € par habitant.
- + 1,5 %. C'est l'augmentation des dépenses de santé en 2018. Une augmentation moindre par rapport à 2017

(+ 1,7 %) et 2016 (+ 2,1 %).

- 78,1 %. C'est la part prise en charge par la Sécurité sociale en 2018. Entre 2009 et 2018, elle a progressé de 0,2 point en moyenne par an.

- 7 %. C'est le pourcentage qui correspond au reste à charge des ménages après remboursement de la Sécurité sociale (78,1 %) et des organismes complémentaires (13,4 %).

P.M.



© DR

FDI

La prochaine présidente sera marocaine

La nomination a eu lieu en marge de l'Assemblée générale de la Fédération dentaire internationale au ADA FDI World Dental Congress, à San Francisco, aux États-Unis.

Le Pr Ihsane Ben Yahya, de nationalité marocaine, a été désignée début septembre présidente de la Fédération dentaire internationale (FDI), pour le mandat 2021-2023. La présidente-fondatrice de l'association marocaine de prévention bucco-dentaire (AMPBD), est membre du Conseil de la FDI depuis 2013.

Elle est professeur à l'université dentaire de Casablanca, médecin en chef du Centre de consultations et de traitements dentaires de l'hôpital Ibn Rochd du CHU à Casablanca.

La minute « cabinet optimisé »

PAR JIMMY GUINOT,
EXPERT RÉGLEMENTAIRE LOGICIEL



Le devis réglementaire, une échéance à anticiper

Au 1^{er} janvier 2020, la mise en place du 100 % Santé sera effective. Accompagnée de nouvelles évolutions tarifaires des actes prothétiques, elle doit entraîner également une évolution du devis réglementaire. Les obligations des chirurgiens-dentistes à ce sujet ne sont pas encore entérinées, toutefois, il est utile d'anticiper et d'envisager un mode de gestion des devis optimal dès maintenant.

Aujourd'hui votre patient se présente à votre cabinet, vous effectuez votre diagnostic, exposez votre plan de traitement, élaborez votre devis et lui soumettez.

À ce moment, deux scénarios sont possibles :

- soit votre patient est chargé de transmettre votre devis à sa mutuelle et vous fait un retour,
- soit vous effectuez vous-même la demande de prise en charge auprès de sa complémentaire.

Dans le premier cas, vous êtes dépendant(e) de la réactivité et de l'efficacité administrative de votre patient, dans le second, vous devez gérer vous-même les nombreuses relances potentielles auprès de la mutuelle afin d'obtenir une réponse.

Notre conseil d'optimisation ?

Soulagez votre patient de cette lourdeur administrative en la déléguant à une plateforme de gestion des devis. Un logiciel vous permet de créer une passerelle avec l'une de ces plateformes. C'est simple et rapide ! Vous ne changez pas vos habitudes de travail, une fois votre devis établi vous le transférez simplement à cette plateforme qui prend le relai auprès des mutuelles de vos patients. Une équipe dédiée effectue pour vous les démarches et vous tient informé(e) de la réponse. Elle se charge même d'avertir votre patient par SMS et l'invite à vous contacter.

Santé Publique

Embellie sur la santé bucco-dentaire des Américains

La santé bucco-dentaire des États-Uniens connaît une amélioration lente mais constante dans toutes les tranches d'âges, rapporte le Centers for Disease Control and Prevention.



© Bill Oxford / istockphoto

À partir des données des « enquêtes nationales sur la santé et la nutrition », le CDC (Centers for Disease Control and Prevention) observe périodiquement la progression de la santé bucco-dentaire des Américains en termes de maladies carieuses et d'édentisme. La période 2011-2016 confirme une tendance globale à l'amélioration, observée depuis 20 ans.

La prévalence des caries dentaires dans les dents primaires des enfants âgés de 2 à 5 ans était de 23% entre 2011 et 2016. La prévalence des caries chez les 6 à 11 ans recule de 6 points pour

la période 2011-2016, pour s'établir à 15% (contre 21% en 1999-2004). Chez les adolescents de 12 à 19 ans, l'amélioration est moins significative. 57% d'entre eux souffraient de maladies carieuses entre 2011 et 2016, contre 59% en 1999-2004. La prévalence des caries a légèrement diminué chez les adultes de 20 à 64 ans et a légèrement augmenté chez les adultes de 65 ans et plus. Parmi les adultes de plus de 65 ans, le part d'édentés totaux a diminué de 10% entre les deux périodes – de 27% en 2004, à 17% en 2016.

Le CDC attribue les améliorations

observées chez les enfants, à un meilleur accès aux soins, à des mesures de prévention plus efficaces, et à une meilleure couverture santé – notamment grâce au programme d'État Medicaid dont bénéficient les personnes à faible revenu. L'agence gouvernementale note cependant la persistance d'inégalités liées au niveau d'éducation, au niveau de revenus, et à l'appartenance ethnique.

Source : <https://bit.ly/2kTnjzX>

F.G.



© Zuricheta / istockphoto

Vite

ÊTES-VOUS RAPIDE AU TRAVAIL ?

Selon une étude réalisée par Sparkup à l'occasion de la Journée de la lenteur le 21 juin 2019, 47% des Français pensent que la lenteur au travail est synonyme d'inefficacité, 57% d'entre eux estiment que la rapidité dans le cadre professionnel génère du stress et 51% indiquent manquer de temps pour réaliser leurs missions.

INNOVEZ AVEC KAELUX !

NOUVEAUX LASERS GAMME EXPERT



FORMEZ-VOUS AVEC KAELUX !

Journées de formations lasers
Cours, applications, bénéfiques, protocoles
et travaux pratiques

SAVE THE DATE

Formations applications tout type de laser : Lille 17 octobre - Paris 12 decembre 2019

Formation spéciale applications Erbium YAG : Paris 23 janvier 2020

Formations assurées en totale liberté scientifique par le Docteur Gérard Rey
Diplômé de la faculté de Médecine - Docteur en chirurgie Dentaire - Diplômé en Expertise Bucco-Dentaire - Expert in Oral Implantology DGOI - AFI
Directeur d'Enseignement sur les Lasers Médicaux - Paris Garancière - Milan Bicocca Montpellier UFR - Professeur A.C. Université Milan Bicocca

Formations Lasers : 300 € (Cours, TP, et déjeuner inclus).
Renseignements : info@kaelux.com - Tél. 0 805 620 160. www.kaelux.com

 **Kaēlux**
LASERS DENTAIRE ET FORMATIONS

L'Afopi au sein du cabinet du Dr Jean-Louis Zadikian

UN COMPAGNONNAGE VERS L'IMPLANTOLOGIE

Rencontre avec le Dr Zadikian et l'équipe pédagogique de l'Afopi Campus, où une centaine de chirurgiens-dentistes est formé chaque année à la pose d'implants et à des protocoles innovants.

PAR PAUL AZOULAY



La salle de conférence de l'Afopi, équipée de matériel Full-HD.

Le Dr Jean-Louis Zadikian s'est d'abord installé en libéral à Sarcelles (Val d'Oise). Puis, après s'être formé à l'implantologie, il donne des vacances au centre hospitalier de Montmorency, et devient formateur pour Nobel Biocare. « *Le Dr Patrick Palacci, qui ouvrait son cabinet à qui voulait assister à ses interventions, m'a mis sur la voie de ce qui allait devenir mon crédo, le compagnonnage.* » Après plusieurs années d'exercice, le praticien a l'opportunité de créer un nouvel espace professionnel, toujours à Sarcelles. Les premières années, courant 2000, sont consacrées à l'installation de locaux flambants neufs. En 2004, c'est la création de l'Afopi (l'Association française des omnipraticiens pratiquant l'implantologie) et de l'Afopi Campus. La philosophie générale est de donner toutes les armes à des praticiens désireux de pratiquer l'implantologie sous la forme d'un compagnonnage. « *Pour avoir vécu un enfer à l'époque où je me suis formé à l'implantologie, j'ai profondément désiré*

mettre en place une structure où il n'y aurait pas de stress, pas de pression et où on apprend tout. »

Des locaux voués à l'implantologie

La structure architecturale du lieu permet à la fois d'organiser un cabinet parfaitement voué à la pratique et l'enseignement de l'implantologie, mais également une structure propre à l'enseignement post-universitaire de l'exercice implantaire. L'Afopi Campus est un plateau technique d'environ 800 m² qui regroupe tout en un même lieu :

- une salle de conférence dotée du matériel Full-HD nécessaire à la retransmission en direct et en replay des chirurgies. En complément des formations, l'Afopi permet à toutes les personnes inscrites à un cours de suivre en direct ou en différé toutes les chirurgies et poses de prothèses se déroulant au campus via un App (vidéos disponibles 15 jours en replay) ;
- 2 scanners cône beam ;
- 10 salles de chirurgie dont 2 de chirurgie

osseuse ;

- 3 salles de repos pour les patients ;
- un laboratoire pour la compréhension et la gestion de la prothèse sur implants et pour la formation à la fabrication des dents provisoires immédiates sur implants. Le laboratoire Kosmeteeth et son créateur, Jean-Pierre Casu, meilleur ouvrier de France en prothèse dentaire, collaborent dans de nombreux cas de réhabilitations complexes permanentes.

Les formations

« *L'idée de l'Afopi est de permettre aux praticiens d'évoluer progressivement et en assistance permanente vers la résolution de tous les cas. Quand les confrères viennent suivre une formation à l'Afopi, ils voient comment pratiquer l'implantologie dans un cabinet dentaire. Ils apprécient de pouvoir tout voir - et surtout les complications, même si cela ne représente que deux implants sur cent posés. L'idée est de montrer la vraie vie* », explique le Dr Zadikian.

L'Afopi propose 3 niveaux de formation :
- **Formation de niveau 1 (une année)**

curcus de formation à l'implantologie : Permet au praticien d'intégrer cette discipline dans sa pratique courante, en maîtrisant également l'implantation post-extractionnelle et la mise en charge immédiate. Contenu pédagogique, 9 jours de cours théoriques : bases fondamentales de l'implantologie, anatomie et de physiologie osseuse, protocoles chirurgicaux et prothétiques, planification informatique. TP à l'Afopi Campus : par groupe de 4 maximum, salle de TP dotée de moteurs d'implantologie, de modèles pédagogiques pour la maîtrise des protocoles de départ, de mâchoires animales pour l'apprentissage des incisions, poses d'implants et sutures. Des ordinateurs individuels permettent l'enseignement de la planification informatique, point fort de l'Afopi et point essentiel lorsque le praticien se retrouvera seul face à son patient. TP à l'École de Chirurgie de Paris : par groupe de 10 sur sujets anatomiques avec exploration anatomique, prélèvements, piézochirurgie, réalisation d'extractions, implantations et dents provisoires immédiates. Immersion clinique au bloc opératoire avec leur assistante et compagnonnage en illimité.

- **Formation de niveau 2 (trois mois)**, cours de chirurgie avancée : Pour élargir les propositions thérapeutiques et les plans de traitement en se formant à la gestion des architectures résiduelles avec les techniques de chirurgie avancée osseuses et gingivales. Contenu pédagogique, 3 jours de cours théoriques : mise en charge immédiate en situation de déficits osseux et Wave Bonne Technique ;

greffes osseuses et sinus lift ; surcontouring osseux et chirurgie mucogingivale. TP à l'Afopi Campus : sur mâchoires animales pour perfectionnement des incisions, sutures. TP à l'École de Chirurgie de Paris, Rue du Fer à Moulin : par groupe de 10, sur sujets anatomiques avec réalisation de sinus lift, greffe osseuse, surcontouring osseux avec pose de vis d'ostéosynthèses. Immersion clinique au bloc opératoire et compagnonnage en illimité.

- **Formation de niveau 3 (une semaine)**, le Master Clinician : Le premier cours entièrement consacré à la réhabilitation bi-maxillaire immédiate avec des protocoles prévisibles, fiables et rapides qui visent à enseigner tous les aspects de ces techniques aux chirurgiens-dentistes expérimentés. Ce sont 5 jours consécutifs de cours théoriques : toutes les étapes de la consultation aux remplacements des dents condamnées par les nouvelles dents. La particularité de ce cours est de proposer en fin de cursus, la réalisation par le participant d'un cas de réhabilitation bi-maxillaire et d'inclure dans le coût de la formation tout le matériel nécessaire et un patient à traiter.

Chaque année, une centaine de praticiens est ainsi formé. « Je les encourage à suivre les trois cursus de la formation, seule manière de maîtriser tous les cas sans se faire piéger parce qu'on aurait mal évalué leur complexité », pointe le responsable de l'Afopi. Depuis fin 2018, un partenariat avec l'AUI (Association universitaire d'implantologie) a été mis en place en collaboration avec le Pr Patrick Missika.



Dr Jean-Louis Zadikian

Un jour, un sourire

Depuis 2012, l'Afopi développe l'action caritative Un jour, un sourire. « *Le but est de tendre la main à des patients qui n'ont pas les moyens financiers pour des réhabilitations complexes* », explique le Dr Zadikian. Soixante chirurgiens-dentistes, venus de la France entière, se réunissent à Sarcelles pour trois jours d'interventions entièrement gratuites. Chaque session permet de traiter une quinzaine de patients.

Et l'histoire ne s'arrêtera pas là, les enfants du Dr Jean-Louis Zadikian, Léa, Clémence et Charles, mais aussi Richard son gendre, sont déjà en place pour prolonger le projet dont Jean-Louis a toujours rêvé, aider des patients en grandes difficultés, leur redonner sourires et fonctions et surtout une grande confiance en soi dans leurs vies personnelles et professionnelles. ●

En savoir plus

www.afopi.com

REPÉRAGES

IVOCLAR VIVADENT

BLUEPHASE POWERCURE : UNE NOUVELLE GÉNÉRATION DE LAMPES À PHOTOPOLYMERISER

Bluephase PowerCure est une lampe à photopolymériser LED haute performance, qui allie fiabilité et temps d'exposition court de seulement trois secondes lorsqu'elle est utilisée en combinaison avec le système 3s PowerCure.

La Bluephase PowerCure est équipée d'un assistant de polymérisation automatique qui « garde un œil sur l'utilisateur » : elle détecte les mouvements accidentels de la lampe et reconnaît le risque que cela peut présenter pour la fiabilité du procédé de polymérisation. Si la restauration risque de ne pas être correctement polymérisée, la lampe avertit l'utilisateur par vibration et prolonge automatiquement le temps d'exposition. Si la lampe s'éloigne trop de la position d'origine, Bluephase



PowerCure interrompt automatiquement le cycle d'exposition afin qu'il puisse être répété correctement.

Cette technologie est appelée Polyvision.

Adhese Universal fait partie du système 3s PowerCure et peut donc être photopolymérisé en 3 secondes, dans certaines situations cliniques, notamment lorsqu'il est utilisé en combinaison avec les composites Tetric PowerFill et Tetric PowerFlow, et la lampe Bluephase PowerCure en mode 3s (3000 mW/cm²).

ADHESE UNIVERSAL, POUR UNE APPLICATION SIMPLE ET RAPIDE

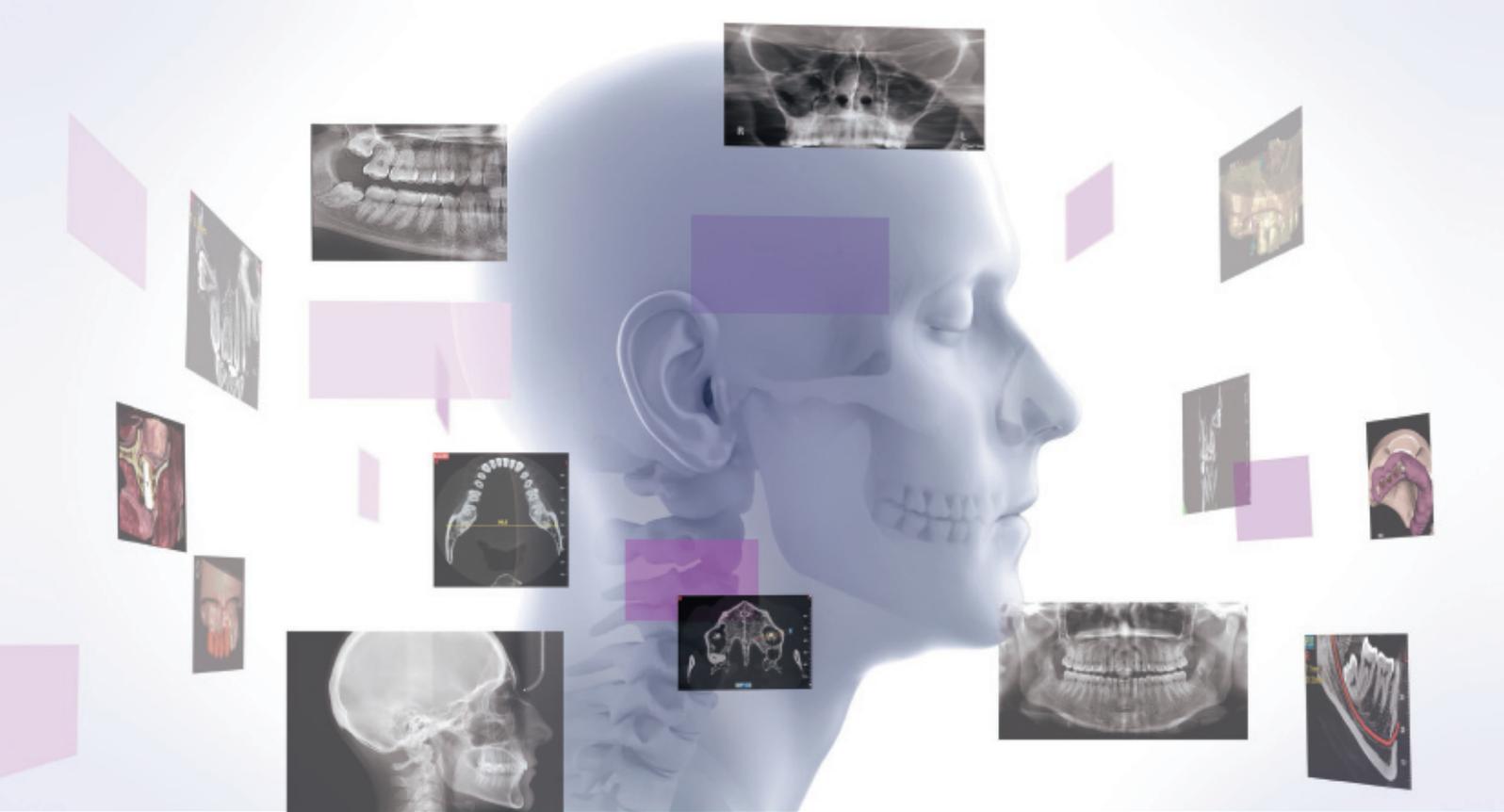
Adhese Universal est un adhésif monocomposant photopolymérisable cliniquement éprouvé pour les restaurations directes et indirectes. La présentation en stylo VivaPen garantit une application rapide et précise d'Adhese Universal directement en bouche. En effet, l'activation par simple « clic » permet au praticien de contrôler la quantité exacte de matériau à utiliser pour chaque protocole. Il n'est plus nécessaire de déposer préalablement



de l'adhésif dans un godet, ce qui réduit considérablement le gaspillage. Les 2 millilitres d'adhésif contenus dans l'innovant VivaPen sont suffisants pour environ 190 applications sur dent unitaire.

Adhese Universal forme une couche stable et homogène qui n'est sensible à aucune technique d'application. Avec une seule couche d'adhésif, la résistance à l'adhésion est élevée et constante sur la dentine et l'émail, quel que soit le protocole de mordantage utilisé. Le solvant hydrophile sans acétone garantit une imprégnation optimale de la dentine et de l'émail. L'adhésif pénètre dans les tubuli dentinaires et les scelle. Par conséquent, le mouvement du liquide dentaire à l'intérieur des tubuli ainsi que la sensibilité postopératoire associée à ce mouvement sont réduits au minimum.

Pour plus d'informations :
info-france@ivoclarvivadent.com
www.ivoclarvivadent.com



Élargissez vos horizons

Hyperion **X9 PRO**

Conçu pour vous offrir des prestations plus avancées tout en maintenant sa facilité d'utilisation, grâce à sa technologie hybride évolutive, Hyperion X9 PRO permet d'effectuer de multiples projections 2D, 3D et CEPH pour satisfaire toutes vos exigences diagnostiques.



- La plateforme modulaire grandit au même rythme que vos besoins, grâce à des mises à niveau rapides, simples et avantageuses
- Le bras CEPH le plus compact sur le marché allie précision diagnostique maximale et efficacité opérationnelle
- L'ensemble complet des programmes 2D PAN-CEPH et 3D MULTIFOV garantit les meilleurs résultats cliniques
- Les volumes uniques jusqu'à 13 x 16 cm offrent une vue d'ensemble de la dentition, des sinus maxillaires et des voies aériennes supérieures
- La nouvelle console full touch 10" simplifie et optimise le flux de travail

ADF 2019 |
27 novembre -1 décembre | Paris,
Palais des Congrès de Paris
PorteMaillot
Niveau 2 - 2M12

www.my-ray.com

myray
new comfort
in digital imaging

REPÉRAGES

LABORATOIRE NUTRANCE

BUCCOFILM, PRÉSERVATION DU BIOFILM ET DE L'ÉCOSYSTÈME BUCCAL



Le Laboratoire Nutrance a voulu mettre au point une gamme de produits d'hygiène buccale et de compléments alimentaires visant à moduler la réponse de l'hôte et l'environnement buccal pour rétablir l'homéostasie de l'écosystème buccal.

Les retentissements des problèmes bucco-dentaires sont importants autant au niveau buccal que général, c'est pourquoi l'homéostasie de l'écosystème

buccal et du biofilm doit être préservée avec :

- > 3 réponses premiums et complémentaires,
- > des formules uniques avec ingrédients brevetés testés cliniquement
- > des protocoles de prise en charge adaptés pour vos patients.

Cette nouvelle gamme se compose d'un dentifrice microbiotique avec 96 %

d'ingrédients naturels, d'un complexe symbiotique à base de souches microbiotiques et extraits végétaux, et d'un complexe phyto-nutritionnel, pour rétablir l'homéostasie buccale.

Bucco Film contribue à maintenir les bénéfices liés aux soins bucco-dentaires.

Pour plus d'informations :

Tél. : 03 84 24 97 50

contact@buccofilm.fr

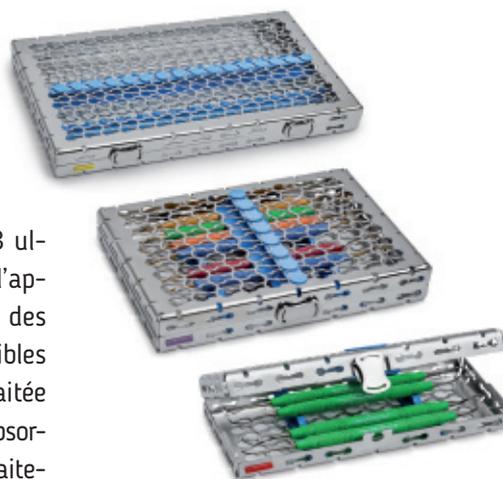
www.buccofilm.fr

YOUNG INNOVATIONS

CASSETTES GALAXIE ET APPLICATEURS MB ULTRAFINS PARMIS LES NOUVEAUTÉS

- Les cassettes Galaxie simplifient le nettoyage en profondeur et la stérilisation des instruments à main. La forme découpée au laser du boîtier en acier inoxydable optimise l'écoulement de l'eau et améliore l'efficacité du laveur-désinfecteur. Les coins arrondis et les bords fendus réduisent le temps de séchage. Les rails en silicone de qualité alimentaire et avec codage couleur sont compatibles avec tous les diamètres de poignées courants. La fermeture ergonomique permet d'ouvrir ou de fermer la cassette d'une seule main.

- Les nouveaux applicateurs MB ultrafins de Microbrush facilitent l'application précise et économique des solutions dentaires. Ils sont flexibles et restent dans la position souhaitée sans se redresser. Les fibres non-absorbantes retiennent et libèrent parfaitement la solution. La tête de l'applicateur - diamètre de 0,5 mm - est adaptée à l'application ciblée de solutions. Les couleurs orange et bleu pétrole permettent d'organiser les instruments pour les procédures en plusieurs étapes.



Pour plus d'informations :

Jeannine Fink

Tél : +49 6221 434 544 2

info@ydnt.eu

www.ydnt.eu



Bienvenue chez GC Tech. Europe
Aadva Implants & CAD/CAM Production Centre



Implants & CAD/CAM

L'harmonie



Division France
Tel : 01 49 80 01 32
e.mail : info.gct@gc.dental

GC Tech.Europe GmbH

Membre du groupe GC
Bureau France

8 rue Benjamin Franklin - 94370 SUCY EN BRIE
Tel. 01.49.80.01.32 - www.gctech.eu

REPÉRAGES

HENRY SCHEIN FRANCE

LES FRAISES À USAGE UNIQUE NEODIAMOND DISPONIBLES EN FRANCE

Les fraises NeoDiamond - qui ont remporté le « Dental Advisor's Top Bur-Diamond Award 2018 » - sont désormais disponibles en France exclusivement auprès de Henry Schein France. Créées en 1989 et vendues à plus de 120 millions d'exemplaires dans le monde, elles sont conçues et fabriquées par la société américaine Microcopy. Ces fraises sont disponibles en emballages stériles à usage unique pour des séances de traitement individuelles. Ceci permet de réduire le risque de contamination croisée ainsi que les coûts de matériel de stérilisation et de désinfection. De plus, les NeoDiamond sont affûtées et possèdent des bords tranchants finement ciselés, garantissant un traitement le plus rapide possible tout en réduisant au maximum les désagréments.

Ces fraises sont également dotées d'un mandrin XactFit qui, grâce à sa faible tolérance, garantit une prise optimale et réduit le risque de desserrage de la fraise. Le produit est disponible dans une grande variété de formes, de dimensions et de granulométrie.



Pour plus d'informations :
www.henryschein.fr

CURAPROX

NOUVELLE GAMME DE BAINS DE BOUCHE ET GELS PERIOPLUS+

Les bains de bouche de la gamme sont prêts à l'emploi, sans alcool et les concentrations en Chlorhexidine varient de 0,05 % à 0,20 %. Les gels sont sans LSS ni Triclosan.

- **PerioPlus+ Balance (CHX 0,05 %)** est un bain de bouche à utiliser quotidiennement en complément du brossage.

- **PerioPlus+ Regenerate (CHX 0,09 %)** est un traitement antiseptique et cicatrisant, conseillé en cas de plaies, d'aphtes ou de morsures.

- **PerioPlus+ Protect (CHX 0,12 %)** permet un traitement de « consolidation » en cas de gingivite, de saignements et d'inflammations des gencives, de problèmes paro simples.

- **PerioPlus+ Forte (CHX 0,20 %)** a la plus forte concentration en CHX et est conseillé en traitement intensif, en cas d'extractions dentaires complexes mais aussi en pré-per-post chirurgie parodontale et implantaire.



- **Gel gingival Perio Plus+ Focus (CHX 0,5 %)** est utilisé pour une application locale à l'aide d'une brossette interdentaire ou d'une brosse à dents chirurgicale.

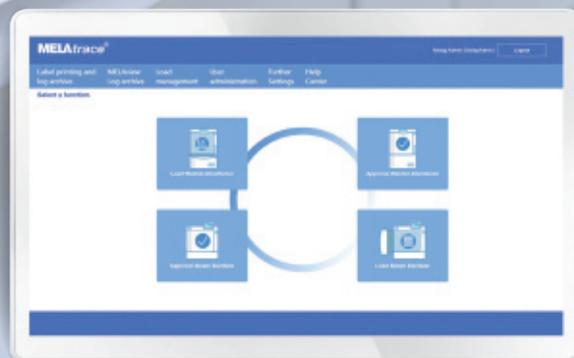
- **Gel dentifrice PerioPlus+ Support (CHX 0,09 %)** est un traitement antiseptique et cicatrisant à utiliser en complément d'un bain de bouche PerioPlus+.

Pour plus d'informations :
www.curaprox.com

MELAG[®]
France
Expert en Hygiène

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

L'ÉVOLUTION



**Équipement fabriqués
suivant normes et directives :**

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

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

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

www.melagfrance.fr

REPÉRAGES

CHRYSVAl

LE CALOT ARTISANAL MADE IN FRANCE



ChrysvAl, atelier de couture et de confection héraultais, propose ses créations artisanales de calots de bloc opératoire, à destination des professionnels de santé.

Plus de 60 modèles déposés à l'INPI, courts et couvrants, sont proposés dans des coloris dynamiques et des motifs qui sauront dédramatiser le passage en cabinet, notamment en pédodontie.

Deux séries vous sont proposées pour chaque type de calots, unis et fantaisies. Si vous n'optez pas pour l'un des

best-sellers - flamands roses, fleurs de cerisiers, Batman, ou Disney - les modèles sont entièrement personnalisables sur demande. Fabrication 100 % Made in France avec des tissus en coton de haute qualité labellisés « Oeko-Tex ».

Pour plus d'informations :

Tél. : 07 70 30 22 98

sarlchrysvAl@gmail.com

www.calots.fr

LEBON ORAL CARE

LE DENTIFRICE NATUREL, BIO, ET ÉCO-RESPONSABLE



Les dentifrices Lebon oral care jouent la carte du naturel - sans PEG, ni parabén, sulfates, colorants ou gluten. Côté ingrédients, l'aloé vera participe à la protection des gencives. Le thé vert remplace le fluor pour protéger naturellement l'émail dentaire. La papaine contenue dans la papaye a été retenue pour être l'agent blanchissant, non abrasif, qui compose les dentifrices blancheur de la gamme. Les produits sont fabriqués en France, avec des

arômes 100 % naturels, mélangeant à la menthe fraîche des goûts plus insolites - rose et fleur d'oranger, ananas et rooibos, yuzu et Ylang-Ylang...

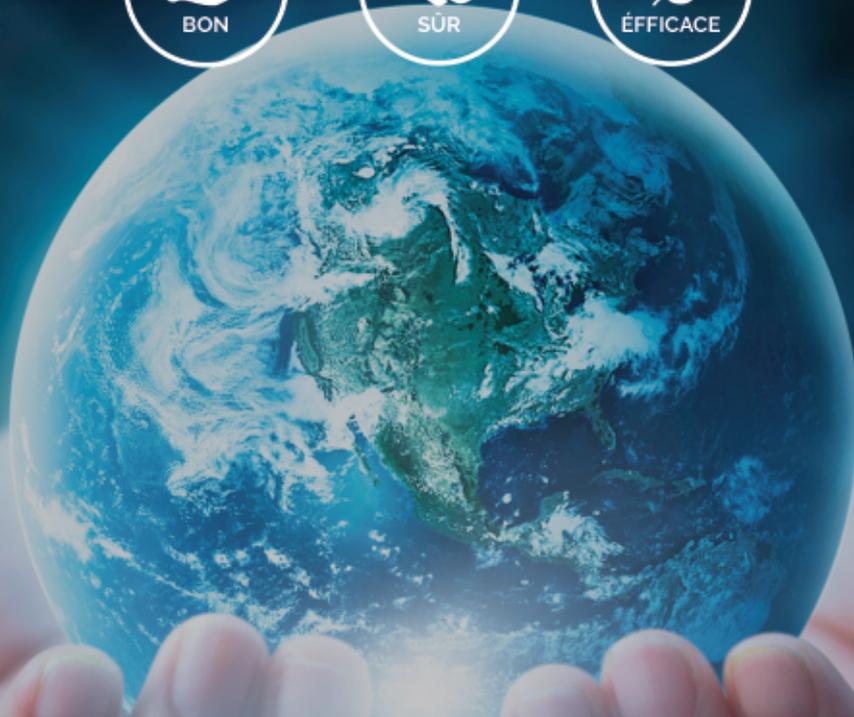
À noter : les dentifrices Lebon - végans - ne contiennent aucun ingrédient d'origine animale et n'ont pas été testés sur des animaux.

Pour plus d'informations :

contact@lebonandlebon.com

www.lebonandlebon.com

PROTÉGEZ L'ENVIRONNEMENT & PROTÉGEZ VOUS !



THE GREEN TEAM



Certification ISO 9001-2000 et ISO 13485:2003



NOUVEAU
N° STAND
1R09



SDC
société
des
cendres
DEPUIS 1859

SOCIÉTÉ DES CENDRES
13 rue du général Mocquery
37550 Saint-Avertin
01-49-61-41-41
commande@sdc-1859.com

SOCIÉTÉ DES CENDRES, LA TRADITION DE L'INNOVATION

A-DEC EUROTEC

NOUVEL A-DEC 500, L'ÉVOLUTION D'UNE LÉGENDE

Pourquoi la société A-dec a-t-elle choisi de créer une nouvelle version de son fauteuil dentaire étandard, l'A-dec 500 ? Pour encore plus de performances !

Avec plus de cinquante ans d'expérience, l'équipementier A-dec a toujours orienté ses recherches dans le but de rendre le quotidien des praticiens meilleur. Ainsi, pour améliorer le bien-être des chirurgiens-dentistes, les équipes d'ingénieurs privilégient, dans chaque conception d'équipement, les points suivants :

- améliorer l'accès à la cavité buccale,
- rendre l'intégration des technologies un acquis,
- maîtriser le contrôle des mouvements,
- aider le praticien à prodiguer des soins supérieurs et lui permettre de se concentrer sur l'essentiel : ses patients.

Aussi, le nouvel A-dec 500 regroupe les atouts suivants : flexibilité des possibilités, confort omniprésent, simplicité, fiabilité, ergonomie.

Les cinq « Plus » du nouvel A-dec 500 :

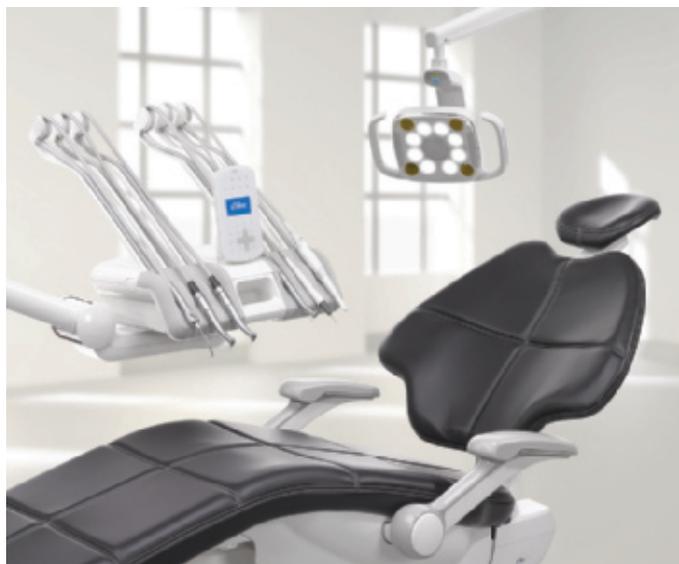
Sérénité : Travaillez en toute confiance, grâce à la fiabilité reconnue

Accès optimal : Rapprochez-vous et disposez de tout ce dont vous avez besoin à portée de main, meilleure ergonomie et positionnement assisté.

Intégration flexible : Conception flexible qui vous permet de configurer les instruments cliniques de votre choix, grâce à la technologie évolutive.

Contrôle intelligent : Réactivité et utilisation intuitive de votre outil de production fait sur-mesure et simple d'utilisation, ajoutez des instruments supplémentaires maintenant ou plus tard. Le praticien est aux commandes.

Soins supérieurs : Douceur, souplesse, confort pour une expérience patient améliorée.



Pour la première fois sur un équipement dentaire, A-dec intègre un bras d'unité assisté pneumatiquement. Ce bras « assisté » offre à l'utilisateur un confort inégalé pour manipuler et positionner son unité dentaire exactement à l'endroit souhaité afin d'optimiser son ergonomie et donc sa performance de travail. Le nouvel A-dec 500 intègre aussi désormais un sixième instrument.

Et surtout, une nouveauté exclusive A-dec : « Advanced Air », l'instrument pneumatique à grande vitesse qui offre une vitesse de fraise réglable et un taux d'abrasion constant, même à pression élevée. Avec une amplitude de 60 000 à 320 000 tr/min, le chirurgien-dentiste dispose d'une vitesse et d'une efficacité optimales lors des traitements. Cette symbiose allie puissance, constance et maîtrise dans un instrument à la fois compact et léger.

Grâce à l'ergonomie des équipements A-dec, santé et bien-être de l'équipe dentaire ne sont pas compromis, et la productivité du cabinet est ainsi améliorée. ●

Plus d'informations :

• Au showroom Eurotec Dental :

30, Bd Ornano 93200 Saint-Denis

Tél. : 01 48 13 37 38

•auprès des concessionnaires régionaux A-dec :

Tél. : 01 48 13 37 38

• Sur le web :

www.a-dec.fr ou www.a-dec.com

C'EST NOUVEAU !



3 QUESTIONS À
BENOIT CAUCHE
DIRECTEUR EUROTEC DENTAL

Quel besoin le nouvel A-dec 500 vient-il combler ?

Cet équipement ne vient pas combler un vide, mais il est le fruit de toute la connaissance que les ingénieurs d'A-dec ont acquise grâce aux retours d'expérience des utilisateurs. Il répond également à de nouvelles attentes et de nouveaux besoins des chirurgiens-dentistes d'aujourd'hui. En effet, la démographie de la profession mais aussi la tension sur la rémunération des actes, poussent les praticiens à s'interroger davantage que par le passé sur leur efficacité au fauteuil et sur leur productivité. Cet équipement est donc une évolution de notre production. Il est conçu avec les technologies hydrauliques et pneumatiques qui ont fait la réputation de fiabilité de notre marque, et il intègre des évolutions ergonomiques et fonctionnelles qui optimisent l'efficacité du praticien.

• Combien de temps a nécessité son développement ?

Je serai tenté de dire 55 ans ! Ce produit ne serait pas aussi abouti sans toute l'expérience acquise depuis la création de A-dec en 1964. L'A-dec 500 est apparu en 2004, et il n'a cessé d'évoluer depuis et il reste encore aujourd'hui le fauteuil dentaire le plus vendu en France et dans le monde. La conception de l'A-dec 500 Redéfini a débuté il y a 15 ans, dès l'apparition de la gamme actuelle. Il est la synthèse parfaite de tous les retours d'expérience de nos utilisateurs.

• Quel est le positionnement de ce nouveau produit ?

Le nouvel A-dec 500 Redéfini est un produit exigeant. Ce fauteuil et son unit fixent un nouveau standard et de nouvelles références en termes de confort, d'ergonomie et d'efficacité pour l'utilisateur. Ce produit reste configurable à l'infini pour répondre à toutes les demandes du praticien. Cette capacité à offrir une réponse « sur mesure » à chaque cahier des charges et de pouvoir proposer une solution à chaque demande, en font un produit unique.

Depuis 1969

TRIHAWK 50

**Tri Hawk célèbre
50 ans d'excellence
avec son chef-d'œuvre,
la Transmétal Talon 12.**

2+1 Gratuit
Rouleaux de 50 fraises
soit €2.86* la fraise.

ADF stand N° 1P20



**Commandez directement
chez Tri Hawk**

+352 20 99 23 28
europesales@trihawk.com
www.trihawk.com

OU
**Chez votre
fournisseur
habituel**

*TTC, frais de ports supplémentaires.

NSK

UNE ENTREPRISE QUI SE SOUCIE DE L'ENVIRONNEMENT

Alors que la nouvelle gamme S-Max M vient d'être commercialisée et que se prépare la sortie d'un autoclave révolutionnaire, le N1clave (sortie pour l'ADF 2019), retour sur l'histoire de NSK.

PAR ÉLÉONORE VARINI



Au Japon, l'usine de 12 000 m² où sont produits turbines, contre-angles, autoclaves...

NSK est une entreprise familiale japonaise, créée en 1930 par Keiichi Nakanishi. Sa spécialité ? La fabrication d'instruments rotatifs dentaires, mais également de matériel de chirurgie, d'hygiène, d'endodontie, de parodontie et de laboratoire.

Dirigée depuis 2000 par Eiichi Nakanishi, la société est présente dans les domaines médicaux (tels que la chirurgie dentaire, en maxillo-faciale, stomatologie, ORL, neurochirurgie, orthopédie et micro-chirurgie) mais aussi la chirurgie vétérinaire et la micromécanique.

La fiabilité, la qualité, l'ergonomie et des coûts de production optimisés font partie du cahier des charges de NSK.

Dans le secteur de l'instrumentation rotative dentaire, NSK se déploie dans 13 filières à travers le monde, et s'exporte dans 135 pays. La filiale française a été créée en 2005. Grâce à son réseau mondial, NSK écoute et s'inspire des besoins de ses

clients et utilisateurs, pour développer de nouveaux produits. Cette recherche a également pour but d'atteindre une qualité exemplaire, un design toujours plus innovant, un service après-vente de première classe, tout en gardant une compétitivité au niveau des prix.

Au Japon, une usine de production de 12 000 m² a vu le jour en mars 2018. Elle devient ainsi la plus importante usine de production d'instrumentation dentaire : turbines, micromoteurs, contre-angles, autoclaves...

NSK a signé une charte environnementale. Celle-ci acte que 99,7 % des déchets industriels sont recyclés, que l'entreprise vise une diminution de la consommation d'énergie ainsi que la préservation des ressources et de l'environnement naturel. Pour cela elle a reçu, dès 1999, la certification ISO 14001 qui définit une série d'exigences spécifiques à la mise

en place d'un système de management environnemental.

Dans l'hexagone aussi, NSK a pour objectif de réduire l'impact environnemental avec une démarche éco-responsable au quotidien : diminution des emballages, utilisation de papier recyclable... De quoi améliorer la prévention concernant la pollution.

À Paris, un nouveau show-room de 250 m² a ouvert en septembre 2018 au sein du siège, situé dans le VIII^e arrondissement de Paris. Il permet aux chirurgiens-dentistes de découvrir l'exhaustivité de la gamme de produits. Il comprend, en outre, un atelier SAV, un service logistique fonctionnel et un espace de formation.

La filiale française, dirigée par Thierry Guillard, se veut à taille humaine – elle compte 28 collaborateurs. Ce nombre permet de réagir vite, aux demandes



Outils technologiques et informatiques performants

diverses (service client, comptabilité, marketing, expédition...). La présence de neuf commerciaux déployés dans toute la France et au Benelux permet d'accroître la disponibilité, la réactivité et un service client.

Afin de toujours mieux accompagner les chirurgiens-dentistes et leur apporter le soutien nécessaire dans leur pratique quotidienne, NSK France a pris le parti de créer, en 2019, un réseau de distributeurs NSK agréés avec des professionnels experts et qualifiés. Aujourd'hui, près de 150 distributeurs sont présents partout en France pour vendre et assurer le suivi et la maintenance des produits. ●



NSK à Paris

En chiffres

- 1979 - Début de l'exportation des produits NSK
- 1993 - « Clean Head » le premier système de prévention des infections reçoit le prix de la technologie appliqué SITAD en Europe
- 1997 - Obtention de la certification ISO 9001 (management de la qualité)
- 1999 - Obtention de la certification ISO 14001 (management environnemental)
- 2000 - Entrée en bourse JASDAQ du Japon
- 2005 - Création de la filiale NSK France
- 2015 - Le contre-angle Ti-Max Z45L reçoit la médaille d'or du prix Edison dans la catégorie innovations

En savoir plus

NSK France
32, rue de Lisbonne
75008 Paris
Tél. : 01 56 79 59 80
www.france.nsk-dental.com

Les best-sellers

- Contre-angles et turbines gamme Ti-max Z
- Icare +
- VariosCombiPro

Chiffres clés

- 6 500 produits - De la pièce détachée au produit fini
- Précision 5 micros dans les engrenages
- 900 contrôles qualité lors de la production d'une turbine

The background is a vibrant blue field filled with various sizes of gears and analog clocks. Some gears are light blue, some are dark blue, and one prominent gear in the center-right is white. A man with dark hair, wearing a white shirt, dark trousers, and a red cape, stands in the lower right corner. He is reaching up with both hands to touch the white gear. The overall theme is one of industry, time, and organization.

***L'urgence
dentaire
un désordre
à organiser***

Gérer les demandes de prise en charge immédiate relève souvent du casse-tête, mais ce n'est pas une fatalité. En établissant un protocole, vous serez en mesure de les intégrer plus facilement à l'agenda. Car il ne faudrait pas qu'urgence rime avec souffrance...

Par Pauline Machard

« L'urgence n'est pas inintéressante, elle est juste désorganisatrice de l'agenda ! », observe Robert Maccario. Depuis vingt ans qu'il accompagne les chirurgiens-dentistes, le consultant en organisation des cabinets dentaires et fondateur du groupe Efficience dentaire s'étonne toujours de voir les praticiens « déstabilisés » par ces grains de sable dans leur mécanisme bien rodé, tant ces éléments contestataires de l'ordre établi sont prévisibles. Les « urgences dentaires font partie intégrante du métier », rappelle-t-il. Alors autant composer avec, dans la mesure du possible. Voici un protocole en trois étapes pour mieux les absorber.

1 **Étape n°1 : Étudiez leur potentiel perturbateur** **Construisez un référentiel de priorités**

Toutes les demandes d'urgences dentaires ne se valent pas. Pour juger de leur potentiel désorganisateur, « il est impératif de les classer par ordre de priorité », explique →

Chacun d'entre vous construira son propre référentiel de priorités, mais il est important d'en avoir un.

Puis-je refuser des urgences ?

Ce que disent les textes : vos obligations en la matière sont encadrées notamment par le Code de déontologie dentaire. L'article R.4 127-232 dispose que : « Hors le cas d'urgence et celui où il manquerait à ses devoirs d'humanité, le chirurgien-dentiste a toujours le droit de refuser ses soins pour des raisons personnelles ou professionnelles, à condition [...] » Autrement dit, les chirurgiens-dentistes doivent obligatoirement prendre en charge l'urgence.

Ce qui se passe en pratique : Certains praticiens sont amenés à ne pas prendre 100 % des urgences. Discutable déontologiquement, mais parfois impératif selon eux pour des questions organisationnelles et même pour des questions de sécurité des soins. C'est le cas surtout dans les zones sous-dotées. Pour y remédier, des acteurs de la profession appellent les autorités à trouver des solutions pour rendre plus attractifs certains territoires.

Comment composer ? Vous ne pouvez pas proposer de rendez-vous au patient, mais cela ne vous empêche pas de l'accompagner. D'abord en proposant des solutions alternatives : adresser à un confrère, à un centre mutualiste, indiquer le numéro des urgences hospitalières, de SOS Dentaire... Mais parfois, vous serez démuni : de solution vous n'aurez point. Votre accompagnement doit être aussi psychologique : évitez les « non », brutaux, qui génèrent de la violence, préférez les formules qui montrent que vous êtes à l'écoute, comme « *Je comprends, ce que vous devriez faire, c'est...* »

Rodolphe Cochet, consultant, coach et enseignant en gestion des cabinets dentaires. Plus elles sont prioritaires, plus elles sont perturbantes.

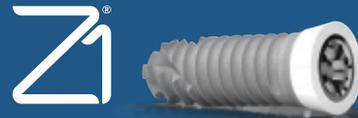
• **Premier critère de priorisation :** selon le caractère même de l'urgence. Parmi les demandes reçues, les urgences sont parfois réelles ou relatives, mais elles peuvent aussi être infondées. Les urgences réelles et relatives équivalent pour Rodolphe Cochet, également auteur de portails Web de la branche dentaire, « *quasiment à un passe-droit* », en ce qu'elles « *justifient de recevoir le patient en priorité le jour même de l'appel* ». Le Dr Rémi Theodory, consultant et fondateur de Stradent, distingue parmi elles deux niveaux.

Au niveau 1, il regroupe les urgences « *non-protocolables* » comme les urgences traumatiques ; les abcès, « *un peu plus gérables* » mais pour lesquels « *on ne peut pas prendre le risque de donner un rendez-vous planifié* » ; et les urgences de SAV, qui « *mettent en jeu la crédibilité du praticien* ». Au niveau 2, il inscrit les douleurs dentaires, les urgences esthétiques qui « *touchent à une question de dignité* » et les fractures d'appareil, « *qui empêchent de manger* ». Les demandes de rendez-vous d'urgence ne rentrant pas dans ces cases sont quant à elles infondées. Elles feront l'objet d'une consultation planifiée.

• **Deuxième critère, moins avouable même si légitime :** souvent, priorité est donnée au patient interne. « *En l'absence de place, autant on peut être amené à refuser les urgences externes, juge Robert Maccario. Autant une urgence interne, c'est difficile de la refuser.* » Chacun d'entre vous construira son propre référentiel de priorités, mais il est important d'en avoir un. →

Prêt à booster votre cabinet ?

Alors, proposez l'authentique.



Systèmes implantaires



LUMINEERS®
Facettes pelliculaires

Nous innovons pour vous en développant **des services sur-mesure et des produits de haute technologie** à fort pouvoir différenciant.

Uniques, esthétiques et mini-invasifs, autant d'arguments que vous pourrez mettre en avant auprès de vos patients.

Des milliers de patients partout dans le monde font le choix des nos solutions, implants Z1® & facettes Lumineers®, car ils veulent ce qui existe de mieux pour leur sourire.

 **TBR®**

Unique, comme votre sourire

Les implants Z1® et les facettes Lumineers® sont des dispositifs médicaux, respectivement de classe IIb et sur-mesure, 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).

STANDS 3M26 & 1R25

SYMPOSIUM TBR
Jeudi 28 Novembre à 18 h
Salle 343 - Niveau 3



Retrouvez-nous en ligne
www.tbr.dental



Seule une entrevue minutieuse vous permettra de qualifier le patient et sa demande.

Qualifiez le patient et sa demande

Ces priorités en tête, vous pouvez désormais accueillir la demande du patient. Si vous exercez en solo, vous le ferez vous-même, sinon votre assistant(e) ou votre secrétaire s'en chargera. C'est une grande responsabilité, car c'est à ce moment-là qu'on décèle si c'est une vraie urgence - qui nécessite de caler rapidement un rendez-vous -, ou une « fausse » urgence, qui ne justifie pas de recevoir le patient le jour même.

Votre assistante est censée maîtriser cet exercice. Néanmoins, « pour déceler la véritable urgence dentaire, il est impératif que l'assistante ou la secrétaire dentaire bénéficie d'un support d'entretien ou d'un script de prédiagnostic validé en amont par le praticien », avise Rodolphe Cochet. Tous les chirurgiens-dentistes n'ont pas le même curseur ». Pour l'expert, il est essentiel de « respecter formellement le script ou le protocole établi par le praticien en obligeant le patient à répondre à toutes les questions préliminaires sur

le site de la douleur, son intensité, la survenance de la douleur, la prise ou non d'antalgiques... ».

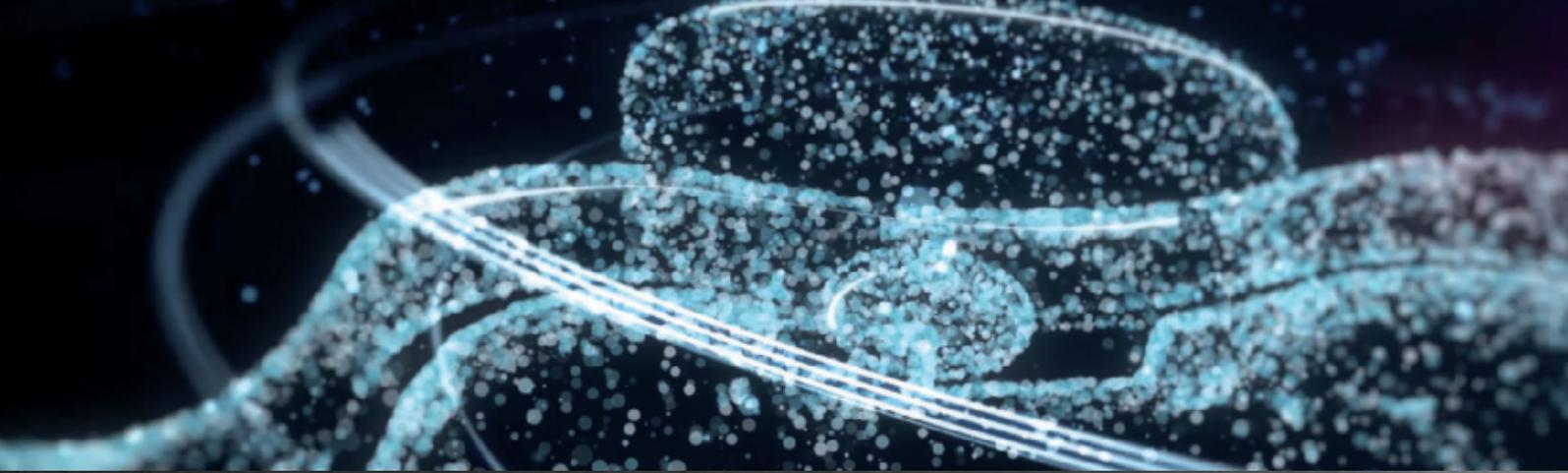
Pour éviter tout oubli dans le recueil des informations, toute approximation, et gagner du temps, n'hésitez pas à troquer le post-it et le crayon pour les fiches de prédiagnostic fournies par les logiciels métiers, qui contiennent des « phrases-types sur les typologies les plus fréquentes », incite Robert Maccario.

Seule cette entrevue minutieuse vous permettra de qualifier le patient et sa demande. De juger de la motivation du patient, de détecter ses éventuelles manipulations, et de décider, ou non, de lui donner un rendez-vous d'urgence. Un tel questionnaire a aussi l'avantage d'en décourager certains : « En règle générale, le patient qui appelle tous les praticiens du quartier avec une demande infondée finira par raccrocher avant la fin de l'interrogatoire », raconte Rodolphe Cochet.

2 Étape n°2. Calez le rendez-vous

Choisissez des emplacements

Le qualificatif d'urgence est posé ? Bien, il vous faut désormais trouver un créneau. Mais avant, deux préalables : 1) Ne laissez pas les patients vous déposséder de la maîtrise du carnet de rendez-vous. Comme le rappelle Rodolphe Cochet, qui accompagne nombre de praticiens comme Charles Churie et Cécile Nicolas (lire encadrés p. 38 et 40), « il est impératif de se donner les moyens de piloter et de gérer son agenda sans dépendre des impératifs organisationnels des patients ». 2) Il vous sera plus évident de caler des urgences si vous êtes organisé en rendez-vous longs, préconise le Dr Theodory. Pour lui, regroupement des actes - avec des actes fusibles comme les détartrages - et quart d'heure volontairement rajouté au temps initial du rendez-vous, sont les secrets d'un planning qui roule. Maintenant qu'on a dit ça, où caler le rendez-vous d'urgence ? →



NOUVEAU S380TRC Innovations exclusives.

Bien-être du patient, confort du personnel médical et performances d'avant-garde ont une base commune dans le nouveau S380TRC. Des ergonomies exclusives, une innovation technologique et un fauteuil unique en son genre, qui facilite la communication entre le professionnel et le patient.

Capable de répondre à chaque exigence clinique spécifique grâce à la nouvelle console avec écran multipoint 7", S380TRC est la **perfection en perpétuelle évolution.**



WWW.STERNWEBER.COM

27 novembre - 1 décembre 2019 · ADF ·

Palais des Congrès de Paris, Porte Maillot · Paris · Niveau 2, STAND 2L12



STERNWEBER

Entre deux patients ? Possible, mais il y a des risques : que le patient croie que son problème ne mérite pas mieux que d'être géré entre deux portes, que cela écourte le rendez-vous précédent ou retarde le suivant. Faut-il alors placer l'urgence après le dernier rendez-vous de la matinée ou après le dernier du soir ? Non, au risque d'empiéter sur votre temps personnel, et de générer à la longue fatigue, agacement.

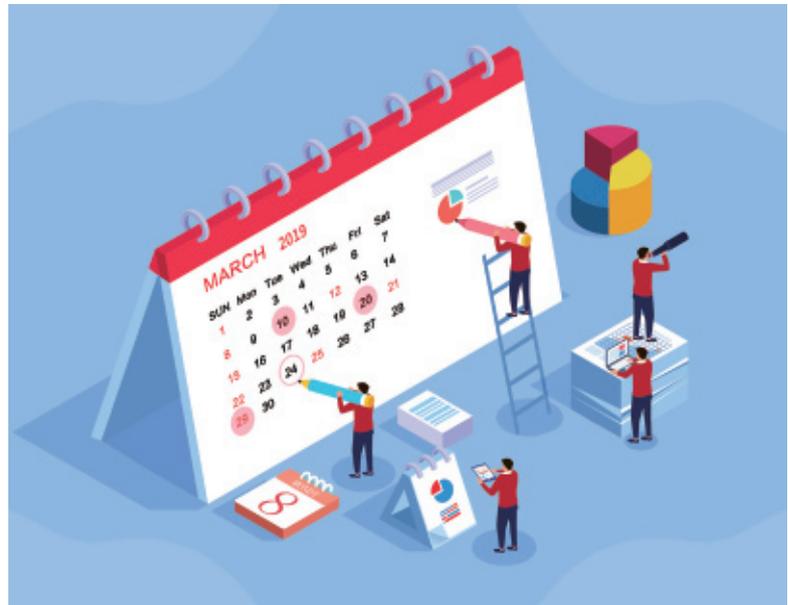
Reste une solution : les créneaux réservés. « En moyenne, il est recommandé de préprogrammer deux créneaux d'urgence par jour et par praticien, de 10 à 15 minutes », présente Rodolphe Cochet. Ces créneaux peuvent être fixes ou flottants. Avantage : l'agenda n'est pas secoué. Inconvénient : cela exige de la rigueur. Pour que ça fonctionne, « un créneau d'urgence ne doit pas être remplacé ni écrasé par un créneau de soin, sinon c'est le meilleur moyen de ne plus avoir de créneaux d'urgence disponibles sur toute la semaine », avertit Rodolphe Cochet.

Le créneau d'urgence doit être, avant tout, dédié au diagnostic et au traitement du symptôme.

Limitez au traitement du symptôme

Si vous deviez à chaque fois vous occuper, dans le même créneau d'urgence, tant du diagnostic que du traitement dans son intégralité (effets + causes), clairement, vous ne vous en sortiriez pas. Il est donc important, affirme Robert Maccario « de séparer le diagnostic du traitement ».

Le créneau d'urgence doit être, avant tout, dédié au diagnostic et au traitement du symptôme. Concernant le diagnostic, entre une et cinq minutes suffisent, juge le



professionnel de l'organisation des cabinets dentaires, à déterminer le besoin réel du patient. C'est le temps de réaliser l'anamnèse, les examens endobuccal et exobuccal, et ce si possible « dans une salle dédiée ». « Deux fois sur trois, analyse Robert Maccario, cela aboutira à une ordonnance, ou à l'ouverture d'une chambre, qui ne prendra que quelques minutes. On va soulager le patient et mettre un pansement. » Et c'est tout ! Le quart d'heure prévu initialement, assez facile à caler, sera suffisant.

« Une fois sur trois - seulement ! -, poursuit-il, le diagnostic va conduire à un devis et, si celui-ci est accepté, à programmer la suite des soins. » Vous pourrez vous pencher sur les causes du problème. Cette fois-ci, vous aurez la possibilité de planifier avec davantage de marge de manœuvre. Si, à l'issue du diagnostic, vous avez estimé que le temps nécessaire au traitement est de 45 minutes à 1 h, alors vous y consacrerez 45 minutes à 1 h. « C'est vous qui devez donner la temporisation, et, en fonction de vos instructions, votre assistante procèdera à un travail de bouleversement de l'agenda », détaille le fondateur du groupe Efficience dentaire.

3 Étape n°3 : Gérez l'après rendez-vous d'urgence

Envisagez une (éventuelle) fidélisation

Le rendez-vous d'urgence a eu lieu et il s'est bien déroulé. Le patient interne va reprendre le cours de son traitement, mais quid du patient externe ? Pour l'inviter à rester des vôtres après cet épisode, « prenez soin de programmer, dans la semaine qui suit idéalement, un rendez-vous de première consultation ou de soin, afin d'intégrer le patient dans le protocole de soins du cabinet ou dans le cadre de sa démarche diagnostique et thérapeutique globale », propose Rodophe Cochet.

Il arrive que certains patients, suite à ce passage imprévu à votre cabinet, décident de prendre enfin soin de leur santé bucco-dentaire.

Il arrive en effet que certains patients, suite à ce passage imprévu à votre cabinet, décident de prendre enfin soin de leur santé bucco-dentaire. « Certains rendez-vous d'urgence, en fonction de l'accueil téléphonique initial réservé au patient, de la qualité de l'encadrement du praticien, peuvent déboucher sur la qualification d'un nouveau patient du cabinet à "fidéliser", se réjouit le spécialiste. Certains patients en profitent parfois pour changer de dentiste traitant », sourit-il.

Mais pour que vous perceviez ce nouveau patient comme une aubaine, encore faut-il que vous ayez les moyens de le →

Depuis 1969

TRIHAWK 50

Tous les musiciens n'ont pas le talent d'un premier violon, mais tous les dentistes peuvent utiliser la transmétal Talon de Tri Hawk, la stradivarius des fraises transmétal !

2+1 Gratuit
Rouleaux de 50 fraises
soit €2.86* la fraise.

ADF stand N° 1P20



Commandez directement chez Tri Hawk

+352 20 99 23 28
europesales@trihawk.com
www.trihawk.com

OU
Chez votre fournisseur habituel

*TTC, frais de ports supplémentaires.



Dr Cécile Nicolas

OMNIPRATICIENNE

« Aucun rendez-vous d'urgence n'est donné dans l'immédiat »

Si l'organisation et la planification de la prise en charge des urgences n'est pas bien établie, ça peut être un calvaire. C'est pourquoi nous avons instauré une règle très stricte : aucun rendez-vous d'urgence n'est donné dans l'immédiat. Quand une personne appelle ou vient dans cette optique, mon assistant dentaire temporise en interrogeant le patient, en vue de compléter intégralement la fiche de prédiagnostic. Il ne juge pas, il recueille les informations et les répertorie. Cette temporisation permet en outre de diminuer le stress du patient. À l'issue de cet interrogatoire, il ne donne pas de rendez-vous. Il assure néanmoins à la personne qu'elle sera rappelée, sans faute. Ensuite, lui et moi, nous débriefons.

Les vraies urgences (pulpites, gonflements, urgences esthétiques), vont être vues dans la journée. Elles représentent moins de 5 % des appels. Reste qu'il faut les caler. Comme nous travaillons avec le Cerec, nous avons des séances longues avec une partie d'usinage. Pendant ce temps d'usinage, je peux placer une urgence. Et si je n'ai pas d'urgence, je peux en profiter pour m'atteler à l'administratif ou préparer mes plans de traitement. Autre possibilité : caler une urgence entre deux séances pouvant éventuellement être réduites. Il m'arrive aussi de différer quelqu'un, pour mettre une urgence à sa place. Les patients sont compréhensifs.

Pour ce qui est des demandes ne nécessitant pas d'être vues dans la journée, on explique bien au patient, lorsqu'on le rappelle, que ce n'est pas vraiment une urgence. On lui fait comprendre qu'on entend bien son souci, qu'on va essayer de mettre un rendez-vous rapidement, mais que celui-ci sera différé une-deux-trois semaines plus tard. Et puis on le rassure en lui disant de nous tenir au courant si quelque chose change, s'aggrave, car à ce moment-là, on pourra revoir la prise en charge. Mais 95 % du temps, ça n'évolue pas vers une urgence ultime.

Pour que vous perceviez le nouveau patient comme une aubaine, encore faut-il que vous ayez les moyens de le recevoir.

recevoir. Or ce n'est pas le cas des cabinets de la moitié de l'Hexagone, regrette le Dr Rémi Theodory. « Dans les zones géographiques assez dotées en praticiens - au maximum 1 500 habitants par chirurgien-dentiste-, je leur dis "ouvrez toutes les portes pour les urgences car ce sont de nouveaux patients". Dans les zones peu dotées en revanche - plus de 1 500 habitants par chirurgien-dentiste, c'est une autre histoire », note le consultant.

Faites un suivi des urgences

« Ce n'est pas anodin d'avoir des urgences, signale Robert Maccario. D'où l'importance de les surveiller. » Comment ? Via les tableaux de bord des logiciels-métiers. « Si c'est bien paramétré, vous pouvez obtenir une multitude d'informations, qui vous serviront à améliorer l'organisation », loue le formateur. Typologie des urgences, récurrence, nombre - crucial pour voir si vous dépassez le quota d'urgences acceptables, qui est en moyenne de deux patients par jour et par praticien -, évolution des urgences, transformation en nouveaux patients.... Les statistiques disponibles sont une mine d'or.

En les analysant - régulièrement, mais pas de façon obsessionnelle non plus -, vous pourrez tirer des enseignements et effectuer les ajustements nécessaires. Ce travail est « extrêmement important pour la gestion de l'agenda », confirme Rémi Theodory. Voici une illustration : →

CONTEC

La liaison sûre.



Sans
BisGMA*
TEGDMA*
HEMA* !

* CONTEC Ic pour brackets en métal et en céramique ne contient pas de BisGMA (méthacrylate de glycide et de bisphénol A), de TEGDMA (diméthacrylate de triéthylène glycol) ni de HEMA (méthacrylate d'hydroxyéthyle).
CONTEC Ic pour brackets en plastique ne contient pas de TEGDMA ni de HEMA.
CONTEC Icr ne contient pas de TEGDMA ni de HEMA.



Les nouveaux adhésifs
photopolymérisables.
Commandez dès maintenant chez
Dentaurum.

CONTEC Ic

L'adhésif pour brackets photopolymérisable.

- Excellente force de liaison
- Adhésif en pâte facile à doser et présentant une très bonne stabilité
- Durcit sous toutes les bases de brackets (Prévoir un primer pour les brackets en plastique)
- Sans BisGMA*, TEGDMA* et HEMA*

CONTEC Icr

L'adhésif pour contentions photopolymérisable.

- Adhésif en pâte fortement chargé
- Longévité remarquable
- Durcit pour laisser une surface parfaitement lisse
- Ne contient pas de TEGDMA* ni de HEMA*

Dispositifs Médicaux réglementés pour soins dentaires réservés aux professionnels de santé. Marquage CE 0123 – Classes I, II a Organisme certificateur : mdc GmbH, Allemagne.
Lire attentivement les instructions d'utilisation dans la notice ou sur l'étiquette avant toute utilisation.
Dispositif non remboursé par les organismes d'assurance santé.

D
DENTAURUM
FRANCE

Quid de l'urgence pour sauver les praticiens dans certains départements ?

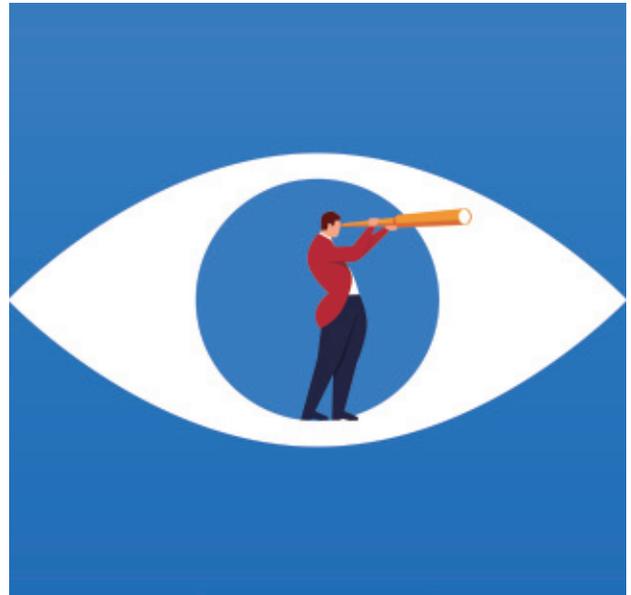


Dr Charles Churie

OMNIPRATICIEN

« Nous prévoyons deux plages »

L'enjeu, c'est de soulager le patient, de lui rendre service, tout en perturbant le moins possible ma journée de travail. C'est mon assistante qui accueille la demande. Pour poser le prédiagnostic, elle s'appuie sur un questionnaire. Quand le patient aura répondu à l'intégralité des questions, l'assistante est à même de proposer, ou non, un rendez-vous. Pour les patients internes, on fait un effort. En revanche, il nous arrive de refuser des patients externes, tout en proposant une solution. Ensuite, l'assistante cale l'urgence. Nous prévoyons deux plages horaires quotidiennes : un créneau le matin, et un l'après-midi. À chaque fois d'un quart d'heure. Comme on travaille quatre jours par semaine, ça nous fait potentiellement huit créneaux. Quand une troisième urgence se rajoute - c'est rare -, on s'adapte. À l'inverse, quand les créneaux sont vides, on en profite pour faire des papiers ou faire une pause. Nous partons du principe que, si on propose un rendez-vous, il doit être accepté. Si le patient a vraiment mal, il se libérera. Lors du rendez-vous, je vais faire le diagnostic et aviser. Si c'est un abcès, je fais une prescription d'antibiotiques. Si c'est une pulpite, j'ouvre la chambre, mets un pansement provisoire, puis je redonne rendez-vous. À l'issue de ce processus, nous fidélisons parfois des patients externes : ça peut être une opportunité si ce sont de « bons » patients, mais on peut tout aussi bien tomber sur un patient qui rate tout le temps ses rendez-vous !



trop de « fausses urgences » ont réussi à passer le filtre du prédiagnostic ? « Il convient alors d'analyser tous les "ratés" de l'entretien téléphonique, en réunion, et réviser le cas échéant le contenu et la forme des scripts », pour Rodolphe Cochet.

« Normalement, les praticiens qui mettent en place ce dispositif sont sereins dans la gestion des urgences, assure Rémi Theodory. Mais il nuance : ce protocole est plus ou moins applicable en fonction de l'affluence des patients. Dans les zones géographiques où il y a plus de 1 500 habitants par chirurgien-dentiste, c'est compliqué. Certains praticiens ont plus de dix demandes par jour et cette situation les pousse souvent à faire des choix comme travailler plus, prendre davantage de patients. Mais malgré tout, ils n'ont pas le temps de satisfaire 100 % des demandes. Résultat : ils se sentent coupables. Or le cocktail culpabilité chronique et fatigue chronique conduit malheureusement souvent au burnout. » Le consultant s'interroge : « Parler de l'urgence pour sauver les patients, c'est bien. Mais quid de l'urgence pour sauver les praticiens dans certains départements ? » ●

LE FUTUR EST ICI

avec le ciment de scellement bioactif "NOUVELLE GÉNÉRATION"

FAITES DES ÉCONOMIES : UN PRODUIT POUR TOUT SCELLER *

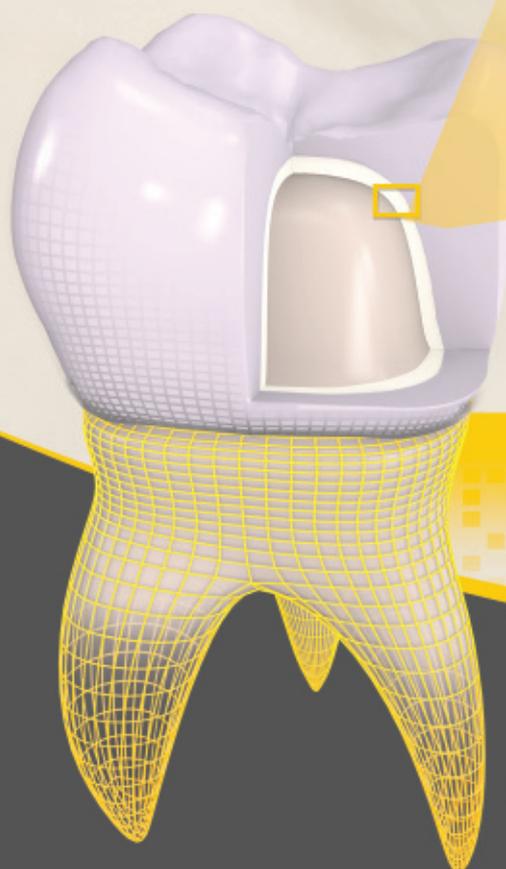
ADF 2019 stand 1N19



Relargage de calcium ►

Nettoyage facile

Adhésion à tous les substrats



TheraCem® Ca

Composite de scellement auto-adhésif bioactif

OFFRE SPÉCIALE

valable jusqu'au 31/12/2019

1 Kit TheraCem Ca

OFFERT

Pour 1 Kit TheraCal LC commandé



* Couronnes, bridges, inlays et onlays en métal, porcelaine, céramique ou résine composite ; tenons métalliques et non-métalliques, tenons fibrés ; restaurations implanto-portées ; appareils orthodontiques.

►► Plus d'informations, documentation
sur : www.bisico.fr/emag

bisico

☎ 0 800 247 420

208 allée de la Coudoulette
13680 Lançon-Provence
www.bisico.fr



« D'ARTISAN JE SUIS DEVENU MULTI-SPÉCIALISTE »

LE DR CHRISTOPHE ONIMUS EXERCE À VIENNE DANS UNE ANCIENNE CASERNE MILITAIRE RÉHABILITÉE. AU FIL DES ANS, IL A OPTIMISÉ SON ORGANISATION POUR GAGNER EN CONFORT DE TRAVAIL.

Texte : Rémy Pascal / Photos : Stéphane Chalaye



Le Dr Onimus s'épanouit aujourd'hui dans son activité, « *je me suis engagé pour réussir* ». Le cabinet compte trois assistantes opératoires et une secrétaire. En 2018 un collaborateur, Benjamin Evieux, a rejoint l'équipe.

devenir chirurgien mais qui redoutait de finir généraliste, s'épanouit aujourd'hui en esthétique et implantologie. Christophe estime avoir atteint ses objectifs de carrière en saisissant les opportunités offertes par l'évolution de son métier. Pour autant, il considère ne pas « *avoir été formé pour le métier qu'il exerce actuellement. Rien ne s'est fait tout seul, j'ai beaucoup travaillé, je n'ai pas compté mon investissement* ». Un recul qui l'invite au questionnement. Comment va se comporter la nouvelle génération de diplômés ? Quels modèles vont-ils dessiner ? Au profit de qui ? Christophe a toujours été animé par la volonté de mieux servir ses patients. Un objectif partagé par la très grande majorité des praticiens libéraux, « *mais avec la montée du salariat, je redoute qu'une forme de déresponsabilisation se diffuse et s'installe chez certains confrères* ». →

PROBLÉMATIQUE

Quel regard porter sur les évolutions en cours dans la profession ? Mais aussi... sur celles qui depuis ces vingt dernières années, ont déjà révolutionné le métier. En définitive, pourquoi tenter de toujours mieux s'organiser ? Faut-il y voir une course sans fin pour augmenter sa productivité ou une méthode efficace pour améliorer son quotidien et celui de son personnel ? Passés d'artisans à entrepreneurs, les chirurgiens-dentistes vont-ils devenir demain des salariés ?

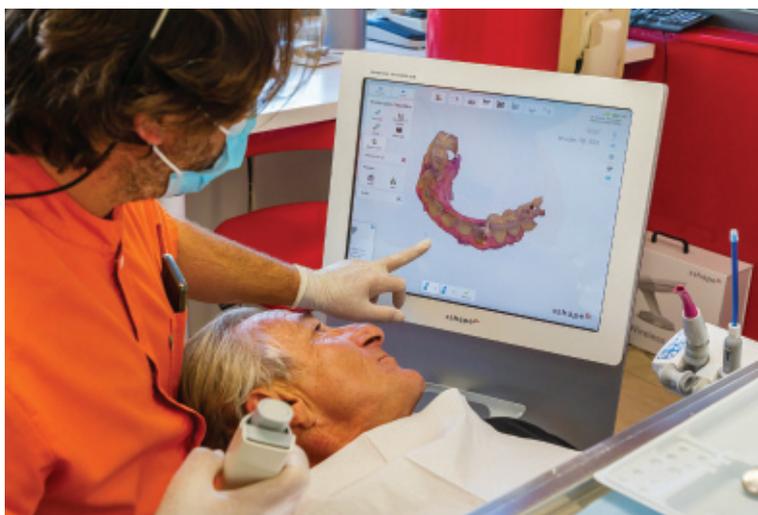
Christophe Onimus se sait chanceux. Il appartient à la génération de praticiens qui a vu le métier se transformer en profondeur. Un constat que déplorent certains chirurgiens-dentistes mais qui en réjouit d'autres. C'est le cas de notre praticien quinquagénaire. « *J'ai connu l'évolution de notre univers. Auparavant artisans, nous sommes devenus des entrepreneurs et d'omni-praticiens, nous sommes devenus des multi-spécialistes notamment en chirurgie buccale.* » Une évolution qu'il a su anticiper pour mieux s'y fondre. Aujourd'hui encore, il reste en alerte sur les tendances en cours dans la profession, « *parfois avec optimisme, parfois avec inquiétude* ». Lui qui dès ses premières années d'études ne souhaitait pas répondre aux injonctions futures d'un patron, est aujourd'hui à la tête d'un cabinet qui emploie quatre personnes. Lui qui voulait



Le cabinet offre une atmosphère chaleureuse qui invite à la détente avant les soins.



Le cabinet compte deux pôles. Le premier regroupe les activités administratives et la salle de radiologie. Le second, les salles de soins et un bloc.



Notre praticien utilise la chirurgie guidée et ne travaille plus qu'en empreinte optique avec une caméra 3Shape.



Les assistantes connaissent l'ensemble du fonctionnement de l'entreprise et sont polyvalentes.

DE LA ZUP À LA « CASERNE »

À la sortie de son service militaire en 1992, le Dr Onimus rachète un cabinet en périphérie de Vienne. Avant cette signature, il visite d'autres structures et s'étonne de l'état général de ce qu'il découvre... « *J'ai vu des caves aménagées à vendre, des entreprises vieillissantes qui travaillaient dans des conditions déplorables. J'ai compris que certains confrères avaient figé leur pratique sans se soucier du monde qui les entourait.* » Son choix se porte donc sur celui de Vienne, créé seulement trois ans plus tôt.

« Installer un deuxième fauteuil pour diminuer les temps improductifs et optimiser le flux de patients. »

Commence alors une période de développement qui peut laisser le doute s'insérer, « *à l'époque, il nous arrivait de décrocher le téléphone pour vérifier la tonalité. La "concurrence" était beaucoup plus exacerbée qu'aujourd'hui. Certains jours le cabinet était très calme et cela peut déprimer rapidement...* ». Mais Christophe Onimus profite de ces années pour compléter sa formation. Il intègre le Collège français d'implantologie en 1994. L'année suivante, il valide son attestation d'implantologie à Marseille puis, en 1996, un diplôme universitaire d'implantologie chirurgicale.

Suivront plus tard, des D.U. d'expertise, d'esthétique et de CFAO. Quelques années après son installation, le chirurgien-dentiste comprend que son quartier n'évoluera pas dans le même sens que la pratique qu'il ambitionne de développer. Le secteur se paupérise et accueille une population précaire (il deviendra une zone urbaine prioritaire en 2008). Même s'il commence à regretter son choix d'implantation, Christophe Onimus n'a pas d'autre choix que de continuer. Il s'intéresse alors →

En chiffres



140 m²
la superficie du cabinet



3 fauteuils

1 bloc

1 cône beam
depuis 2011

1

scanner intra-oral depuis 2018



Entre 12 et 17
patients par jour



4,5
jours travaillés par semaine

11 heures
de travail par jour

6

semaines de congés par an



200
implants posés par an



6
correspondants réguliers

4

assistantes



1 150 €
l'implant Zircone

900 €
la greffe de sinus par abord latéral

**De 615 €
à 700 €**
la couronne céramo-céramique

Et vous,
quelle est votre solution
d'éclairage ?



Des prix ultra-**LIGHT** jusqu'à l'ADF
Il n'y a pas de loup ! Contactez votre revendeur.

Stand ADF : 2M26

www.gamain.fr
CONCEPTION & FABRICATION
FRANÇAISE



Le Dr Onimus apprécie le confort du travail à quatre mains lors des longues séances, « car, seul, la fatigue l'emporte ».

LE PARCOURS

Après un bac scientifique, Christophe se dirige par vocation précoce vers la faculté de Médecine de Lyon, sans aucune idée précise de sa future voie. Il découvre vite que seule la chirurgie l'intéresse. Rapidement, il comprend les enjeux et les risques du cursus « *si je n'étais pas constamment parmi les meilleurs en faculté de Médecine, je ne pouvais pas choisir mon orientation... et devenir médecin généraliste ne m'intéressait pas du tout !* » Alors, il poursuit en odontologie avec l'ambition d'emmener sa pratique vers la chirurgie. Lui qui n'avait été que « *quatre fois dans sa vie chez le dentiste* » découvre le métier sur les bancs de la faculté. Il est séduit par sa pluralité et la liberté qu'il propose à chacun de faire évoluer son entreprise comme il l'entend, « *être mon propre patron me convient très bien* ».

Il valide son diplôme en 1988 et rend sa thèse un an plus tard.

Le sujet ? « *La télématique et l'informatique au cabinet dentaire.* »

Un thème avant-gardiste ! Le Dr Onimus y aborde avec prémonition, « *la télémedecine bucco-dentaire, les empreintes optiques, la gestion des fichiers patients, les relations numériques avec son prothésiste, le carnet de rendez-vous dématérialisé, etc* ». Le plus incroyable reste l'absence d'un mot dans la thèse : « *Internet !* »

La même année, il quitte Lyon - « *déjà saturée en praticiens* » - pour devenir collaborateur près de Saint-Étienne. Il y reste plus de deux ans avant d'être appelé sous les drapeaux pour effectuer son service militaire. À son retour, il poursuivra sa carrière à Vienne.

à l'organisation de son cabinet, c'est le début d'une quête... sans fin. Première étape : installer un deuxième fauteuil pour « *diminuer les temps improductifs et optimiser le flux de patients* ».

En 2009, il devient urgent de déménager car il se lasse réellement de son activité, au point de « *subir son quotidien* ». Un projet immobilier dans le centre-ville de Vienne lui permet de rebondir et de retrouver son entière motivation !

TRAVAILLER SON ORGANISATION

Une ancienne caserne militaire va devenir un centre dédié aux activités tertiaires, universitaires et culturelles. Le Dr Onimus fait l'acquisition de 150 m² et y délocalise son ancien cabinet situé à seulement 10 km. La plupart de ses patients le suivront, l'implantation en centre-ville ne sera pas un frein pour eux. Il profite de ce transfert pour revoir entièrement son organisation afin de gagner en confort de travail et améliorer son quotidien. « *Mon ancienne structure m'avait permis de tester plusieurs modes de travail, j'ai donc pu appliquer mes préférences. Concernant l'aménagement, j'ai créé deux pôles. Le premier regroupe les activités administratives et la salle de radiologie. Le second s'articule autour d'un espace*



62^È SESSION
26-29 mars 2020
Paris
 Depuis 1985

Le prothésiste comme partenaire

Le Dr Onimus a noué une solide relation avec son prothésiste qu'il considère comme un « collaborateur » bien plus qu'un « fournisseur ». Il construit donc depuis plus de dix ans avec la famille Ciafolloni. Cette dernière dispose d'une expérience de plus de quarante ans. « Nos compétences d'aujourd'hui sont le fruit des connaissances des anciennes générations et de la soif de modernité des plus jeunes », aime rappeler Marc, l'un des dirigeants de cette entreprise implantée à Sérézin-du-Rhône qui compte une quarantaine de salariés. Christophe Onimus connaît parfaitement les difficultés que rencontrent les laboratoires de prothèses, notamment en raison des produits low cost venus d'Asie. « Comme nous les chirurgiens-dentistes, ils n'ont pas d'autres choix que de se battre pour se repositionner sur un marché devenu concurrentiel. Nous échangeons beaucoup sur l'avenir de nos métiers. » D'ailleurs, le choix d'équiper le cabinet de caméras intra-orales a été fait de concert, « il était inenvisageable que je prenne cette décision sans en parler à mon laboratoire. Il est un maillon essentiel de la chaîne qui me permet d'offrir de la qualité à mes patients. Sans son expertise, mon travail perd de sa valeur et inversement. »

dédié à la stérilisation et compte trois salles de soins et un bloc opératoire. Dès lors qu'un patient pénètre dans ce pôle médical, il est équipé de sur-chaussures. Je veux pour mon cabinet les meilleures conditions de stérilisation, cela a toujours été une priorité. »

« Toute la chaîne de stérilisation est tracée : c'est une priorité. »

Le Viennois fait le choix d'une organisation en bacs et cassettes associés à des codes couleurs qui se déclinent dans l'agenda en fonction des soins à effectuer. « Toute la chaîne de stérilisation est tracée, les assistantes ouvrent la cassette devant le patient, je sais ce qu'elle contient, je n'ai rien à chercher. Si le protocole est bien respecté, je deviens autonome et elles peuvent me laisser travailler pour entamer une autre mission. » Comme installer le prochain patient sur un fauteuil afin de ne pas perdre de temps. « Sur dix patients, soit neuf intervalles, si vous attendez entre cinq et dix minutes chaque fois, en fin de journée ce sont 90 minutes de temps improductif. Faites le calcul, le deuxième fauteuil est vite remboursé... Après tout, ce n'est pas un gros mot d'être rentable, surtout si c'est pour gagner plus en travaillant moins. » →

Formation complète en orthodontie pour omnipraticiens

■ 1^{ER} CYCLE

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

■ 2^È CYCLE

→ STUDY GROUP

JOURNÉES OPTIONNELLES D'ÉTUDES DE VOS CAS
 Les mercredis 9 oct. et 11 déc. 2019, 8 jan, 29 jan, 18 mars, 3 juin, 24 juin, 16 sept., 7 oct., 18 nov. et 9 déc. 2020
 La journée : 400 €

→ PERFECTIONNEMENT EN ORTHODONTIE COURS DISPENSÉS PAR DES INTERVENANTS DU CISCO ET DES INTERVENANTS EXTÉRIEURS

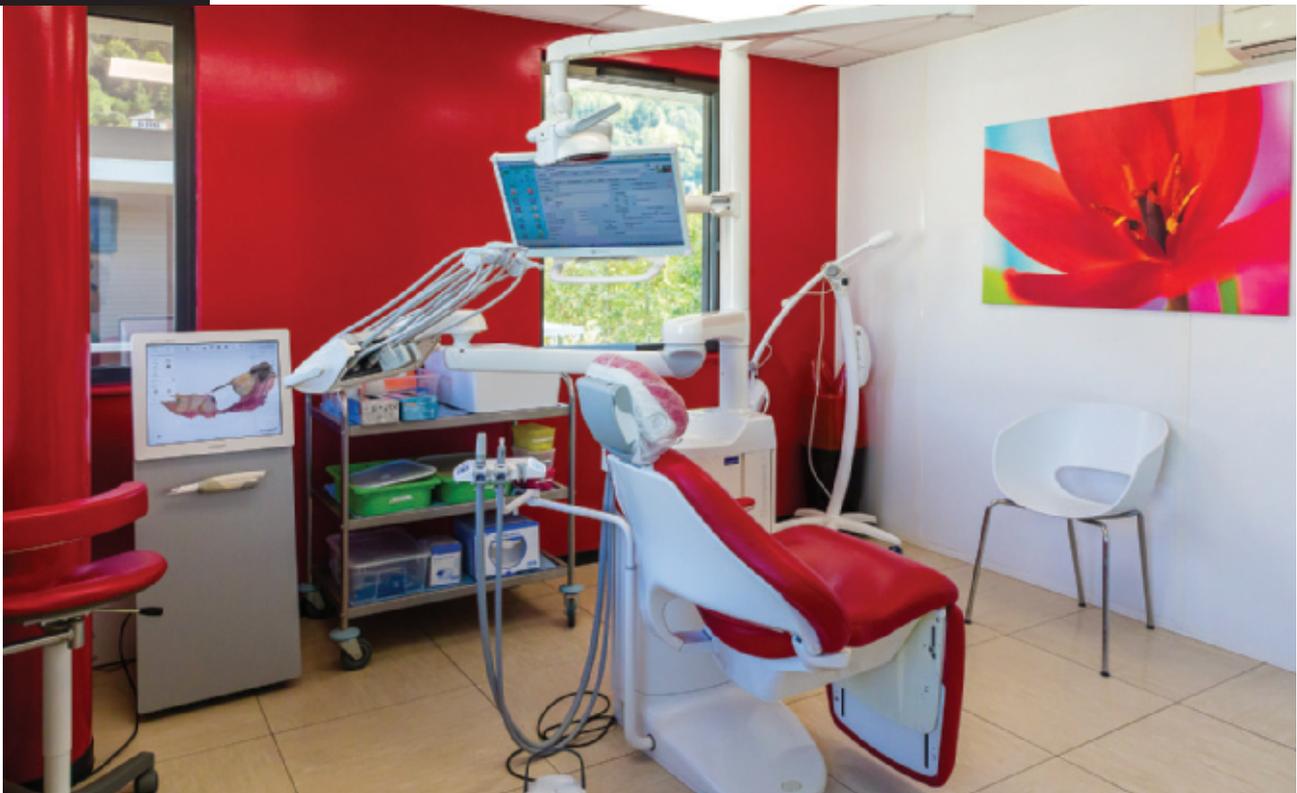
- M^{ME} GIRARD, masseur kinésithérapeute successeur de M^{ME} Maryvonne Fournier.
 Atelier rééducation des dysfonctions : respiration, déglutition, tonicité des lèvres, frein cours, posture.
 Dates à venir. Le stage de 2 jours : 800 €
- D^R MURIEL JEANTET : COURS SUR L'ATM
Stage 1 : Connaître les différentes pathologies de l'ATM pour mieux les dépister. TP en binôme
Stage 2, sam. 16 et dim. 17 nov. 2019 : Poser un diagnostic précis pour adopter la meilleure thérapeutique.
 TP : interprétations radiologiques et réalisation d'une axiographie et analyse des tracés obtenus
Stage 3, sam. 11 et dim. 12 jan 2020 : Traiter : qui, quand, comment ? TP : réalisation d'une gouttière de déprogrammation neuro musculaire et sa transformation en gouttière orthopédique et analyse de cas cliniques.
 Le stage de 2 jours : 1000 €
- D^R GIPCH ET M^{ME} GIRARD : ÉDUCATION FONCTIONNELLE
 Jeu. 21 et ven. 22 nov. 2019, Jeu. 26 et ven. 27 mars, Jeu. 10 et ven. 11 déc. 2020. Le stage de 2 jours : 800 €
- D^R ELIE CALLABE : LE PUL
 Sam. 11 et dim. 12 jan 2020. Le stage de 2 jours : 800 €
- D^R STÉPHAN VALERO : TRAITEMENT GLOBAL DES CLASSES 2
 Dim. 2 et lun. 3 fév. 2020. Le stage de 2 jours : 800 €
- D^R JEAN-MARC DERSOT, D^R PERRINE BALLAND, D^R FIRAS HAJ IBRAHIM : RELATIONS PARO-ORTHO, MISE EN PLACE DES DENTS INCLUSES
 Dim. 22 et lun. 23 mars 2020. Le stage de 2 jours : 800 €
- D^R FIRAS HAJ IBRAHIM : ORTHO ADULTE
 Mar. 23 & mer. 24 juin 2020. 400 € la journée (800 € les 2 j.)
- D^R SAÏD KHOLOKI : TÉLÉ DE FACE
 Mar. 8 et mer. 9 déc. 2020. Le stage de 2 jours : 800 €

■ NOUVEAU

→ DÉMONSTRATION CLINIQUE AU CABINET DENTAIRE

• D^R COLLARD : COURS IN OFFICE AU LUXEMBOURG
 Les samedis 30 nov. 2019, 18 jan., 9 mai, 26 sept. & 5 déc. 2020.
 et STUDY GROUP les vendredis 17 jan., 8 mai, 25 sept., 4 déc. 2020. La journée : 400 €

Inscriptions sur demande au 03 29 66 67 00



Toutes les salles ont un code couleur spécifique, la décoration a été pensée par notre praticien lui-même.

« Il ne faut jamais oublier que nos patients sont nos meilleurs correspondants. »

S'APPUYER SUR LES ASSISTANTES

« Les assistantes ne sont pas une charge mais une ressource : sans elles, l'activité ne peut pas être optimale. » Le cabinet compte trois assistantes opératoires et une secrétaire. Elles connaissent l'ensemble du fonctionnement de l'entreprise et sont polyvalentes. Elles sont en capacité de prendre le relai pour les explications détaillées du plan de traitement et du devis associé. « Je propose toujours un traitement global, même si le risque que certains patients confondent cela avec du surtraitement est possible ; mais les faits nous montrent quotidiennement que ce pourcentage est très faible et qu'au contraire ils sont reconnaissants et satisfaits de ne pas me voir faire de la "bobologie" ou du bricolage. Mon travail consiste à faire des diagnostics complets, le pire serait de me restreindre dans cette phase initiale et primordiale, par peur de trop en dire ou d'effrayer. »

Le Dr Onimus apprécie le confort du travail à quatre mains lors des longues séances ou des actes qui le nécessitent car « seul, la fatigue l'emporte rapidement ». Il estime que l'un des facteurs déterminants dans l'acceptation des plans de traitement reste le manque de temps des patients, « parfois ils comprennent les enjeux en termes de santé, sont prêts à payer, mais pas à venir douze fois au cabinet... ». Alors Christophe leur propose de regrouper certains actes en prévenant clairement : « Ok, on peut tout faire en cinq séances. Mais attention, la contrepartie sera de rester parfois trois heures au fauteuil... C'est un effort que beaucoup sont prêts à consentir. »

La cinquième aide précieuse porte le nom de « Julie ». Le cabinet est équipé de ce logiciel de gestion depuis 1998. Christophe le conseille pour sa fiabilité et sa facilité d'utilisation, « même si aujourd'hui il est indispensable de posséder des compétences informatiques pour en apprécier l'éventail des possibilités. Nous avons suivi une formation pour l'exploiter pleinement, elle a été d'une grande utilité. De toute façon, dans le domaine du numérique, les entreprises encore présentes 35 ans après leur création n'ont, par définition, pas eu tort dans leur stratégie de développement ».

VERS DES CABINETS DE SERVICE

Début 2018, un collaborateur, Benjamin Evieux, a rejoint l'équipe de façon plus pérenne que ses prédécesseurs. Pour ne pas perturber l'équilibre du cabinet, il travaille sur le troisième fauteuil quand les deux praticiens sont au cabinet et la troisième assistante opératoire recrutée. Afin d'aider ce jeune diplômé à se constituer rapidement une patientèle, une inscription sur une plate-forme de prise de rendez-vous en ligne a été décidée. « *C'est une véritable porte d'entrée, ce site amorce la pompe, il m'appartient ensuite de fidéliser. D'une manière générale, nous basculons dans une société où le service doit être immédiat. Les soins dentaires n'échappent pas à cette réalité. La notion de rendez-vous évolue, nous sommes dans une période où tout devient accessible avec son smartphone.* » Les centres de santé associatifs ou mutualistes l'ont bien compris et s'efforcent de répondre à ces nouveaux modes de consommation en facilitant les prises de rendez-vous. Pour les concurrencer, le Dr Onimus estime que les cabinets libéraux doivent également évoluer. Lui rêverait de créer une structure ouverte de 7 h du matin à 22 h, « *mais je ne ferais alors plus le même métier, de " Docteur " je passerais " Gestionnaire " probablement d'une Selarl qui compterait cinq collaborateurs et autant d'assistantes en plus. Pourquoi pas... mais ce n'est pas forcément ce qui m'épanouit, j'aime soigner et être au contact des patients* ».

Autre porte d'entrée du cabinet : les urgences. Deux créneaux spécifiques leur sont réservés chaque jour. Aux yeux de Christophe Onimus « *recevoir ces cas, en dehors de notre devoir de soignant, est primordial car les urgences d'aujourd'hui sont nos plans de traitement de demain et, par définition, si le chirurgien-dentiste bosse bien, il ne revoit plus les patients qu'il a déjà soignés sauf pour la maintenance... Il ne faut jamais oublier que nos patients sont nos meilleurs correspondants* ». En dehors des urgences, il faut compter environ →

Les idées du

DR EDMOND BINHAS



Améliorer l'acceptation des plans de traitement

À FAIRE

Utiliser les bons mots. Quand vient le moment de présenter le traitement au patient, nombreux sont les chirurgiens-dentistes qui improvisent. Une présentation de cas mal préparée aura un succès limité. Pour améliorer vos compétences verbales, pensez à utiliser des scripts pour vous aider à informer et motiver les patients à réaliser le traitement recommandé.

Créer une relation de confiance. Il est important de rapidement faire comprendre à vos patients que vous êtes de leur côté. En créant un lien personnel et privilégié avec chaque patient, vous faciliterez l'acceptation de vos traitements.

Impliquer le patient. De nombreux cabinets consacrent beaucoup de temps à des rendez-vous qui n'aboutissent pas à une acceptation du traitement.

Au final, une question de fond se pose : se sentent-ils réellement concernés ou impliqués ?

Souvent non, car vous ne leur avez pas posé clairement la question. Si vos patients sont impliqués, ils prendront plus facilement conscience des avantages des traitements proposés.

À NE PAS FAIRE

Penser aux autres patients. Le meilleur moment de la journée pour planifier des présentations de traitement est l'après-midi, une fois que la plupart des cas les plus complexes a déjà été traitée. Cela vous permet de vous concentrer totalement sur le patient que vous recevez, et ce, dans une atmosphère plus détendue. Vous aurez plus de temps à lui consacrer et pour répondre à ses questions.

Rester abstrait. Les patients comprendront plus clairement leurs problèmes dentaires, vos recommandations et les avantages du traitement si vous vous appuyez sur des supports visuels pour leur expliquer. Utilisez des photos avant-après, des vidéos, des affiches et des modèles 3D pour créer des argumentaires plus convaincants.

Éduquer sans motiver. La présentation des traitements demande aux chirurgiens-dentistes qu'ils éduquent et motivent leurs patients. En général, vous êtes excellent pour éduquer vos patients. En revanche, les motiver est une toute autre histoire. C'est lors de cette deuxième phase que vos présentations de traitement échouent. Pour pallier cela, vous devez toujours mettre l'accent sur les avantages du traitement proposé en rendant votre patient responsable de son traitement. C'est ainsi que vous verrez votre taux d'acceptation augmenter.

DU CÔTÉ DE VIENNE

Démographie

Vienne est une commune située dans l'Isère. Elle est avec La Tour-du-Pin, l'une des deux sous-préfectures du département et compte 30 000 habitants, son aire urbaine en forte croissance en compte plus de 110 000.

Une autoroute en centre-ville

La ville est notamment connue pour sa barrière de péage (la plus grande de France) et aussi parce qu'auparavant l'A7 passait dans son centre-ville de 1963 à 1974 ! Ce qui rendait la traversée de la ville très longue...

Capitale du jazz

« Jazz à Vienne » est un festival de jazz créé en 1981 sous l'impulsion de Jean-Paul Boutellier. Il dure 15 jours autour de la première quinzaine du mois de juillet. Chaque année, le festival reçoit plus de 250 concerts, 1 000 artistes et 200 000 festivaliers.



Le cabinet dispose des meilleures conditions de stérilisation et d'aseptie, « cela a toujours été une priorité ».

« J'ai fait le choix de me former et d'investir durant toute ma carrière. »

deux à trois semaines pour obtenir un premier rendez-vous. Notre praticien évite de programmer des séries de dix rendez-vous dans son planning, « *c'est un coup à perdre du temps au final, si l'un saute, il faut parfois déplacer tous les autres...* ».

Chose précieuse à Vienne, l'ancienne caserne est facilement accessible et dispose d'un parking. Un équipement devenu indispensable dans cette société où l'attente et la perte de temps deviennent insupportables.

VERS QUOI VA LA PROFESSION ?

« *Si mes enfants avaient souhaité faire le même métier que moi (il est père de deux jeunes adultes qui ont choisi une toute autre voie, Ndlr), j'adopterais probablement d'autres stratégies pour assurer leur avenir. Lesquelles, je ne sais pas, personne ne peut vraiment prédire où on va.* » Il ne se dit pas pessimiste, mais constate que le métier change en profondeur notamment avec la croissance du salariat qui va probablement affaiblir un

peu plus la capacité de représentation des chirurgiens-dentistes. Le numérique vient également mettre à l'épreuve les plus frieux car tout va très vite, « *et il faut faire les bons choix sans se tromper* ».

Lorsqu'il regarde son cheminement, le « multi-spécialiste » ne regrette rien, mais interroge ses choix. « *Depuis que je me suis installé, je travaille toujours plus, c'est la problématique des cabinets libéraux qui connaissent la réussite. Freiner son activité devient impossible. Je pose aujourd'hui 200 implants premium par an, utilise la chirurgie guidée et ne travaille plus qu'en empreinte optique. J'ai fait le choix de me former et d'investir durant toute ma carrière, en paro, en implanto, en esthétique. Je me suis engagé pour réussir.* » Alors il comprend, sans juger, ses confrères qui signent des contrats dans des centres dentaires. Il s'agit pour lui d'une décision personnelle qui s'intègre plus largement dans des choix de vie. « *Comment dire à celui qui fait le choix de travailler 35 heures par semaine contre 4 000 €, pour consacrer du temps à sa famille, qu'il a tort ?* » ●

mon guide

53

**SE SÉPARER EN DOUCEUR
GRÂCE À LA RUPTURE
CONVENTIONNELLE**

MANAGEMENT

57

**SE PROTÉGER DES ATTAQUES
INFORMATIQUES**

ORGANISATION

62

METTEZ LA DOSE EMPATHIQUE

COMMUNICATION

68

**LE CONTRAT DE TRAVAIL
AU SEIN DU CABINET DENTAIRE**

DROIT

72

BIEN GÉRER SA TRÉSORERIE

PATRIMOINE

Unicline S - Perfection

La surface en verre trempé avec le display intégré est particulièrement hygiénique, facile et rapide à nettoyer.



UnicLine S par heka dental. Créé pour vous par des dentistes.

Choisir son fauteuil,
c'est facile avec heka *dental* !

UnicLine S
by heka dental



Heka Dental A/S Baldershøj 38 DK-2635 Ishøj Danmark
Tél +45 4332 0990 info@heka-dental.dk www.heka-dental.fr



Se séparer en douceur grâce à la rupture conventionnelle

NI LICENCIEMENT NI DÉMISSION, LA RUPTURE CONVENTIONNELLE PERMET DE METTRE FIN RAPIDEMENT À UNE SITUATION DE BLOCAGE AVEC L'UN DE VOS EMPLOYÉS.

Par Audrey Bussière

C'est la guerre froide entre vous et votre assistante dentaire. Incompatibilité d'humeur, façons de travailler trop divergentes, le courant ne passe pas ou plus... Vous avez peut-être tenté de résoudre le problème par le dialogue, mais ça n'a mené à rien. Bref, vous ne pensez qu'à une chose, lui dire au revoir. La rupture conventionnelle s'offre à vous comme une bonne solution. Pourquoi, comment...

Une procédure simple et rapide

Pas besoin d'être calé en droit du travail pour procéder à une rupture conventionnelle (RC). Elle est simple, si l'on suit bien les règles et si l'on respecte les délais. C'est le premier avantage de cette procédure.

Le deuxième, c'est qu'elle est assez rapide : il faut compter six semaines pour boucler l'affaire. →

Vous pouvez différer la séparation de trois mois pour trouver un remplaçant ou, au contraire, raccourcir le délai pour éviter que la situation se gangrène.

Par ailleurs, il n'est pas nécessaire de donner de motif pour rompre le contrat de travail. L'accord des deux parties suffit. Mais il est indispensable. L'employeur ne peut en aucun cas contraindre le salarié à accepter un départ négocié. En cas de problème grave, il reste toujours le licenciement, même s'il est susceptible de mener aux prud'hommes, avec son lot de stress, contrariétés et temps perdu. La conclusion de la convention doit en effet s'inscrire en dehors de tout litige. « Mieux vaut d'ailleurs éviter cette procédure après la notification d'un avertissement au salarié, les juges n'hésitant pas, en présence d'un potentiel vice du consentement,

Retour d'expérience Comment éviter la guerre des nerfs...

Normalement, les entretiens se passent bien, raconte Valérie Douheret, qui accompagne les dentistes dans les ruptures conventionnelles (10 RC en 2018 pour un portefeuille de 12 clients). L'expérience du Dr J., qui a souhaité garder l'anonymat, serait donc l'exception qui confirme la règle. L'entretien de RC qu'il a passé avec sa future ex-assistante dentaire s'est apparenté à un règlement de compte. « Elle est venue, assistée d'un conseiller du personnel, qui m'a présenté sa carte comme s'il était de la police, se rappelle-t-il avec amertume. Il a parlé pour elle tout au long du rendez-vous, me reprochant mille et une choses. Je regrette de ne pas avoir suspendu l'entretien. Il outrepassait clairement son rôle de conseil. » D'après Valérie Douheret, il est rare que les salariés viennent accompagnés à cet entretien et s'ils le font, « parce que mal à l'aise ou craignant le conflit, les conseillers ne sont présents que

pour vérifier les montants et le respect de la forme ». Mais ce que le Dr J. garde encore plus en travers de la gorge, c'est qu'un mois plus tard, son employée travaillait chez un concœur, alors même qu'elle avait enchaîné plusieurs arrêts de travail pendant une dizaine de mois. « Que le salarié parte avec une indemnité, oui, mais qu'elle soit si élevée, cela me paraît injuste. J'aurais préféré dépenser cet argent en primes par exemple, pour mes autres employés... qui restent. Si j'avais connu ses projets, je crois que j'aurais tenu un mois de plus. Je lui ai offert un beau cadeau de départ, en somme. Je me suis senti le dindon de la farce. » Démission déguisée : c'est l'effet pervers (possible) de la RC. « Certains employés, lassés par leur travail, trouvent en la RC une belle porte de sortie, leur ouvrant droit aux allocations chômage avec, en sus, une jolie cagnotte », confirme Valérie Douheret. Dans son cabinet,

80 à 90 % des demandes émanent des employés. « Je me demande comment le législateur pourrait cadrer tout cela... En instaurant peut-être un barème d'indemnisation, afin d'éviter les abus », s'interroge le Dr J. Pourtant il ne regrette pas d'avoir opté pour une rupture conventionnelle, il lui fallait une porte de sortie rapide. « Notre cabinet était très affecté par la situation. Nous n'allions plus pouvoir compter sur elle, mais nous n'avions pas pu non plus embaucher, étant donné que nous attendions son retour. Simplement, je conseillerais à mes confrères de se faire épauler pour la préparation de l'entretien. » Dans les mois qui ont suivi le départ de sa salariée, deux autres (une autre assistante dentaire et une femme de ménage) ont elles aussi tenté un départ par RC. Toutes deux partaient avec un projet professionnel en tête. Échaudé, la réponse du Dr J. fut claire et ... niet.

à la requalifier en licenciement sans cause réelle et sérieuse, avec les dommages et intérêts que cela implique. »

Une fois conclue, on ne peut en principe plus revenir sur la rupture conventionnelle. Les probabilités de contestation sont faibles : seul le vice de consentement peut être invoqué. Donc normalement, le spectre des prud'hommes reste écarté.

En résumé, la rupture conventionnelle « permet une négociation avec plus de sérénité, témoigne Valérie Douheret, assistante paie du cabinet comptable dijonnais AGC (association de gestion et de comptabilité) chirurgiens-dentistes et professions de santé. Et puis elle limite le risque de dégradation dans les relations de travail entre les deux parties jusqu'au départ du salarié ».

On arrête quand on veut

Il n'y a pas de préavis à respecter, c'est pourquoi il faut bien indiquer une date de rupture sur la convention. Elle intervient, au plus tôt, le lendemain du jour de l'homologation. Mais, et c'est un autre point positif de la RC, vous pouvez tout à fait la différer à trois ou quatre mois, afin d'avoir le temps de recruter un nouveau salarié par exemple ou au contraire raccourcir le temps d'attente afin de ne pas laisser une situation se gangréner. « En tout cas, elle peut permettre de débloquent une éventuelle situation conflictuelle », précise Valérie Douheret.

Inconvénient pour l'employeur : le prix de la simplicité

Comme toujours, la liberté a un prix. Et il peut vite grimper dans le cas d'une RC. En effet, le montant de l'indemnité, qui doit figurer dans la convention, ne peut être inférieur à celui de l'indemnité légale (celle du Code du travail) ou conventionnelle (celle de la convention collective des salariés des cabinets dentaires). C'est-à-dire que l'on considère comme minimum l'indemnité la plus avantageuse pour le salarié. Cette procédure coûte donc généralement plus cher qu'un →

1

Application pour gérer votre e-réputation



Sollicitez vos patients pour mieux connaître leurs attentes

- Collectez les avis de patients vérifiés avec l'envoi de questionnaires de satisfaction
- Améliorez la relation patient

Soignez l'image de votre cabinet sur internet

- Soyez notifiés en temps réel des avis patients
- Répondez aux avis et recommandations de vos patients



Créez une dynamique d'amélioration continue

- Contrôlez facilement la satisfaction de vos patients
- Visualisez à travers des tableaux de bord les points d'amélioration (attente, communication avec l'équipe, accueil...)

Rendez-vous vite sur

www.activ.review

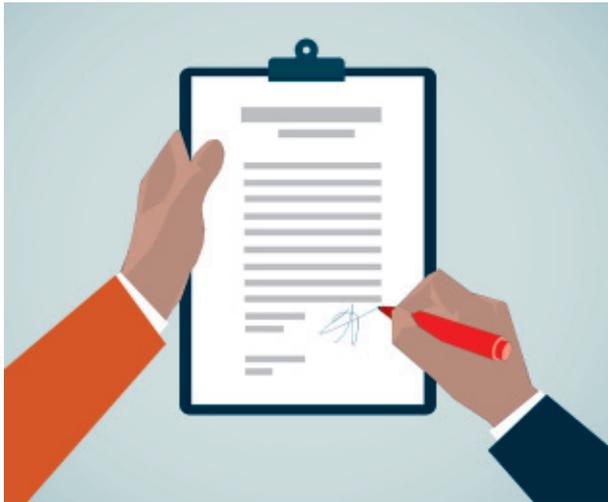
et profitez de notre offre de lancement

Prenez soin de vos patients,
nous prenons soin de votre image

01 86 76 09 29

Une solution développée en France
avec ❤️ par





licenciement si le salarié négocie une indemnité supérieure à l'indemnité légale. Et c'est ce qui, logiquement, se passe la plupart du temps. De plus, le praticien paie à l'URSAFF un « forfait social » de 20 % sur l'indemnité de RC, contrairement à celle du licenciement, qui elle, est net de charges.

Donc, oui il faut mettre la main à la poche mais, comme le souligne Valérie Douheret, « un salarié démotivé peut au final coûter cher à un cabinet, en efficacité et en perte de temps, donc en rentabilité ». Il existe une solution pour désaler un peu la note : les contrats d'assurance facultatifs de mensualisation. L'un de ses trois volets concerne les indemnités de RC. « Je conseille toujours très fortement aux dentistes d'opter pour ces contrats. Ils leur permettent d'être remboursés à hauteur de 70 % de l'indemnité légale... à condition d'y avoir souscrit dès l'embauche du premier salarié dans le cabinet. »

Par ici la sortie : la rupture conventionnelle, comment ça marche ?

1. La convocation à l'entretien

Il faudra convoquer votre salarié par lettre remise en main propre contre décharge ou lettre recommandée avec AR (accusé de réception), et lui communiquer aussi une fiche informative sur les droits qu'il tire d'une RC. Notamment celui d'être accompagné d'un conseiller homologué. La liste est disponible à la DIRECCTE (Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi). Le salarié a l'obligation légale d'informer son employeur qu'il ne viendra pas seul. Le praticien, lui, ne peut être accompagné ni d'un tel agent, ni de son avocat. « Il est seulement autorisé à inviter un collaborateur ou bien un confrère à assister à l'entretien, ce qui, en pratique, ne se fait jamais, car c'est assez délicat ». D'où l'intérêt de venir bien préparé à cet entretien, surtout pour le calcul de l'indemnité.

« Un salarié démotivé peut au final coûter plus cher à un cabinet, en efficacité et en perte de temps, donc en rentabilité. »

2. Signer le CERFA

Sur le site www.telerc.travail.gouv.fr, vous tombez directement sur le service de saisie d'un CERFA 14598*01 (formulaire officiel) de rupture conventionnelle. En six onglets, vous entrez vos données, celles de votre employé, les dates du ou des entretiens, celle envisagée de la rupture. On vous donne même des indications quant au calcul de l'indemnité.

Si vous êtes à l'aise avec les outils informatiques, vous pouvez saisir directement les données et télétransmettre sous pdf ou bien télécharger le document en ligne, l'imprimer et le remplir à la main. De toute façon, il faudra envoyer un exemplaire par courrier avec AR.

Attention : il faut de la rigueur pour remplir le CERFA, en particulier sur le montant de l'indemnité et les dates. À la moindre erreur, la DIRECCTE n'homologuera pas la rupture, il faudra recommencer la procédure.

3. Le délai de rétractation

L'employeur et le salarié disposent chacun d'un délai de 15 jours calendaires pour se rétracter. Ce délai démarre le lendemain de la date de signature de la convention. Autrement dit, si le CERFA a été signé un samedi, le décompte des jours commencera le lundi suivant. Celui qui se rétracte informe l'autre par courrier. Une lettre recommandée avec AR ou une lettre remise en main propre contre décharge est conseillée. Le processus de rupture est alors rompu et la relation de travail se poursuit.

4. L'homologation de la rupture

À l'issue du délai de rétractation, vous pouvez alors faire la demande d'homologation en adressant à la DIRECCTE le CERFA de rupture conventionnelle. Il est préférable de le faire par lettre recommandée avec AR. La DIRECCTE dispose alors de 15 jours ouvrables à compter de la réception de la demande d'homologation pour se prononcer. ●

Se protéger des attaques informatiques

EN TANT QUE PROFESSIONNEL DE SANTÉ, VOUS HÉBERGEZ DES DONNÉES INFORMATIQUES SENSIBLES ET VOUS VOUS DEVEZ DE LES PROTÉGER. MIEUX VAUT S'INTÉRESSER AUX QUESTIONS DE SÉCURITÉ ET AUX MESURES DE PRÉVENTION À METTRE EN PLACE AVANT L'ATTAQUE, PLUTÔT QU'APRÈS.

PAR CLAIRE MANICOT

« **A**ttention à ne pas pécher par un excès de naïveté, fait remarquer Nicolas Arpagian, directeur de la stratégie et des affaires publiques d'Orange Cyberdéfense. Un chirurgien-dentiste peut penser que les attaques informatiques ne le concernent pas parce que son cabinet est une TPE. C'est faux : à partir du moment où vous vous connectez à Internet, vous encourez un risque, celui de voir un virus attaquer votre ordinateur, et donc de voir fuiter vos données ou de les perdre. » Une centaine de chirurgiens-dentistes américains vient d'en faire l'expérience. Leurs systèmes informatiques ont été piratés entre juin et août 2019 via leurs logiciels métier⁽¹⁾. Sans tomber dans la paranoïa, une bonne conduite s'impose à tous pour limiter le risque de cyberattaques.

Adoptez une hygiène numérique

« Avant de traiter une carie, un chirurgien-dentiste se lave les mains, met des gants, stérilise son matériel. De la même façon, il doit absolument adopter une hygiène numérique : protéger les accès et procéder à des mises à jour régulières des systèmes d'exploitation et des logiciels », estime Bernard Cassou-Mounat, coordonateur sectoriel « santé société » à l'Agence nationale de la sécurité des systèmes d'information (Anssi). Cela signifie un coût, objecteront certains praticiens. En effet, il faudra soit renouveler son ordinateur s'il n'a pas l'espace suffisant pour prendre en compte les nouvelles mises à jour, soit se faire assister par une société informatique. Mais le chirurgien-dentiste a-t-il le choix ? L'informatique s'est immiscée dans les différentes tâches de son quotidien →

Mon guide

« Le mot de passe le plus important à protéger est celui de votre messagerie. Un cybercriminel qui réussirait à le trouver pourrait accéder à tous vos services. »

et la survenue d'un bug l'empêcherait *de facto* de travailler. En plus, il manipule des données sensibles qu'il a l'obligation de protéger (voir encadré sur le RGPD).

Blindez vos mots de passe

Les hackers recherchent les failles de vos installations. Les mots de passe sont des portes faciles à franchir par les pirates si vous utilisez « 12345 », « abcdef » ou une combinaison avec prénom des enfants, date d'anniversaire... La première conduite à tenir est de choisir, pour chaque service, un mot de passe complexe et long (12 caractères au minimum) et de le changer au moins trois fois par an. « Je conseille de s'inspirer d'un poème, d'un titre de chanson, que vous êtes le seul à connaître et d'inventer une combinaison en le mélangeant avec des chiffres ou des caractères spéciaux », continue Nicolas Arpagian. Il faudra également éviter de partager votre mot de passe : on ne le laisse pas sur un post-it collé sur le clavier. Ne le communiquez pas non plus à l'extérieur, même à une société de dépannage. La gestion des mots de passe – étant donné leur profusion – est un véritable casse-tête. Ne le notez pas sur votre téléphone portable ou un carnet mais ayez recours à des logiciels qui les stockent et les créent. Sur son site, l'Anssi recommande Keeypass, sécurisé et gratuit. Enfin, le mot de passe le plus important à protéger est celui de votre messagerie, un cybercriminel qui réussirait à le trouver, pourrait ensuite accéder à tous vos services en utilisant la fonction « mot de passe oublié ».

Ne communiquez jamais d'informations sensibles

Que ce soit par téléphone ou par mail, les pirates du web utilisent la technique de l'hameçonnage pour vous inciter à transmettre des données personnelles et/ou bancaires, en se faisant passer pour des tiers de confiance. Ne communiquez jamais d'informations sensibles, et ne cliquez pas sur des mails douteux (dont vous ne connaissez pas l'émetteur). Attention aussi à l'arnaque au faux support technique. Dans ce cas, vous recevez un message qui bloque votre ordinateur et qui indique un prétendu support technique à contacter. Celui-ci essaiera de vous soutirer de l'argent pour un dépannage fictif. Autre mode opératoire des hackers : installer un logiciel malveillant – appelé rançongiciel – et réclamer le paiement d'une rançon pour retrouver l'accès aux données. Votre ordinateur peut être infecté par ce rançongiciel via un mail, une clé USB, mais aussi via des intrusions dans vos logiciels métier ou vos équipements connectés. Évitez l'utilisation de clés USB dont vous ne connaissez pas la provenance et cloisonnez vos usages professionnels et personnels et, en cas d'attaque, ne payez pas. Les experts s'accordent pour le dire. Pourtant ce n'est pas le choix fait par les deux éditeurs américains lors de l'attaque d'août dernier. « C'est une question de principe, commente Nicolas Arpagian. Payer une rançon ne garantit pas de récupérer les données, et cela alimente un système mafieux qui fait monter les enchères. » →

Le RGPD vous impose de sécuriser vos données

Depuis le 25 mai 2018, le RGPD, règlement général sur la protection des données, vous oblige à :

- Apposer une affiche dans votre cabinet qui informe vos patients sur le fait que vous recueillez des données les concernant, qu'ils ont un droit d'accès et de rectification sous certaines conditions.
- Tenir un registre qui répertorie les traitements des données (collecte,

enregistrement, extraction, transmission) pour vos différentes activités : suivi de patients, prise de rendez-vous, gestion de la paie, gestion des fournisseurs...

- Mettre en place des mesures pour préserver la confidentialité et la sécurité de vos données, ces mesures doivent être documentées dans le registre.
- Prévenir la Cnil (Commission

nationale de l'informatique et des libertés) et les personnes concernées (en cas de risque élevé pour leurs droits), en cas de perte, altération, divulgation de données personnelles. Retrouvez un modèle d'affiche, un modèle de registre et des informations précises sur le site internet de l'Ordre national des chirurgiens-dentistes.



revisite le monde de la stérilisation



B Classic

B Futura

Supreme

Supreme :

le premier autoclave à circuit fermé.
Grâce au système sophistiqué de filtration et de récupération interne, il permet d'effectuer plus de 50 cycles avec seulement 5 litres d'eau du robinet.

B Futura :

conçu pour simplifier le fonctionnement, réduire les coûts et garantir l'efficacité. Grâce au filtre de déminéralisation intégré, l'utilisateur peut utiliser une simple eau de robinet.

B Classic :

minimaliste et complet. Fiabilité absolue associée à des performances élevées.

Connectivité avancée pour les modèles Supreme et B Futura :

assistance à distance avec le service Easycheck, contrôle et sauvegarde des paramètres d'utilisation avec Di.V.A. (Digital virtual Assistant)



27 novembre - 1 décembre 2019 -
ADF · Palais des Congrès de Paris,
Porte Maillot · Paris
Niveau 2, STAND 2L14



La sauvegarde vous permet de récupérer les fichiers dans leurs versions les plus récentes.

Zoom sur les cyberattaques

Types d'attaques

- Divulgence des données sur Internet
- Blocage d'accès des données
- Perte d'intégrité des données

Risques

- Usurpation d'identité
- Vol, extorsion d'argent
- Divulgence de données confidentielles
- Atteinte à la réputation

Trois cibles

- Les systèmes informatiques : matériels, logiciels, réseaux
- Les outils médicaux pilotés par informatique : fauteuils et unités, dispositifs d'imagerie, de radiologie, stérilisation, impression 3D
- L'environnement technique (électricité, alimentation en gaz, aspiration...) relié au numérique

CYBERMALVEILLANCE.GOUV.FR : ASSISTANCE ET PRÉVENTION DU RISQUE NUMÉRIQUE

Le site www.cybermalveillance.gouv.fr propose des fiches avec une conduite à tenir, propre à chaque type d'attaques subies : hameçonnage, arnaque au faux support technique, rançongiciels, défiguration (altération de l'apparence d'un site internet). Il liste les procédures à appliquer et les signalements à faire.

Enfin, il propose une liste de prestataires informatiques référencés.

Faites des mises à jour

« La cybersécurité est une préoccupation de tous les instants pour les éditeurs de logiciels, estime Francis Mambrini, président de la Feima, Fédération des éditeurs d'informatique médicale et paramédicale ambulatoire. Les clients doivent absolument procéder aux mises à jour qui, régulièrement, corrigent des failles de sécurité. »

Comment procéder en pratique ? Premièrement, identifiez l'ensemble de vos équipements connectés : système d'exploitation, logiciel métier, téléphone, logiciel d'imprimante 3D...

Deuxièmement, téléchargez les mises à jour à partir de sites officiels (attention aux fausses publicités malveillantes). Troisièmement, planifiez les mises à jour. Si vous activez l'option de téléchargement automatique, veillez à ce que cela ne bloque pas l'usage de vos équipements. Il peut être judicieux d'avoir un ordinateur spécifique pour tester les mises à jour. Dans tous les cas, veillez à avoir une sauvegarde de votre logiciel et de vos données avant l'opération.

Réalisez des sauvegardes

La sauvegarde, c'est ce qui vous permettra de récupérer des fichiers dans leurs versions les plus récentes. Vous pouvez opter pour une solution dédiée (gratuite ou payante) ou bien effectuer manuellement vous-mêmes les sauvegardes (plusieurs sur différents supports). Déconnectez vos supports de sauvegarde après utilisation, conservez-les dans un endroit différent. Enfin, pensez à tester vos sauvegardes et le bon état des supports et pensez aussi à sauvegarder vos logiciels et vos systèmes d'exploitation. Jean-Claude Lucet, chirurgien-dentiste à Selles-sur-Cher, qui a l'âme d'un geek, suggère de cloner le disque dur entier. « Dans la tour de votre ordinateur, vous insérez un disque supplémentaire et grâce à un logiciel de clonage, vous reproduisez l'ensemble des données y compris votre système d'exploitation. » Bien sûr, comme toute sauvegarde, ce disque dur cloné sera déconnecté et stocké en lieu sûr et l'opération sera renouvelée une fois par mois. « Si vous êtes en peine pour ouvrir votre ordinateur, poursuit-il, vous pouvez utiliser un disque dur sur boîtier externe, à connecter via une prise USB ».

Mettez une stratégie en place

La sécurité informatique ne s'improvise pas. « L'étape essentielle, note Bernard Cassou-Mounat, c'est de mesurer l'impact qu'aurait une attaque informatique sur vos équipements (dossiers patients, prise de rendez-vous, facturation et comptabilité, impression de prothèse...). » À partir de là, soit vous mettez en place vos dispositifs de sécurité vous-même, soit vous ferez appel à des sociétés de logiciel métier ou bien à des sociétés informatiques. ●

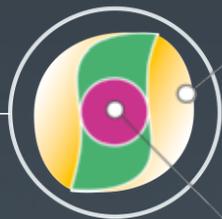
(1)<https://healthitsecurity.com/news/ransomware-attack-on-digital-dental-records-impacts-many-providers>



Procodile

Agile et performant

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



Grands espaces pour une évacuation optimale des débris

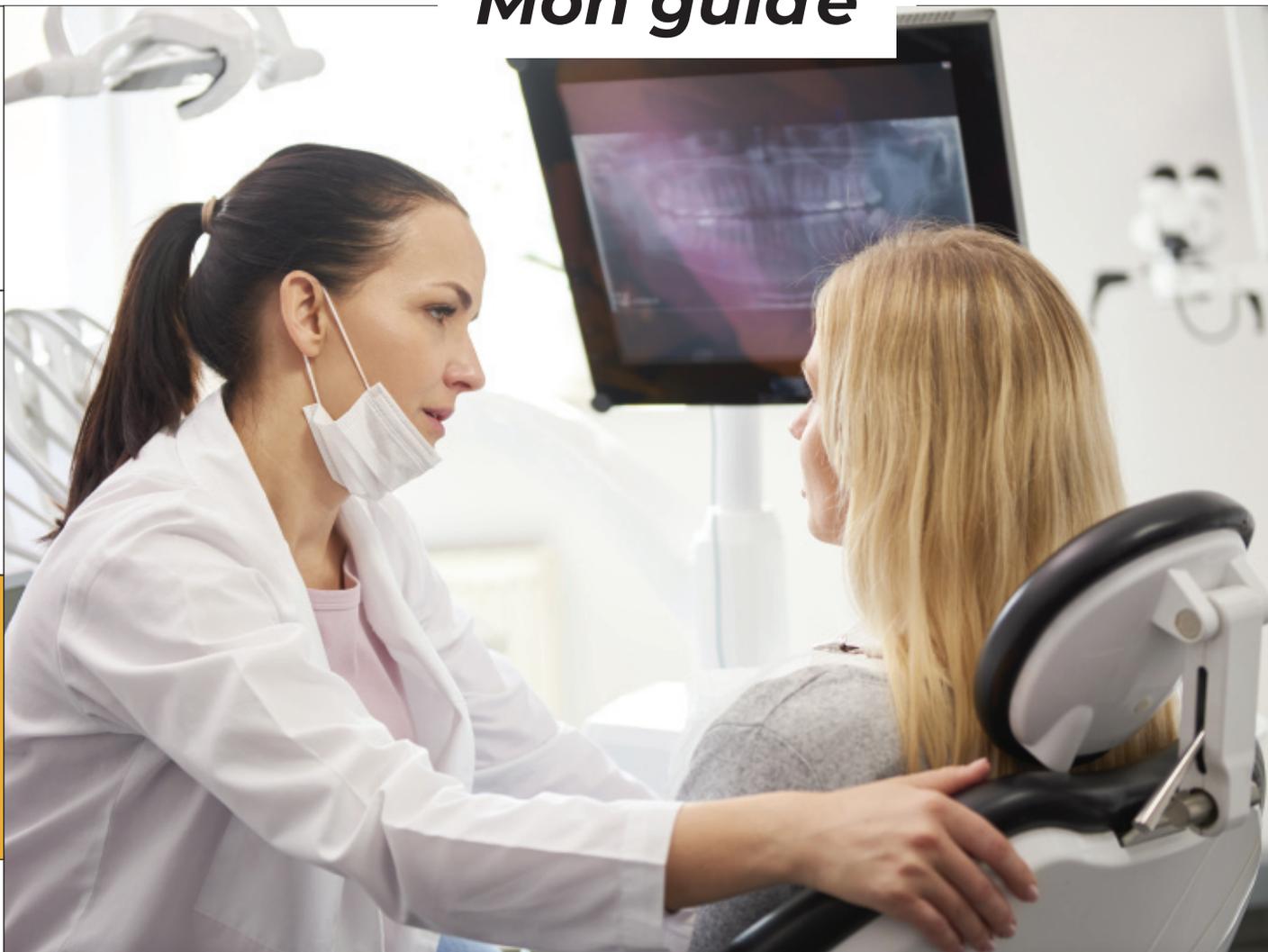
Ame centrale avec conicité cylindroconique pour une meilleure flexibilité

Découvrez l'EndoPilot et le mouvement ReFlex

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



Nouveauté



© ipointstudio / iStock

Mettez la dose empathique

SI VOUS SOUHAITEZ AMÉLIORER LA QUALITÉ DE LA RELATION THÉRAPEUTIQUE AVEC VOS PATIENTS, PENSEZ À INJECTER UN PEU D'EMPATHIE À VOTRE PRATIQUE.

Par Pauline Machard

Il est très important qu'ils [les soignants] soient formés à l'écoute et à l'empathie », déclarait la ministre de la Santé Agnès Buzyn, dans une interview au magazine Marie-Claire, en avril 2018. Elle évoquait alors la réforme du 1^{er} et 2^e cycle d'études de médecine, ayant pour objectif de « permettre aux jeunes médecins de se confronter plus tôt à l'expérience des patient(e)s. » L'écoute, évoquée par la ministre, tout le monde saisit - à peu près - ce que c'est. Mais quid de l'empathie ?

Cette notion est bien plus insaisissable. « Il y a deux mots dans "empathie", explique le Dr Marc-Gérald Choukroun, orthodontiste, également titulaire d'une maîtrise en psychologie, revenant sur l'étymologie du terme. Le "em" signifie "dedans" et "pathos" signifie "passion", que l'on va utiliser comme "humeur". L'empathie, c'est donc la capacité d'un individu à entrer dans l'humeur →

WOW

BIENVENUE DANS UN MONDE SANS LIMITE



BIOTECH DENTAL

SCANNER INTRA-ORAL

avec ordinateur MSI GS65 inclus

17 000 € HT

wow-scan.com



Être davantage empathique dans son exercice, c'est en effet entrer dans un cercle vertueux.

Entrer dans l'empathie : une illustration

Émilie Soulez, coach en communication raconte une scène d'improvisation qu'elle a proposé à ses stagiaires. Elle met en scène un chirurgien-dentiste et une jeune femme qui va se marier dans un an. Cette dernière est stressée, mais heureuse. Problème : elle arrive avec sa « liste de courses », elle veut une gouttière et est convaincue qu'une année est suffisante pour mener à bien le traitement, parce que ça s'est passé ainsi pour sa copine.

Dans la première version de la pièce, le dentiste, énervé de ces certitudes et exigences, douche la patiente, sans nullement prendre en compte ses émotions : « *Non, d'après ce que je vois, ce n'est pas du tout possible* » et puis « *le traitement va durer 2-3 ans* ». Il n'y a pas de dialogue possible, ils vont dans le mur.

Dans la deuxième version, la scène est rejouée avec davantage d'empathie. Résultat : quand le praticien enfiler ses lunettes de réalité virtuelle, valorise davantage les émotions de sa patiente, qu'il s'intéresse à ce que représente pour elle ce mariage... la patiente est beaucoup plus à même d'accepter qu'une autre voie est possible. Elle va au moins réfléchir.

de l'autre. » « Être empathique, c'est enfiler des lunettes de réalité virtuelle, qui nous rendent capables de voir selon les yeux de l'autre, mais sans ressentir à sa place », définit quant à elle Émilie Soulez, formatrice, coach en communication et fondatrice de l'agence Savoir lui dire.

Maintenant que nous avons défini ce qu'est l'empathie, revenons à l'injonction de départ de la ministre de la Santé, qui a suscité moult réactions. Elle sous-entend deux choses : que les soignants ne cultivent pas cette habileté. Et que cela constitue un manquement.

Des intérêts indéniables

Nous ne préjugerons pas de ce qu'il en est au sein de la profession de chirurgien-dentiste, mais une chose est sûre : il existe des freins au développement de l'empathie. Il y a l'idée que l'objectivité ne peut être acquise qu'au prix d'un certain détachement, le fait que la formation ne serait pas assez centrée sur le patient, que les conditions de travail ne constitueraient pas un terrain propice etc. Les dépasser permet d'accéder aux nombreux bénéfices de l'empathie.

Être davantage empathique dans son exercice, c'est en effet entrer dans un cercle vertueux. C'est tout d'abord répondre à la demande des patients qui, aujourd'hui, « *n'attendent plus du soignant qu'il soit seulement un sachant, mais aussi un guide empathique, capable d'entrer en conversation avec le patient* », explique Émilie Soulez. En accédant à la demande du patient, vous engendrez trois conséquences positives : 1) Vous pouvez offrir une réponse appropriée. 2) Vous améliorez l'engagement du patient qui, se sentant « *compris, en confiance, lâche les résistances qu'il a mises en place pour se protéger de l'agression que l'on fait sur son corps* », développe le Dr Choukroun. 3) Vous vous facilitez le soin, êtes moins stressé.

Outre le traitement thérapeutique, vous améliorez aussi la relation thérapeutique. « *L'autre intérêt, en étant empathique avec les personnes, c'est qu'on tisse un lien de meilleure qualité* », souligne Émilie Soulez, qui, avant de se tourner vers le coaching, a effectué cinq années de médecine. « *Dans un rapport habituel, nous avons une relation superficielle et, de fait, nous n'avons pas le même impact que lorsqu'on est dans l'humeur du patient* », confirme le Dr Choukroun. Pensez à l'impact que cela peut avoir en termes de fidélisation, d'acceptation des plans de traitements, des devis, d'image du cabinet... Même si attention, il ne s'agit aucunement de manipuler votre patientèle via l'empathie ! →

Invisalign Go

Conçu pour l'omnipratique

Dr Nathalie Cegarra
Chirurgien-Dentiste **Londres RU**
Diplômée de la faculté de Paris VII

Conçu pour vous

Avec notre soutien tout au long de votre parcours, il vous est facile d'intégrer le traitement Invisalign dans votre cabinet dentaire. Grâce à un accès continu à une formation parfaitement adaptée ainsi qu'à un service dédié d'assistance clients et d'accompagnement clinique, vous pouvez avoir confiance dans l'obtention des résultats que vos patients attendent.

Avec Invisalign, **vous allez plus loin.**

Pour savoir comment intégrer le traitement Invisalign dès aujourd'hui, visitez notre site www.invisalign-go.fr ou appelez-nous au 0805080150

Formations à venir:

- 7 novembre à Lyon
- 14 novembre à Marseille
- 21 novembre à Paris
- 05 décembre à Nice
- 12 décembre à Bordeaux
- 19 décembre à Paris
- 9 janvier à Toulouse

2019 Align Technology (BV). Invisalign, ClinCheck et iTero Element, entre autres, sont des marques commerciales et/ou des marques de service déposées d'Align Technology, Inc. ou de l'une de ses filiales ou sociétés affiliées, susceptibles d'être enregistrées aux États-Unis et/ou dans d'autres pays.



invisalign | made to move



© iStockphoto / iStock

Un manager doit-il être empathique ?

Longtemps, les émotions n'ont pas eu leur place dans l'entreprise. Mais aujourd'hui, nombre de managers réalisent les avantages à être plus empathique. Un management empathique, qui passe par le fait de permettre à ses collaborateurs d'exprimer leurs idées, de donner leur point de vue, de valoriser ce qu'ils font de bien... permet en effet d'accroître l'efficacité et la motivation de ses collaborateurs de résoudre les conflits, car l'empathie désamorce les non-dits, éclaircit les malentendus, de communiquer efficacement au sein de l'équipe, de créer un climat serein où les salariés se sentent écoutés sans jugement, de créer de l'émulation au sein de l'équipe. Souvent, dans votre cabinet, vous avez tendance à vouloir déléguer l'empathie à votre assistant(e), à votre secrétaire.

C'est très bien qu'il ou elle soit empathique, mais vous, vous ne devriez pas vous priver de ce que nos experts considèrent être « un enrichissement phénoménal », « une grande richesse relationnelle », que ce soit dans la relation avec vos patients ou avec vos collaborateurs.

Il faut que vous portiez un intérêt réel - et non superficiel - à l'autre, que vous l'écoutez et que vous l'encouragez à faire état de ses émotions en le questionnant.

L'empathie, ça se travaille ?

Dresser le constat que l'empathie peut constituer une véritable valeur ajoutée à notre exercice, c'est bien beau, mais comment s'y prendre concrètement ? Est-ce que l'empathie, ça s'apprend ? Pour Émilie Soulez : « Nous avons tous une capacité naturelle empathique, parce que nous avons tous des yeux pour observer, des oreilles pour écouter. Nous avons nos cinq sens pour détecter ce que chacun nous envoie comme signaux. Après, nous avons aussi une propension plus ou moins forte à l'empathie selon notre éducation, notre niveau de stress, de disponibilité, mais aussi selon le contexte. » Quelle que soit notre carence en empathie, Marc-Gérald Choukroun et Émilie Soulez sont formels : l'empathie, ça se travaille ! Il n'y a pas de déterminisme, vous pouvez moduler votre habileté à rencontrer l'autre.

« Si vous avez conscience de l'empathie comme valeur médicale, comme processus thérapeutique, alors vous pouvez la travailler vous-même », assure le Dr Choukroun. Cela suppose que vous appreniez à vous ouvrir à vos propres émotions, à observer le langage corporel. Cela exige également de la curiosité de votre part : il faut que vous portiez un intérêt réel - et non superficiel - à l'autre, que vous l'écoutez et que vous l'encouragez à faire état de ses émotions en le questionnant. Il est nécessaire que vous vous centriez sur l'autre. Mais aussi que vous vous passiez de tout jugement, car il est important de mettre de côté son propre système de valeurs. Développer l'empathie, en somme, « c'est tout un art », résume le Dr Choukroun. Pour lui, il convient « d'explorer le monde de nos patients comme si c'était une aventure ethnologique ».

N'hésitez pas à vous faire accompagner dans cette démarche. Lors de ses ateliers, Émilie Soulez se sert de la mise en scène, du théâtre - elle travaille notamment avec une équipe de comédiens - « pour faire comprendre ce qui se passe dans la relation ». « Souvent, au départ, les deux protagonistes ne sont pas disponibles pour se rencontrer, ou alors ils ne sont pas dans les conditions idéales, raconte-t-elle. On va essayer de comprendre comment améliorer cela, ce que l'on peut faire de différent. La

première chose, c'est déjà de réaliser qu'on peut faire mieux, en discuter et s'entraîner à observer, écouter davantage. »

Ayez aussi à l'esprit que, pour que cela fonctionne, il y a un préalable essentiel : vous devez, en tant que manager, prendre soin de votre propre bien-être et de celui de votre équipe. Car on pourra vous enseigner l'empathie autant qu'on le souhaite, si les conditions d'exercice (épuisement, stress...) ne vous permettent pas de la mettre en pratique, ça n'aboutira à rien.

Peut-on aller trop loin ?

L'empathie a ses détracteurs. Elle serait « *une arme de manipulation* » pour le psychiatre Serge Tisseron. Elle serait « *sélective* », « *biaisée en faveur de ceux qui nous ressemblent* », selon le psychologue Paul Bloom, auteur du livre *Against empathy* (Bodley Head, 2016). Mais la critique qui revient souvent à propos de l'empathie, notamment parmi les professionnels de santé, c'est que celle-ci serait susceptible de mener à l'épuisement professionnel. Pour le Dr Choukroun et Émilie Soulez, c'est un mauvais procès qui lui est fait. C'est même se tromper de cible. Il ne faut pas confondre l'empathie, qui permet une certaine distance, qui est une « *posture assez neutre* », où il n'y a pas d'identification à l'autre, avec la sympathie ou la compassion. Car c'est dans ces deux derniers cas, « *où l'on ressent les émotions de l'autre, qu'on peut se laisser submerger*, avertit Émilie Soulez. *Et dans ces cas-là, c'est le soignant qui aurait bien besoin que quelqu'un soit empathique avec lui.* » Il existe néanmoins une limite à l'empathie : « *Ce n'est pas une ressource inépuisable. On ne peut pas être empathiques 24h/24, 7j/7*, avertit Émilie Soulez. *Il faut être conscients que même si être empathique se travaille, cela demande beaucoup d'efforts, d'être disponible, centré sur l'autre, de faire le tri dans ses émotions à soi. Parfois, il peut arriver que le chirurgien-dentiste soit énervé pour raisons personnelles. Quand le soignant est lui-même traversé par des moments difficiles, il est moins empathique. C'est humain, il y a des moments où l'on est moins disponibles.* »

La solution pour la formatrice ? « *Doser* ». « *À certains moments, on a besoin de redevenir un expert qui pose un diagnostic, qui explique, qui rationalise. À d'autres moments, on va être beaucoup plus dans l'empathie, se centrer bien davantage sur le patient. Ce qui est intéressant, c'est d'essayer de trouver un équilibre* », conseille-t-elle. ●

Sellerie Souple KaVo RELAXline

Faites plaisir à vos sens avec la teinte Agave



Design exclusif – confort exceptionnel

Agave : la nouvelle couleur de la gamme RELAXline de KaVo

Une agréable sensation de fraîcheur et une couleur naturelle - Agave - un design remarquable.

Découvrez le confort inégalé de la sellerie souple RELAXline, recouverte d'un cuir souple et lisse. Elle s'adapte à la morphologie de chaque patient. Vos patients vous diront : "Je ne me suis jamais senti aussi bien chez le dentiste, même pendant un traitement long".



KaVo ESTETICA™ E70/E80 Vision

Pour plus d'informations rendez-vous sur notre site internet

www.kavo.com/fr

KaVo Dental SAS | Immeuble Cap de Seine | 45-47 Bd. Paul Vaillant Couturier | Ivry-sur-Seine | France

KAVO
Dental Excellence



© Vasyil Dolmatov / istockphoto

Le contrat de travail au sein du cabinet dentaire

LE CONTRAT DE TRAVAIL EST LE SOCLE DE LA RELATION EMPLOYEUR/EMPLOYÉ : UN SOIN TOUT PARTICULIER DOIT ÊTRE APPORTÉ À SA RÉDACTION ET À SA CONCLUSION.

Par Anaïs Bayle-Bernadou

Même s'il n'est pas figé dans le marbre, et que les parties peuvent toujours le modifier d'un commun accord, c'est bien le contrat de travail qui viendra régir les relations salarié/employeur et c'est à lui que l'on se référera en cas de litige ultérieur. Donc prudence...

La forme : faut-il un contrat écrit ?

Si certains salariés peuvent avoir un contrat de travail verbal, la Convention collective des cabinets dentaires impose le recours à un écrit pour tous les salariés des cabinets dentaires et ce, même pour un CDI à temps complet.

Cela étant, cette exigence découle du bon sens. L'écrit →

STYLE ÉCLECTIQUE



9:00 a.m.
Dr. Sonia Bianchi



10:00 a.m.
Dr. Francois Dubois



12 noon
Dr. Eddy Jones



1:00 p.m.
Dr. Bob Hughes

Puma Eli Ambidextre Une clinique. Plusieurs styles de travail. Une seule unité de soins.

Puma Eli Ambidextre modifie rapidement la place des instruments de droite à gauche, et vice-versa, pour s'adapter indifféremment aux gauchers et aux droitiers. En quelques minutes et sans aide technique il se transforme avec une grande facilité pour satisfaire aux divers styles professionnels. Il en résulte une unité de soins complète et polyvalente, conçue pour transformer la flexibilité en efficacité maximale.

ACMD LA VARENNE SAINT HILAIRE +33/6/65780223 acmdsecretariat@gmail.com - A.M.D.P. NICE +33/4/93846662 amdp@wanadoo.fr - A.P.H.A.R. MATERIEL DENTAIRE MAUGUIO MONTPELLIER +33/4/67651411 aphardentaire@yahoo.fr - ATLANTIQUE DENTAIRE S.A.S. ORVAULT NANTES +33/2/40856161 atlantiquedentaire@wanadoo.fr - BOIDART LE CHESNAY PARIS +33/1/39542438 jpboidart@free.fr - BOURGOGNE MATERIEL DENTAIRE CHATENOY EN BRESSE CHALON SAONE +33/3/85415220 bourgognematerieldentaire@wanadoo.fr - BROCELIANDE DENTAIRE MONTFORT SUR MEU CEDEX RENNES +33/2/99090894 broceliande-dentaire@wanadoo.fr - CADENCE TREMBLAY EN FRANCE +33/1/49636551 contact@promodentaire-equipement.com - CASTELBEL (fil.) LILLES +33/3/20546242 info@castelbel.be - COMPTOIR DENTAIRE CORSE BASTIA CORSE +33/4/95331902 cdcorse.foucault@wanadoo.fr - DENT'AIR JOUE LES TOURS TOURS +33/9/72355753 entreprise@dent-air.fr - DENTAL ONE SAS PARIS +33/180 894526 commercial@dentalone.fr - DENTALPROJECT RILLIEUX LA PAPE LYON +33/4/78970005 - DENTEX OCEAN AIGREFEUILLE D'AUNIS LA ROCHELLE +33/6/62231537 dentexocean@aol.com - DENTAL+SARL ROSHEIM STRASBOURG +33/6/62247005 mickael.teusch@gmail.com - D.F.D DISTRIBUTION DE FOURNITURES DENTAIRES LEUVILLE SUR ORGE +33/1/69002225 imd.dominique@free.fr - DRIMEC/MAINTELEC JOIGNY CEDEX AUXERRE +33/3/86622148 maintelec89@gmail.com - STE GBS GILLES BONAT LIMOGES +33/555313302 gilles.bonnat@wanadoo.fr - GILLES THOMAS DENTAIRE SERVICES PARIS +33/6/33433950 gtdentr@wanadoo.fr gilles.thomas94@orange.fr - SOCIETE GORRIZ S.A.R.L. TOULOUSE +33/5/34514898 gorriz@gorriz.fr - GROUPE CIME DENTAIRE S.A.R.L. PONT DU CHATEAU CLERMONT FERRAND +33/4/73912672 ludovic.lariviere@groupecimedentaire.fr - JL DENTAL CHATELLERAULT +33/6/61166160 jldental@orange.fr - JP DENTAIRE EUR LA CIOTAT +33/6/09513070 contact@jp-dentaire.fr - JPL MONTREUIL SOUS BOIS +33/148510075 info@jplident - WOD OMNIUM DENTAIRE MERIGNAC CEDEX +33/5/56482414 contact@omniumdentaire.com - PYRENEES DENTAIRE IDRON PAU +33/5/59022846 michaut.g@wanadoo.fr - SEMDATEC DENTAL NEUVIC +33/5/55958972 semdatec-dental@hotmail.fr - SUD DENTAIRE SARL AUBAGNE +33/4/84830390 contact@suddentaire.fr - DENTAL 2000 S.A. CAROUGE GENEVE SWITZERLAND +41/223435868 info@dental2000.ch - CASTELBEL S.A./N.V. WAVRE BELGIUM +32/10818343 info@castelbel.be - SASU ASRODENTAL +33/626446228 ZAC Tissonvilliers III 14, avenue de l'Europe 95400 VILLIERS LE BEL - DENTAL PRICE +33/1 42 06 55 55 2 Chemin des Vignes, 93500 Pantin

M. Hervé D'Haillecourt Responsable des Ventes Castellini France Port. 06.30930139 herve.dhaillecourt@castellini.com

27 novembre - 1 décembre 2019 · ADF · Palais des Congrès de Paris, Porte Maillot · Paris · Niveau 2, STAND 2L13

www.castellini.com



CASTELLINI
PASSION FOR DENTISTRY SINCE 1935

permet d'établir clairement les bases de la relation de travail souhaitée par les parties.

En pratique, le contrat doit être établi au plus tard le jour de l'embauche, en deux exemplaires, signés par les deux parties. Le salarié doit même apposer la mention manuscrite « Lu et approuvé ».

Un document Word ou PDF non signé ne constitue ni un contrat de travail ni un avenant à celui-ci.

Pensez à vous faire remettre le diplôme correspondant au poste occupé.

S'agissant des assistants dentaires : à défaut de diplôme il est impératif de l'inscrire à une formation.

Le type de contrat : CDD ou CDI ?

Par principe, l'employeur est tenu de conclure un CDI (Contrat à durée indéterminée), avec son salarié, cependant dans certains cas limitativement énumérés par la loi, il pourra recourir à un CDD (Contrat à durée déterminée). Il s'agira notamment de remplacer un salarié, des cas d'accroissement temporaire de l'activité du cabinet, voire d'emplois à caractère saisonnier. Dans tous les cas, un contrat de travail à durée déterminée ne peut avoir pour objet ou pour effet de pourvoir durablement un emploi lié à l'activité normale et permanente du cabinet. À défaut, le contrat de travail sera requalifié en CDI.

Ce que doit contenir le contrat

La Convention collective des cabinets dentaires fixe les mentions devant obligatoirement figurer dans le contrat de travail, à savoir :

- Les références de l'employeur (personne physique ou morale : SCM, Selarl, etc.),
- l'état civil du salarié,
- la date d'embauche,
- la nature et le lieu de l'emploi,
- les fonctions,
- la catégorie du salarié,
- la classification au sein de la convention collective,
- la rémunération,
- la durée hebdomadaire de travail,
- la répartition des repos hebdomadaires,
- la référence à la convention collective
- et enfin l'existence d'une période d'essai le cas échéant.

En cas de contrat à temps partiel, celui-ci devra également indiquer la répartition du temps de travail dans la semaine et le cas échéant la variation de la durée de travail hebdomadaire.

Chaque salarié a droit à 12 heures de repos par période de 24 heures et à une période minimale de repos de 24 heures pour chaque période de 7 jours.

La durée hebdomadaire de travail

Le salarié peut être embauché à temps plein, soit 35 heures par semaine (151,67 heures par mois) ou à temps partiel. Dans ce cas, le temps hebdomadaire de travail doit être au minimum de 17 heures (porté à 8 heures mensuelles pour le personnel d'entretien).

La répartition du temps de travail se fait sur 4 jours, 4 jours et demi, 5 jours ou 5 jours et demi, consécutifs ou non.

Pour un salarié à temps plein, la durée de travail effectif ne peut excéder :

- 46 heures au cours d'une même semaine,
- 44 heures en moyenne sur 12 semaines consécutives,
- 10 heures par jour.

Chaque salarié a droit à 12 heures de repos par période de 24 heures. De la même façon, il bénéficie pour chaque période de 7 jours, d'une période minimale de repos de 24 heures, à laquelle s'ajoute la période des 12 heures de repos journalier, incluant nécessairement le dimanche.

Les fonctions

Les tâches à accomplir seront fonction du type d'employé, secrétaire, assistante, personnel d'entretien, etc.

S'agissant plus particulièrement de l'assistant dentaire, catégorie d'employé que l'on retrouve le plus fréquemment dans un cabinet dentaire, il a vocation à effectuer toutes les tâches entourant la réalisation de l'acte médical par le praticien : la préparation des instruments et du fauteuil, l'assistance technique du professionnel, l'accueil des patients, la prise de rendez-vous. Il prépare, constitue, actualise et classe les fichiers des dossiers médicaux et il réalise les tâches administratives, voire comptables, nécessaires à la bonne marche du cabinet.

Concernant les tâches administratives, l'exécution régulière d'une des trois compétences suivantes entraîne le versement de la prime de secrétariat :

- établir, suivre et rappeler les échéances administratives,

• enregistrer les opérations comptables courantes : traitement des factures et préparation de leurs règlements,

• assurer la correspondance du cabinet, le courrier pouvant être dactylographié, manuscrit ou sur traitement de texte, la rédaction éventuelle des travaux d'étude ou de recherche des praticiens.

Le montant de la prime de secrétariat correspond à 10 % du salaire conventionnel de l'emploi d'assistant dentaire qualifié, calculée prorata temporis en cas de travail à temps partiel.

Une assistante dentaire n'est ni une secrétaire, ni un chirurgien-dentiste. Elle a vocation à décharger le chirurgien-dentiste des tâches dites improductives. Loin d'être dévalorisant, son rôle est central dans le cabinet, une bonne optimisation du temps de travail et des tâches de son assistante dentaire permet d'accroître significativement la rentabilité du praticien.

En pratique, il existe de gros écarts de rentabilité entre les professionnels en fonction de l'utilisation qu'ils font de leur assistante. Certains allant même jusqu'à en avoir deux en même temps.

La période d'essai

Période essentielle pour l'employeur, la période d'essai lui permet d'apprécier les compétences professionnelles du salarié et sa bonne adaptation au sein du cabinet.

À défaut, il ne faut pas hésiter à s'en séparer. Cela peut paraître brutal dit ainsi, mais la rupture du contrat de travail en période d'essai est sans formalité et sans indemnité, sous réserve de respecter le délai de prévenance prévu à la convention collective. Passé cette période, l'employeur devra non seulement se soumettre à la procédure du licenciement mais surtout le motiver.

La période d'essai doit nécessairement être stipulée dans le contrat de travail ainsi que la possibilité de son renouvellement.

Sa durée est de 2 mois éventuellement renouvelable pour un CDI et entre un jour et un mois pour un CDD en fonction de sa durée.

Sauf à vouloir payer une pénalité de 1 086 €, pensez bien à effectuer votre Déclaration préalable à l'embauche (DPAE) avant le début de tout travail effectif. ●

Depuis 1969

TRIHAWK 50

**Chacune de nos
fraises sont uniques,
comme le son
du maillet
du xylophone !**

2 + 1 Gratuit
Rouleaux de 50 fraises
soit €2.00* la fraise.

ADF stand N° 1P20



**Commandez directement
chez Tri Hawk**

+352 20 99 23 28
europesales@trihawk.com
www.trihawk.com

ou
**Chez votre
fournisseur
habituel**

*TTC, frais de ports supplémentaires.

Bien gérer sa trésorerie

**FASTIDIEUSE,
COMPLEXE,
L'ADMINISTRATION
DE LA TRÉSORERIE
N'EST PAS TOUJOURS
AU CENTRE DES
PRÉOCCUPATIONS
D'UN PRATICIEN.
POURTANT,
IL S'AGIT D'UNE
COMPOSANTE
ESSENTIELLE DE LA
GESTION D'UN CABINET.**



© redmal / iStockphoto

Afin de gérer au mieux sa trésorerie, il est conseillé de suivre les étapes de la démarche suivante :

Déterminer le seuil de rentabilité avant rémunération du titulaire

Il est impossible de gérer sa trésorerie sans connaître au préalable le point mort du cabinet, ou plus exactement le seuil de rentabilité financier avant rémunération du titulaire, c'est-à-dire le montant d'honoraire minimal à encaisser afin de payer toutes ses charges structurelles ; qui se compose des dépenses et des dotations suivantes :

+ Les dépenses

Charges fixes : frais de personnels, investissements (leasing ou dotation aux amortissements), loyer et charges y afférentes, autres frais généraux, frais financiers

Charges variables (en fonction des actes réalisés) : consommables, prothèses, implants

Capital d'emprunt remboursé

- les dotations

Dotations aux amortissements

Déterminer le montant de la rémunération du praticien

Une fois identifié le seuil de rentabilité avant sa rémunération, il est possible de déterminer le montant que vous pouvez vous allouer mensuellement. Mieux vaut penser à prévoir sur ce montant une marge supplémentaire de 40 % correspondant aux charges sociales (pour 100 de rémunération nette allouée, retenir 140 de rémunération chargée). À noter : si vous exercez en SEL, vous effectuerez en outre un arbitrage entre le montant de votre rémunération en qualité de gérant et les dividendes à percevoir le cas échéant. Il ne faudra pas non plus oublier dans le cas de remboursement d'emprunt de rachat de patientèle l'impact de l'impôt sur les sociétés.

Déterminer ses besoins en trésorerie

En fonction du seuil de rentabilité financier et du montant de la rémunération chargée, il est possible d'évaluer la somme minimale à encaisser mensuellement. Afin de se dégager une marge de sécurité, il est généralement admis de rajouter 20 % à cette somme. Nous obtenons ainsi le montant nécessaire pour stabiliser la trésorerie, et donc le montant à partir duquel vous allez dégager des excédents de trésorerie ou *a contrario* creuser votre trésorerie. →



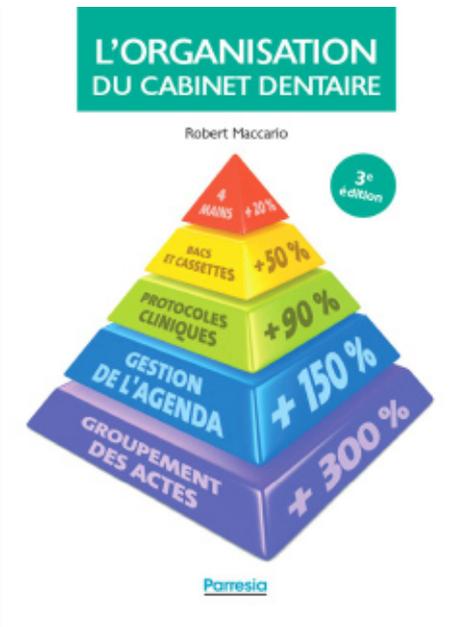
PAROLE D'EXPERT
JULIEN FRAYSSE
 expert-comptable

« Anticipation et vision à long terme »

La gestion de la trésorerie constitue le nerf de la guerre. Le « cash » est comme l'eau pour le corps humain, il est vital. Vous pouvez avoir un cabinet rentable mais des difficultés de trésorerie si vos prélèvements personnels sont trop importants. Les experts-comptables constatent que les praticiens raisonnent très souvent de manière cloisonnée et omettent de mettre en relation la gestion de leur trésorerie professionnelle avec leur train de vie personnel. Il est donc essentiel d'être dans l'anticipation et d'avoir une vision à long terme. Un processus budgétaire doit être mis en place à la fois pour le cabinet dentaire et pour les dépenses personnelles afin de maîtriser au mieux sa trésorerie. L'impact de la fiscalité et des cotisations sociales est souvent sous-évalué par les professionnels car ils ne disposent pas des outils de gestion appropriés. La réalisation de situation intermédiaire et de projections fiscales et sociales a vocation à permettre au praticien d'anticiper les régularisations et ajustements en la matière. En travaillant en équipe sur ces sujets avec son expert-comptable, le chirurgien-dentiste s'appropriera la gestion de son cabinet et les flux de trésorerie y afférents. La gestion de trésorerie, c'est avant tout de la discipline, la nécessité de prendre de bonnes habitudes, de la maîtrise de soi et beaucoup d'anticipation.

L'organisation au cabinet dentaire

Robert Maccario



200 pages, 96 euros, ISBN : 978-2-4904-8103-3

Un guide complet pour optimiser son organisation afin de booster sa productivité

- 📖 Nouvelle édition enrichie et mise à jour.
- 📖 Cet ouvrage rassemble en cinq familles les techniques d'organisation des cabinets dentaires : le groupement des actes, la gestion de l'agenda, l'élaboration de protocoles personnalisés, la mise en place des bacs et cassettes et le travail à quatre mains.
- 📖 Les techniques décrites n'ont jamais fait l'objet d'une telle synthèse, alors qu'elles influencent la totalité des actes de la dentisterie.
- 📖 Ce livre est richement illustré pour accompagner pleinement le praticien dans sa pratique quotidienne.

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



© wasja / iStockphoto

S'entendre avec son banquier

En fonction des périodes de l'année, il y a des pics et des creux de trésorerie. En effet, les honoraires encaissés peuvent ne pas être suffisants, au mois d'août par exemple, ou les charges trop élevées, lors des régularisations notamment de fin d'année. Vous pourrez alors avoir besoin d'une convention de découvert. La façon de procéder ci-dessous permet d'identifier le montant de découvert autorisé dont vous aurez besoin.

CONSEIL PRATIQUE :

La négociation de la convention de découvert

Une convention de découvert est un document signé par le banquier et négocié. Ce n'est pas un simple accord verbal de sa part sur lequel il peut revenir à tout moment. Dans la négociation, il est important de négocier le montant du découvert autorisé. Vous pouvez même benchmarker les taux proposés auprès de différentes banques ou renégocier votre taux de découvert si vous êtes en position de force (trésorerie créditrice).

À l'inverse, en anticipant bien, vous pouvez placer votre excédent de trésorerie sur un compte à terme, par exemple. Le bénéfice que vous pouvez espérer ne sera pas très élevé, mais le placement de trésorerie présente bien souvent l'avantage de vous forcer à faire des économies. En effet, bien souvent, vous veillerez à ne pas toucher aux sommes déposées sur ce compte.

Le placement de trésorerie présente l'avantage de vous forcer à faire des économies.

Optimiser son besoin en fonds de roulement (BFR)

Le BFR se définit comme la somme d'argent dont va avoir besoin une entreprise pour couvrir ses besoins d'exploitation. Il se calcule selon la formule suivante :

$$\text{BFR} = \text{actif circulant (dû patient + encours soins + stock)} - \text{dettes d'exploitation (fournisseurs, Urssaf, charges sociales, impôts)}$$

Votre besoin en fonds de roulement sera donc fonction de la rapidité avec laquelle vous encaisserez vos honoraires par rapport au délai avec lequel vous paierez vos fournisseurs et honorez vos dettes fiscales et sociales.

Assez schématiquement, cela signifie que si vous encaissez rapidement vos honoraires et si vous payez relativement lentement vos fournisseurs, votre besoin en fonds de roulement sera faible.

Vous pouvez donc jouer sur deux paramètres :

- Vos délais d'encaissement :

sauf à ce que cela constitue un choix de gestion, généralement il convient de se pencher sur la question lorsque le montant de vos honoraires non encaissés dépasse 3 semaines de chiffre d'affaires.

- Vos délais de paiement :

Cela ne signifie pas qu'il faille repousser aux calendes grecques le paiement de vos fournisseurs mais rien ne vous oblige à payer dès la réception d'une facture. Un délai de paiement de 30 jours suivant la réception de la facture est classiquement pratiqué.

De la même façon, n'avoir qu'un faible stock vous permet de limiter le montant des décaissements à effectuer. Il est conseillé de s'entendre avec ses fournisseurs afin de fixer un délai de livraison le plus réduit possible (48 heures par exemple) et ainsi réduire votre stock.

Note :

Attention toutefois à l'intérêt de cette notion de BFR car elle ne tient pas compte des investissements à long terme et notamment du montant du capital d'un emprunt payé annuellement. ●

LES **Impayés**

VOUS FONT GRINCER DES DENTS ?



Mobilité

intervention dans toute la **France**

Rapidité

traitement de vos impayés en **48h***

* Durée moyenne d'un engagement de paiement dès le premier contact.

Transmettez* vos dossiers
et bénéficiez du suivi **en temps réel**

* **GRATUIT & SANS ABONNEMENT**

www.rgc-contentieux-dentaire.com

RGC

CONTENTIEUX

Le spécialiste du recouvrement dentaire

RGC CONTENTIEUX - Espace 41 - 128 Rue de la Boétie 75008 Paris
rgc.paris@gmail.com Tél. : 09 51 51 46 00 Port. : 07 86 96 32 32

L'autre jour, je participais à des travaux pratiques de chirurgie parodontale à Montréal. Une formation d'autant plus enrichissante que les organisateurs, deux dentistes d'origine vietnamienne, les Drs Vinh et Huynh, étaient à la fois talentueux et abordables. En fin de cours, les deux confrères ont proposé aux participants de se retrouver dans un restaurant. Tous ont décliné l'invitation pour des raisons d'emploi du temps, sauf moi, le seul chirurgien-dentiste français du groupe. Quoi de mieux pour se restaurer que d'aller au restaurant italien du quartier. Cette diversité culturelle et ethnique est le fer de lance du Canada : l'occasion pour toutes et tous d'exprimer son talent quelle que soit son origine.

En discutant avec mes confrères canadiens, je découvre qu'ils ont mis au point une technique de préservation alvéolaire absolument révolutionnaire. Après une extraction dentaire, le praticien lambda se contente habituellement de poser une compresse ou, au mieux, d'installer une éponge hémostatique avant de suturer. La nature remplissant son office, nous observons une fonte osseuse consécutive à l'absence dentaire. Comme nous le savons tous, la présence de l'os alvéolaire est concomitante à la présence d'une dent. Le problème est que le remplacement de la dent, par un implant par exemple, nécessite une régénération osseuse guidée sous peine de voir l'architecture globale compromise. La question que tous les implantologues se posent

La question que tous les implantologues se posent est « Comment préserver l'alvéole ? »



E-DENTISTERIE

« *Once upon a time... au Canada* »

est « *Comment préserver l'alvéole ?* » Un des moyens les plus populaires, la Socket Shield Technique, nécessite une expertise élevée pour un résultat parfois aléatoire. Le Dr Vinh a, de son côté, conçu une autre technique, tellement plus simple qu'elle devenait accessible au dentiste lambda et qu'elle allait révolutionner la chirurgie dentaire.

Sans vouloir dévoiler l'intrigue, nous vous invitons à lire l'article dédié (lien ci-dessous) et découvrir la conférence du Dr Vinh, prévue en fin d'année à Montréal. ●

Sources :

The Socket-shield technique www.bit.ly/2ZpaMq8

Vinh Nguyen *et al.* 2019 www.bit.ly/2Ped8EJ

Conférence du Dr Vinh Giap Nguyen www.mtl-implantology.com/congress-2019

Avec la gamme Eurus, un vent nouveau souffle sur Belmont



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



Belmont
www.belmont.fr

MISSION RESTE À CHARGE 0

PAS BESOIN D'ALLER SI LOIN POUR TROUVER

**LA PROTHÈSE DE QUALITÉ
AU MEILLEUR PRIX**



TESTEZ NOUS !

~~97€~~ **69€***

La couronne zircone multilayer
au prix de la CCM avec le code "multi19"



MADE IN LABS
INNOVATION & PERFORMANCE

0 800 11 30 11

Service & appel
gratuits

WWW.MADEINLABS.COM

*En octobre, la zircone multilayer est au prix de la CCM en gamme excellence plus avec le code "multi19" à inscrire sur votre bon de commande. Offre non cumulable

[COMMUNICATION]

Parler C'EST *mentir*...

(2^e partie)

QUE SIGNIFIENT LES MOTS EMPLOYÉS PAR LE PATIENT LORS DE L'ANAMNÈSE ? CE QU'IL DIT EST-IL VRAIMENT CE QU'IL VEUT EXPRIMER ? **PARCE QUE L'ON A TOUT INTÉRÊT À SORTIR DE L'AMBIGUITÉ, VOICI QUELQUES PISTES POUR MIEUX IDENTIFIER LES DÉSIRS DE VOS PATIENTS, ET CLARIFIER VOS OBJECTIFS PROFESSIONNELS.**

Par le Dr Marc-Gérald Choukroun

Nous avons fait la démonstration dans le numéro de septembre de *Solutions Cabinet dentaire* que le mensonge est une constante des interactions humaines, *a fortiori* dans les relations praticien-patient. Cette relation de tromperie ou de duperie est due au fait que le langage n'est pas qu'un code, mais qu'il est riche en ambivalences et en ambiguïtés.

Nous avons également compris que l'enfant est très précocement soumis à une stratégie de défense face au comportement menaçant des adultes. Son refuge est le mensonge du « *non, ce n'est pas moi* ». Mais avec le temps, il développe ses

capacités rhétoriques en apprenant à déguiser merveilleusement ses intentions et ses fautes. Nous sommes tous faits de cela.

Nous avons aussi expliqué qu'il existe une différence fondamentale chez notre patient entre la demande et l'attente. La demande, motivée par la frustration, est une problématique infantile qui espère obtenir « le beurre et l'argent du beurre ». L'attente est, quant à elle, liée à un véritable besoin rationalisé, dont la satisfaction implique une satisfaction durable. Le patient est pleinement engagé dans sa démarche et fera preuve de reconnaissance envers le praticien. La demande présente une

moins-value : le dépit. L'attente présente une plus-value : le cadeau et le bouche à oreille.

Consulter, ou « voir à l'intérieur »

Nous avons également envisagé le mensonge du côté du praticien qui cherche dans le soin à satisfaire ses propres intérêts, sans se préoccuper des intérêts du patient. C'est la mésalliance.

Voici les comportements qui en découlent dans le cadre de la relation de soin.

Par rapport au langage :

La coutume médicale nous conseille d'écouter le patient, mais l'écoute

L'écoute n'est pas une simple politesse mais une exploration fonctionnelle pour tracer des orientations thérapeutiques.



libre peut parfois devenir anxio-gène pour le praticien, pris pour un confesseur ou un psychanalyste ! L'écoute médicale est celle qui permet au patient de préciser ses plaintes et leur contexte afin de bien cerner ses attentes concernant son traitement. Nous devons l'amener à préciser ou à redéfinir les mots qu'il utilise, reformuler sa demande pour vérifier son approbation, déjouer les synonymes ou les polysémies qui le font passer d'une intention à une autre, et le recentrer sur son motif de consultation. Cette écoute n'est pas une simple politesse, c'est un véritable travail de consultation au sens étymologique : voir à l'intérieur. Il ne s'agit aucunement d'un badinage ou d'une perte de temps, c'est une exploration fonctionnelle qui permet de tracer des orientations thérapeutiques. Elle complète l'investigation médico-physiologique.

De la demande à l'attente

Nous aurons la même attitude pour déjouer des demandes immatures ou psychogènes afin de faire passer le patient de la demande, à l'attente. Le praticien ne doit pas se laisser influencer par ses affects surtout lorsqu'ils sont agressifs, et attendre que le discours de notre patient évolue par lui-même pour se stabiliser. L'acte le plus difficile que nous pouvons rencontrer au cours de notre expérience clinique

est cette non-réponse aux stimuli de notre patient. Acteur de santé et ayant la place du « supposé agir », il est évident que la non-action est une véritable épreuve pour un soignant, surtout lorsque la demande du patient pousse à l'acte. Cependant, ce non-agir installe un blanc, un vide (il faut bien le souligner) qui va permettre au patient de changer d'orientation. Tout se passe comme si un enfant sortait en trombe de l'école, et risquait de traverser la route sans regarder. Le maître lui pose la main sur l'épaule, l'enfant arrête son élan, réfléchit et continue à droite sur le trottoir. Le rôle du praticien est de soutenir son patient lorsqu'il est sur la « bonne voie ». C'est à ce moment seulement que le praticien va pouvoir communiquer sur « le besoin en santé » du patient. Il faut donc distinguer : la demande - « *je veux me faire soigner mais je ne veux pas que l'on me touche ; je veux que cela soit fait rapidement mais sans payer plus* » - de l'attente - « *je ne veux plus souffrir de mes dents* », ou « *je voudrais avoir un beau sourire* », « *dites-moi ce qu'il faut faire, docteur* » - et du besoin en santé - « *Vous avez une carie, il faut la nettoyer, et combler la cavité pour éviter une atteinte pulpaire. Il y a un risque de douleur et d'infection, et une destruction de l'organe un jour prochain* » - qui est donc essentiellement fondé sur le risque.

Rechercher la vraie parole

Le praticien doit s'habituer aux artifices rhétoriques du patient, et rechercher la parole vraie. Par exemple un patient se plaint de douleurs et fait la grimace. →

Plus le praticien se rapproche de la parole vraie, plus il gagne en reconnaissance et renforce sa confiance en soi.

« *Que se passe-t-il ?* » interroge le praticien.

« *Vous me faites mal* » répond le patient.

« *Avez-vous mal, ou peur d'avoir mal ?* »

« *En fait, je fais comme si j'avais mal pour que vous n'alliez pas plus loin dans votre geste.* »

Voilà un exemple typique de mensonge qui n'est qu'une mesure de protection du patient dans la peur de la douleur, ou du geste de soin. Son attitude appelle notre compassion.

Très souvent le patient ne sait pas lui-même ce qu'il pense. À la question : le patient sait-il ce qu'il dit quand il parle ? Jacques Lacan et Freud répondent non. Mais il ne faut pas tomber dans la position inverse : ne pas prendre systématiquement en dérision le discours du patient. C'est ainsi que certains opérateurs n'acceptent pas la douleur du patient parce qu'ils n'en constatent pas la réalité physiologique. Cette attitude est la porte ouverte à la perte de confiance.

Exagérer : « *j'ai très mal !* », peut signifier, j'ai un peu mal. Minimiser : « *non ça va...* », peut signifier, il y a un gros problème. La métaphore : « *je voudrais avoir les dents blanches* » peut signifier « *comme lorsque que je nettoie le carrelage de la salle de bains* ». Le déplacement : « *vous me prenez toujours en retard !* » peut signifier ce matin j'ai raté le rendez-vous avec mon avocat. L'oxymore : « *il fait froid dans votre cabinet !* », peut signifier « *je transpire de stress* ». On peut aussi accumuler les formules de rhétorique : exagération, déplacement

et oxymore : « *votre devis me coûte les yeux de la tête !* », peut signifier, « *les questions d'argent m'angoissent car je suis en train d'acheter une maison...* ». Si le praticien ne réagit pas à ces pressions psychologiques, écoute avec quiétude et acquiesce, ou confirme par des expressions comme : « *je comprends* », ou « *bien sûr* », ou seulement « *oui...* », alors nous verrons le patient se reprendre avec plus de calme, de maturité, de conscience, de contrôle et énoncer des propos différents : « *Enfin, je ne dis pas cela sérieusement...* », ou « *de toute façon, je savais que ma dent était très abîmée* », ou « *non mais je ne veux pas vous empêcher de travailler, faites ce qu'il faut* », ou « *je dis cela mais en réalité j'ai tout à fait confiance en vous...* »

Clarifier ses objectifs

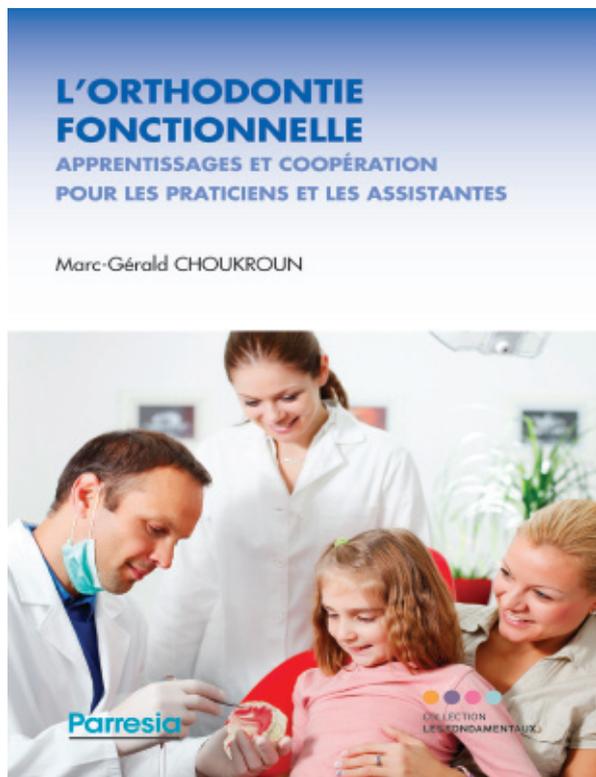
Il est primordial de se refuser à rechercher uniquement le profit commercial dans un exercice médical. Tout d'abord, parce que ce n'est pas le contrat moral que nous avons passé avec le patient, ensuite parce que si nous désirons vraiment faire du commerce, la société nous offre de nombreuses activités potentiellement lucratives. Mieux encore, dans le « *business* », le « *boss* » ne travaille pas, il fait travailler ses employés, il les guide. Or en médecine, le praticien est le principal ouvrier sur le chantier ! L'aspect financier appartient en propre à toute activité médicale, qu'elle soit privée ou hospitalière, dès lors que nous exerçons dans une société d'économie libérale. C'est pourquoi

l'organisation des recettes et des dépenses doit être parfaitement gérée pour permettre au praticien de travailler librement dans ses choix thérapeutiques. Si la balance financière est négative, il ne peut assurer des soins de qualité. À défaut de cette bonne gestion, il arrive que certaines personnes compensent les manques ou les craintes par des actes pernicieux. Ils orientent alors l'acte médical lui-même sur un plan commercial. C'est ce mauvais raisonnement qui fait confondre l'acte médical avec un acte commercial. La seule démarche gestionnaire acceptable est de rechercher l'équilibre budgétaire et de travailler à maintenir (ou à augmenter !) le pool patientèle. La publicité étant interdite, seule la bonne réputation nous permet de remplir nos obligations financières et de garantir notre éthique médicale. La perversion commerciale n'est pas la seule confusion dans l'exercice médical, et le code de déontologie cadre cette pratique particulière. Abuser de la confiance du patient pour lui imposer un acte ou une opinion qui ne lui convient pas, appartient à ce processus du mensonge. Les juristes et les philosophes ont de tous temps compati à la faiblesse humaine, et combattu ces tentations. L'instruction, ou la responsabilité, ne sont pas les garants d'un comportement infailliable. En revanche l'expérience clinique montre que plus le praticien se rapproche de la parole vraie, plus il gagne en reconnaissance et renforce sa confiance en soi, sources principales de la réussite personnelle et professionnelle. ●

L'orthodontie fonctionnelle

Apprentissages et coopération pour les praticiens et les assistantes

Marc-Gérald CHOUKROUN



118 pages, 48 euros, ISBN : 978-2-4904-8102-6

L'essentiel de la méthode et des outils pour pratiquer efficacement l'éducation fonctionnelle

- ☞ L'orthodontie fonctionnelle remet en question les fondements technologiques et relationnels de l'orthopédie dento-faciale.
- ☞ C'est une médecine écologique qui fait intervenir plusieurs fonctions de l'enfant afin de l'adapter à son environnement. La coopération devient alors une condition thérapeutique essentielle qui nécessite un savoir particulier : la psychologie médicale .
- ☞ Cet ouvrage est un véritable guide d'éducation à la santé globale.
- ☞ Il permet aux assistantes d'occuper une place positive dans l'équipe soignante et de participer à un accompagnement du patient dans son traitement.



Lu pour vous

« L'auteur défend une éducation fonctionnelle qui remet en question les fondements technologiques et relationnels de l'orthopédie dento-faciale » - P. AMAT

Retrouvez-le sur le site de l'orthodontie Française, Orthod Fr 2019;90:103

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

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

Bon de commande «L'orthodontie fonctionnelle »

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

Parresia

109 avenue Aristide Briand
CS 80068
92541 Montrouge cedex, France

Tél. : +33 (0)1 49 85 60 48

@ : contact-librairie.garanciere@parresia.fr

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code postal : | | | | |

Ville :

Tél. : | | | | | | | | | |

Email :

« L'orthodontie fonctionnelle » au prix de 48 € TTC,
Frais de livraison (obligatoires) France métropolitaine : 9 €
soit **57 € TTC** au total

Je règle par chèque à l'ordre de Parresia

Librairie Garancière

Conformément à la loi « informatique et liberté » du 6 janvier 1978, modifiée par la loi du 6 août 2004 relative à la protection des personnes physiques à l'égard des traitements de données à caractère personnel, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux données personnelles vous concernant. Par notre intermédiaire, vous pouvez être amené à recevoir des propositions d'autres sociétés ou associations. Si vous ne le souhaitez pas, il vous suffit de nous écrire en nous indiquant vos nom, prénom, adresse et si possible, votre référence client. Conditions générales de ventes : les ouvrages présentés sont disponibles dans la limite des stocks disponibles. Si pour des raisons indépendantes de votre volonté, ils ne l'étaient pas, vous en serez informé. Livraison : nos délais sont de l'ordre de 8 jours, à compter de la réception de la commande, sauf problèmes d'acheminement. Le transport est effectué à votre nom par paquet poste. La non délivrance d'un colis doit être signalée par écrit dans les 30 jours qui suivent la date de votre commande, sinon aucune réclamation ne pourra être acceptée. Prix : le prix mentionné de cet ouvrage est un prix indicatif au 1^{er} janvier 2018 valable jusqu'au 31 décembre 2019, il peut être modifié sans préavis. Le prix indiqué est TTC (TVA 5,5 % incluse). Parresia - 109-111 avenue Aristide Briand - CS 80068 - 92541 Montrouge cedex



ENTRETIEN

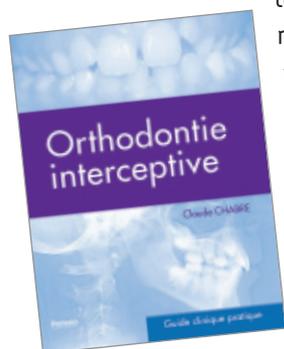
UN LIVRE POUR MIEUX COMPRENDRE LES TECHNIQUES INTERCEPTIVES

Le Dr Claude Chabre publie *Orthodontie interceptive*. Guide clinique pratique sur la prise en charge orthodontique précoce, cet ouvrage vous permettra de ne pas passer à côté de malocclusions chez le jeune enfant.

Quelle est la genèse de cet ouvrage ?

L'orthodontie interceptive a toujours été mon « créneau » ! Toute ma carrière d'orthodontiste, je me suis efforcé de faire partager mon expérience de la prise en charge orthodontique de l'enfant. Ce sujet me passionne. J'ai enseigné, participé à des congrès, animé des conférences... J'ai

toujours adoré transmettre. Seulement l'oral ne laisse pas de traces. Alors, lorsque j'ai arrêté mon exercice libéral en 2009 - J'ai toutefois conservé mes activités universitaires jusqu'en 2014 -, je me suis dit : « Il faut



que j'écrive ! » Il a néanmoins fallu attendre 2017 pour que je m'y consacre réellement. Et voici, deux ans plus tard, le résultat.

Comment avez-vous choisi d'aborder ce sujet ?

J'ai souhaité que cet ouvrage soit très clinique et très pratique. D'où l'idée de présenter les thérapeutiques interceptives autour de dix jeunes patients, dix cas représentant les malocclusions les plus fréquemment rencontrées. À partir de l'observation de ces cas, j'ai développé la sémiologie, les différentes formes cliniques, les diagnostics positif et différentiel, l'étiologie et les traitements. Les traitements présentés, je les ai moi-même appliqués. Je suis donc à même d'en parler, de dire qu'ils donnent des résultats, et je peux montrer ces résultats. Cela ne signifie pas, cependant, que c'est la seule façon de procéder !

Ce guide s'adresse particulièrement aux omnipraticiens...

J'ai souhaité, par ce livre, guider les omnipraticiens dans l'analyse de la face des jeunes patients et de leur occlusion dentaire : que faut-il regarder ? À quoi faut-il réfléchir ? Quels sont les éléments qui vont permettre de faire un diagnostic ? De déceler une éventuelle anomalie ?

Ainsi, suite à cette phase d'observation, l'omnipraticien pourra choisir : soit adresser à un spécialiste qualifié, soit se lancer lui-même dans un traitement. Il pourra alors utiliser les dix cas exposés comme guide. ●

Propos recueillis par Pauline Machard

ORTHODONTIE INTERCEPTIVE

DE CLAUDE CHABRE

PARRESIA, 2019, 85 €, 252 P.

NOUVEAUX MARCHÉS

L'AGENCE SUBSTANCES ACTIVES PREND LE CAP DE L'INTERNATIONAL

Fort de son expérience et de sa position de leader en France, l'agence Substances Actives s'ouvre à de nouveaux marchés internationaux. L'agence propose pour cette fin d'année sa solution Visual Activ' (programme TV éducatif en salle d'attente) à pas moins de quatre nouveaux pays : l'Espagne, le Portugal, l'Italie et le Vietnam. À cet effet, et pour répondre à cette forte croissance nationale et internationale, l'équipe s'est renforcée avec l'arrivée de nouveaux talents. ●



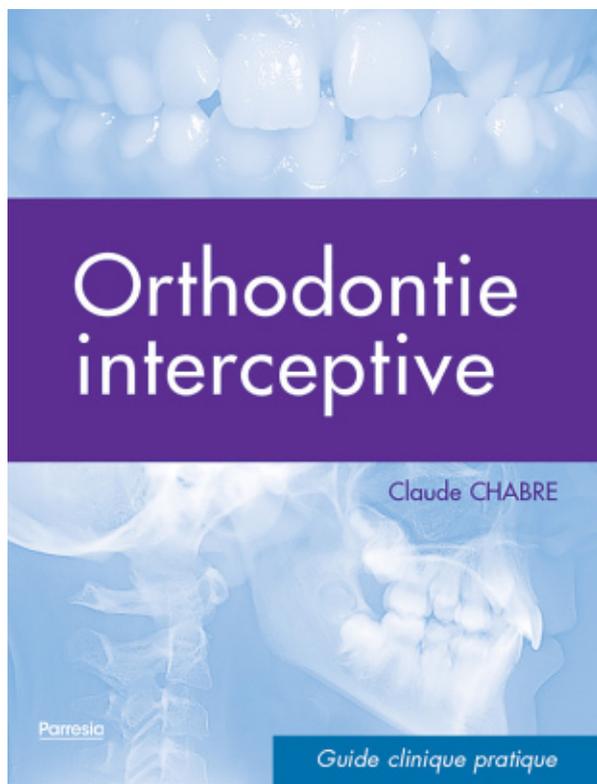
EN SAVOIR PLUS :

WWW.SUBSTANCESACTIVES.COM

Orthodontie interceptive

Guide clinique et pratique

Claude CHABRE



Le guide de l'omnipraticien pour intercepter les malocclusions

- 👉 Aider le praticien à prendre conscience de l'importance de la prise en charge précoce des anomalies orthodontiques et de le guider pour l'amener à la décision la plus appropriée quant au traitement à mettre en œuvre.
- 👉 À travers dix situations cliniques rencontrées fréquemment, l'auteur s'applique à décrire le cheminement de l'examen clinique au traitement le plus adapté, en prenant en compte les données communément admises.
- 👉 Pour chaque cas, des encarts de rappel sur les fondamentaux sont présentés ainsi qu'une bibliographie pour approfondir ses connaissances.



Interview de l'auteur

« Les traitements présentés, je les ai moi-même appliqués. Je suis donc à même d'en parler, de dire qu'ils donnent des résultats et peut montrer ces résultats. »

Retrouvez toute l'interview p.83

252 pages, 85 euros, ISBN : 978-2-4904-8113-2

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

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

Bon de commande

« Orthodontie interceptive »

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

Parresia

109 avenue Aristide Briand
CS 80068
92541 Montrouge cedex, France

Tél. : +33 (0)1 49 85 60 48

@ : contact-librairie.garanciere@parresia.fr

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code postal : | | | | |

Ville :

Tél. : | | | | | | | | |

Email :

« Orthodontie interceptive » au prix de 85 € TTC,
Frais de livraison (obligatoires) France métropolitaine : 9 €
soit **94 € TTC** au total

Je règle par chèque à l'ordre de Parresia

Conformément à la loi « informatique et liberté » du 6 janvier 1978, modifiée par la loi du 6 août 2004 relative à la protection des personnes physiques à l'égard des traitements de données à caractère personnel, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux données personnelles vous concernant. Par notre intermédiaire, vous pouvez être amené à recevoir des propositions d'autres sociétés ou associations. Si vous ne le souhaitez pas, il vous suffit de nous écrire en nous indiquant vos nom, prénom, adresse et si possible, votre référence client. Conditions générales de ventes : les ouvrages présentés sont disponibles dans la limite des stocks disponibles. Si pour des raisons indépendantes de votre volonté, ils ne l'étaient pas, vous en serez informé. Livraison : nos délais sont de l'ordre de 8 jours, à compter de la réception de la commande, sauf problèmes d'acheminement. Le transport est effectué à votre nom par paquet poste. La non délivrance d'un colis doit être signalée par écrit dans les 30 jours qui suivent la date de votre commande, sinon aucune réclamation ne pourra être acceptée. Prix : le prix mentionné de cet ouvrage est un prix indicatif au 1^{er} janvier 2018 valable jusqu'au 31 décembre 2019, il peut être modifié sans préavis. Le prix indiqué est TTC (TVA 5,5 % incluse). Parresia - 109-111 avenue Aristide Briand - CS 80068 - 92541 Montrouge cedex

SAVE THE DATE

RENDEZ-VOUS À NYC POUR L'ORAL RECONSTRUCTION GLOBAL SYMPOSIUM

Il aura lieu dans l'emblématique hôtel Marriott Marquis à New York du 30 avril au 2 mai 2020.



Avec de nombreux conférenciers de renommée internationale, le thème « Vision 20/20 » couvrira un large éventail de problématiques actuelles en implantologie et en régénération tissulaire. Le Global Symposium offre l'opportunité de se tenir informé(e) des dernières options de traitement tout en profitant d'un moment convivial avec ses collègues dans le cœur de Times Square.

Travaux pratiques

Le programme inclut 16 ateliers (en anglais, allemand, espagnol et chinois) sur le flux numérique, le traitement immédiat de l'arcade complète, les L-PRF, la greffe des tissus mous et durs, l'implantation immédiate et la temporisation, la prévention et la gestion des maladies péri-implantaires...

Un programme sur trois jours

Les trois jours traiteront de sujets qui caractérisent ce qui est important pour obtenir une « Vision 20/20 ». Plus de 40 conférenciers renommés présenteront les nouveautés sur les sujets allant de la gestion du site d'extraction à la régénération des tissus et à la viabilité à long terme. Le symposium se terminera avec des présentations de cas et des discussions avec le comité d'experts. ●

PLUS D'INFORMATIONS ET INSCRIPTION :

CAMLOG GROUPE HENRY SCHEIN

WWW.ORFOUNDATION.ORG/GLOBALSYMPOSIUM



Inscrivez-vous à l'un des nombreux travaux pratiques

Sourire mode d'emploi



64 pages, Lot de 10 magazines, 45 euros

Le magazine didactique pour la patientèle

- ☞ Sourire réunit sous la forme d'une revue agréable à feuilleter, claire et très didactique, les pathologies et soins les plus courants.
- ☞ À proposer en lecture dans la salle d'attente ou à joindre à un plan de traitement.
- ☞ C'est une aide appréciée à la communication et à l'acceptation des devis.
- ☞ Thèmes traités : la carie, la maladie parodontale, l'édentation, le port d'un appareil amovible, les soins locaux, le kyste, les bons gestes après une chirurgie, l'orthodontie, les problèmes esthétiques, les taches, les colorations et les teintées...

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

L'entreprise cabinet dentaire

Création, association, cession et difficultés,
Aspects juridiques et déontologiques

Jean-Paul Vassal



Jean-Paul Vassal

L'ENTREPRISE CABINET DENTAIRE

Création, association, cession et difficultés
Aspects juridiques et déontologiques

230 pages, 58 euros, ISBN : 978-2-7598-0631-7

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

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

Avoir en main le recueil des aspects juridiques et déontologiques de son cabinet dentaire

- Retrouvez les moments importants dans une carrière professionnelle tel que : la création, l'acquisition ou la vente d'un cabinet dentaire
- Pour vous éviter toutes erreurs d'appréciation cet ouvrage synthétique répond de façon pratique et argumentée aux questions les plus fréquentes comme : Quel statut protège le mieux mes biens personnels ? Dois-je préférer un exercice individuel ou en société ? Quelles sont les formalités juridiques et administratives à respecter au moment de mon installation ? Quelles sont les modalités d'embauche et de licenciement d'un salarié ?

L'auteur

Avec ce livre de Jean-Paul Vassal, Docteur en droit et avocat à la Cour, chaque praticien dispose d'un guide pratique, simple et documenté pouvant répondre à toutes ses interrogations.

Bon de commande « L'entreprise cabinet dentaire »

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

Parresia

109 avenue Aristide Briand
CS 80068
92541 Montrouge cedex, France

Tél. : +33 (0)1 49 85 60 48

@ : contact-librairie.garanciere@parresia.fr

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code postal : | | | | |

Ville :

Tél. : | | | | | | | | |

Email :

« L'entreprise cabinet dentaire » au prix de 58 € TTC,
Frais de livraison (obligatoires) France métropolitaine : 9 €
soit **67 € TTC** au total

Je règle par chèque à l'ordre de Parresia

Librairie Garancière

Conformément à la loi « informatique et liberté » du 6 janvier 1978, modifiée par la loi du 6 août 2004 relative à la protection des personnes physiques à l'égard des traitements de données à caractère personnel, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux données personnelles vous concernant. Par notre intermédiaire, vous pouvez être amené à recevoir des propositions d'autres sociétés ou associations. Si vous ne le souhaitez pas, il vous suffit de nous écrire en nous indiquant vos nom, prénom, adresse et si possible, votre référence client. Conditions générales de ventes : les ouvrages présentés sont disponibles dans la limite des stocks disponibles. Si pour des raisons indépendantes de votre volonté, ils ne étaient pas, vous en serez informé. Livraison : nos délais sont de l'ordre de 8 jours, à compter de la réception de la commande, sauf problèmes d'acheminement. Le transport est effectué à votre nom par paquet poste. La non délivrance d'un colis doit être signalée par écrit dans les 30 jours qui suivent la date de votre commande, sinon aucune réclamation ne pourra être acceptée. Prix : le prix mentionné de cet ouvrage est un prix indicatif au 1^{er} janvier 2018 valable jusqu'au 31 décembre 2019, il peut être modifié sans préavis. Le prix indiqué est TTC (TVA 5,5 % incluse). Parresia - 109-111 avenue Aristide Briand - CS 80068 - 92541 Montrouge cedex



Dr Yvan Pawloff, chirurgien-dentiste

UNE APPROCHE ÉCO-RESPONSABLE

Chaque mois, le Dr Catherine Rossi donne la parole à un praticien qui pratique la dentisterie globale et naturelle.

Pourquoi avoir choisi une dentisterie plus naturelle ?

Tout au long de ma pratique dentaire, j'ai pu observer des changements dans la demande de soins des patients, toujours plus exigeante. Lorsque j'ai fini mes études d'odontologie en 1984 et que je « triturais allègrement » l'amalgame dans une peau de chamois, je n'imaginais pas que cette pratique serait un jour inconcevable. À l'époque on ne réalisait pas à quel point le mercure était toxique pour nous et pour nos patients. Ce sont les peurs de mes patients qui m'ont poussé à faire des recherches. J'ai ainsi pris conscience de l'urgence de modifier certains de mes protocoles de soins.

Quelles sont vos formations ?

Implantologie AFZI, ACEPI (Parodontologie esthétique) par les Drs Ronco et David, Cerec (CFAO) par les formateurs de la société Dentalinov, Certification en dentisterie naturelle et biocompatible par Naturebio Dental (Dr Rossi), Sirolaser par le Docteur Sfeir, occlusodontie et posturologie par le Dr Clauzade.

Qu'attendent vos patients ?

Nombreux sont ceux qui me questionnent sur la composition des produits et des matériaux que j'utilise lors des traitements dentaires et parodontaux. En effet, les patients sont souvent bien informés par les publications et articles qu'ils recherchent sur la toile. Ils ont besoin d'être

éclairés sur les évolutions techniques de notre profession (approche de la douleur, de l'esthétique, de la fonction et de l'asepsie), mais s'inquiètent aussi des effets secondaires. Ils ne veulent plus qu'on les traite avec des amalgames contenant du mercure et, si on doit enlever les anciens suite à une reprise de carie, ils demandent une dépose sécurisée (masque carbone, gants nitrile, champ opératoire sans latex et bien hermétique, prémédication pour la chélation des métaux lourds, etc.

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

Chaque jour, avec mon assistante, nous portons toute notre attention sur l'individualité du patient, ses attentes et questionnements. Je propose systématiquement une approche thérapeutique globale sur sa santé dentaire, car certaines pathologies locales sont souvent à l'origine de manifestations d'ordre général. Je recherche les liens entre les malocclusions et les problèmes posturaux, les racines infectées à la suite d'une obturation radiculaire insuffisante pouvant entraîner des inflammations articulaires à distance ou des douleurs chroniques. J'identifie les sources de stress, le bruxisme associé et le déséquilibre acido-basique du métabolisme. Je suis également attentif à l'alimentation et aux habitudes addictives qui se répercutent sur l'état de santé bucco-dentaire.

Lors de l'entretien initial, fondé sur une

écoute empathique et bienveillante, je suis particulièrement vigilant dans la détection d'une stomatophobie. Je détermine alors si, en préambule au protocole, le patient aura besoin de quelques séances d'hypnose ou de sophrologie. J'oriente alors vers un spécialiste, sophrologue, psychologue, hypnothérapeute.

Par ailleurs, dans mon approche globale, je travaille régulièrement avec d'autres praticiens : une naturopathe qui analyse l'hygiène de vie, pour équilibrer le métabolisme (drainage du foie, microbiote intestinal, par exemple) pour favoriser la cicatrisation du parodonte en parallèle des soins locaux. Je confie les traitements de racines à un confrère endodontiste et un ostéopathe crano-facial accompagne mes patients lors des équilibrations occlusales.

Quel dentiste êtes-vous devenu ?

Aujourd'hui, auprès d'une patientèle sensible au respect de l'environnement, au bien-être et parfaitement informée, je veux proposer toutes les possibilités de traitements naturels, dans une approche la plus éco-responsable possible : gobelets et serviettes biodégradables, récupérateur d'amalgame, aromathérapie, homéopathie, composites d'obturation et colles sans perturbateurs endocriniens, prothèses sans métal. Ma démarche s'inscrit dans une éthique personnelle, à l'aune de mes convictions que je tente de transmettre avec passion par l'intermédiaire des soins que je prodigue à mes patients.

Agenda dentaire

GESTION DU CABINET

• Coaching individuel clinique et développement du cabinet/ Audit et suivi mensuel

Du 11 mars 2019 au 31 mars 2021

Intervenant : Dr Cyril Gaillard

Contact : Céline

Inscriptions : 06 98 92 09 60

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

• Sortir définitivement du burn out

26 et 27 octobre 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@cohesiondentaire.fr

Chaine You tube : Cohésion Dentaire

• Communication - organisation - Gestion du cabinet

12 et 13 décembre à Bordeaux

Intervenant : Dr Cyril Gaillard

Contact : Céline

Tél. : 06 09 13 52 41

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

• Formation pratique assistantes dentaires

Améliorer son taux

de transformation de devis

pour une meilleure rentabilité

13 décembre à Paris

Tél. : 01 56 79 59 93

@ : olga.gast@nsk.fr

ENDODONTIE

• Symposium franco-israélien d'endodontie

Du 31 octobre au 1^{er} novembre à Paris

Intervenant : Dr Hugo Setbon

Inscriptions : www.osaf.fr/pdf/conf29oct2019.pdf

Tél. : 09 50 63 82 45

@ : Afos.idf@free.fr

• Komet Endo Tour

12 décembre à Nancy

Tél. : 01 43 48 89 90

@ : endodontie@komet.fr

3w : komet-endo.com

OMNIPRATIQUE

• TP Live Tuto'Box web training

Connectez-vous et adhérez

au collage

Mercredi 6 novembre (12h-14h)

Jeudi 7 novembre (18h-20h)

Jeudi 14 novembre (12h-14h)

Mercredi 20 novembre (12h-14h)

Mercredi 4 décembre (12h-14h)

Lundi 9 décembre (18h-20h)

Intervenants : Drs Laulan et Salehi

3w : www.ivoclarvivadent.com

• Du cas simple à la gestion des complications avec les innovations Straumann Group

7 novembre à La faculté

de Garancière

Intervenants : Drs Dada, Pariente, Daas,

Missika, Benhamou, Goudal, Zadikian

Contact : Faculté de Garancière

Tél. : 01 57 27 87 18

• Chirurgie guidée

21 et 22 novembre à Aix-les-Bains

Intervenant : Dr Caspar

@ : formations.dentalfrance@zimmerbiomet.com

• Congrès ADF

Du 26 au 30 novembre à Paris

3w : adfcongres.com/fr/

ORTHODONTIE

• Orthocaps, traitements par aligneurs - Formation à l'utilisation et certification

21 octobre à Bordeaux

Intervenants : Dr Khan et Pr Sorel

Contact : RMO Europe

Service cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

@ : seminaires@rmoeurope.com

3w : rmoeurope.com

• 22^e Journées de l'orthodontie

Du 7 au 10 novembre à Paris

Palais des congrès de Paris

3w : journées-orthodontie.org

• Symposium Orthocaps – User Meeting

6 et 7 décembre à Hamm - Allemagne

Cours du Dr Wajeeh Khan

Contact : RMO Europe

Service cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

@ : seminaires@rmoeurope.com

3w : www.rmoeurope.com

IMPLANTOLOGIE

• Académie 3Shape France Prothèse Adjointe

24, 25 octobre et 11 décembre

Clear Aligner Studio

25 et 29 octobre

Indirect Bonding Studio

29 octobre

Dental System niveau 1

30 octobre et 12 novembre

Dental System niveau 2

13 novembre

Dental System Esthétique

14 novembre

Applications TRIOS

14 novembre et 17 et 18 décembre

Implant Studio niveau 1

19 novembre

Implant Studio niveau 2

20 novembre

Ortho Planner

21 novembre

Implant Planner

5 décembre

Implantologie

5 et 10 décembre

Design Studio

19 décembre

Ces formations vous permettent de vous familiariser avec l'univers 3Shape (10 participants maximum pour chaque formation).

Contact : 3Shape France

@ : 3Shape_Training_FR@3shape.com

3w : www.3shape.com

com/3shape-academy-france

Agenda dentaire

• **Formation en continue :**
Extraction et comblement
7 et 8 novembre à Nice

Contact : Génération Implant
Tél. : 06 33 72 73 08
3w : generation-implant.com

PARODONTOLOGIE

• **Module 4 – Paro et laser**
14 et 15 novembre
à Aix-en-Provence

Tél. : 06 03 27 14 36
@ : info@academie-de-paro.com
3w : academiedeparo.fr

• **Le dilemme prothétique dans**
la reconstruction
des patients au pronostic
parodontal compromis
12 décembre à Bordeaux

Contact : Nathalie Gérard, SFPIO Aquitaine
Tél. : 06 37 71 08 36
3w : cpioa.fr

• **Paro 2020 La**
grande confrontation
16 janvier 2020 à Paris

Intervenants : Frédéric Duffau
- La nouvelle classification des
maladies parodontales engendre-
t-elle une nouvelle donne
thérapeutique?

Par Amandine Para

- Recourir aux lasers
en pratique parodontale -
Pourquoi / Comment ?

Par Nefissa Berkani

- La méthode Bonner pour guérir
toutes les parodontites

Par Christine Romagna

- Une Parodontie holistique
et scientifique : l'un n'empêche
pas l'autre

Par Alex Dagba

- Aménagement des tissus mous
autour des implants, une nécessité ?

Par Michel Abbou

- Paro-implantologie :
évolution des critères d'arbitrage
entre conservatisme
et radicalisme thérapeutique

Par Michèle Reners

(Présidente scientifique &
modératrice de la journée Société
d'Intérêts Communs pour Travailler
Mieux (SICTmieux))

@ : contact@sictmieux.com
3w : https://bit.ly/2YFPZLJ

• **Cycle de formation continue**
en parodontologie 2019/2020

• **Niveau 2 : Avoir recours**
à la chirurgie parodontale avan-
cée, à la prothèse
et/ou à l'implantologie
17 et 18 janvier 2020 à Paris

• **Niveau 3 : Chirurgie**
plastique parodontale
17 et 18 janvier 2020 à Paris

• **Niveau 4 : Perfectionnement**
en chirurgie plastique paro-
dontale (limitée à 20 places)
17 et 18 janvier 2020 à Paris

Responsables du cycle :
Alain Borghettie, Caroline Fouque
et Virginie Monnet-Corti

Contact : SFPIO

@ : contact@sfpio.com
3w : https://www.sfpio.com

CHIRURGIE

• **DIU Lasers**
et médecine buccale
24 et 25 octobre à Nice

Contact : Faculté de chirurgie dentaire
- Université Nice Sophia Antipolis
Tél. : 04 89 15 22 53

@ : odontologie.formation-continue@
unice.fr
3w : unice.fr

• **Formations lasers**
12 décembre à Paris
Intervenant : Dr Gérard Rey

Tél. : 08 05 62 01 60
@ : info@kaelux.com

• **Chirurgie mucco-gingivale**
Formation continue
12 décembre à Nice

Tél. : 06 33 72 73 08
@ : secretairegi@gmail.com

INNOVEZ AVEC KAELUX ! NOUVEAUX LASERS GAMME EXPERT



FORMEZ-VOUS AVEC KAELUX !

SAVE THE DATE

Lille 17 octobre 2019
Paris 12 décembre 2019

Spécial Erbium YAG :
Paris 23 janvier 2020

Journées de formations lasers
Cours, applications, bénéfiques,
protocoles et travaux pratiques

Formations assurées en totale liberté scientifique
par le Docteur Gérard Rey
Diplômé de la faculté de Médecine
Docteur en chirurgie Dentaire - Diplômé en Expertise
Bucco-Dentaire - Expert in Oral Implantology DGOI - AFI
Directeur d'Enseignement sur les Lasers Médicaux
Paris Garancière - Milan Bicocca Montpellier UFR
Professeur A.C. Université Milan Bicocca



Formations Lasers 300 € (Cours, TP, et déjeuner inclus)
Tél. 0 805 620 160
info@kaelux.com - www.kaelux.com

Agenda dentaire

DIVERS

• Soins dentaires naturels et biocompatibles

Formation en ligne
du Dr Catherine Rossi
Tél. : 06 98 92 09 60
@ : vip-pro@naturebiodental.com
3w : naturebiodental-pro.com

• ITOP Introductory – Prophylaxie individualisée

24 octobre à Paris

Contact : Curaden France
Tél. : 01 43 54 49 10
3w : itop-dental.com

• Formation de formateurs

25 octobre, 8 novembre, 20 décembre, 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@cohesiondentaire.fr
Chaine You tube : Cohésion Dentaire

• Les pathologies de la muqueuse buccale : savoir bien agir selon le degré d'urgence et de gravité

7 novembre à Brest
5 décembre à Lyon
19 décembre à Toulouse

Contact : UFSBD
Tél. : 01 44 90 93 91/94
@ : formation@ufsb.fr
3Shape_Training_FR@3shape.com
3w : 3Shape.com/fr-fr

• Le choix des matériaux

7 novembre à Paris

Contact : Coefi
Tél. : 06 61 20 26 55
@ : contact@coefi.fr
3w : coefi.fr

• Plan de traitement : de la conception à l'acceptation

12 novembre à Aix-en-Provence
Intervenant : Dr Michel Bartala
@ : nathalie.negrello@academie-du-sourire.com

• Formations Quicksleeper

21 novembre à Caen
12 décembre à Paris
- Formez-vous aux dernières techniques d'anesthésies dentaires (chez l'adulte et chez l'enfant)

REVUE d'Orthopédie Dento-Faciale

La Revue d'Orthopédie Dento-Faciale est une publication scientifique trimestrielle, bilingue franco-anglaise, qui a été éditée sans interruption depuis janvier 1967, soit 209 numéros. Elle publie des travaux originaux, des articles expérimentaux et cliniques en orthodontie et orthopédie dento-faciale mais aussi dans différents autres domaines qui peuvent toucher la discipline : dentisterie restauratrice et esthétique, parodontie médicale, chirurgie maxillo-faciale, sphère médicale avec des articles de pédiatrie, oto-rhino-laryngologie, kinésithérapie-ostéopathie, et psychologie clinique.



Les molaires permanentes

Vol. 53 - N° 1

- Classe 2 ou classe 3 molaire : comment établir une occlusion fonctionnelle ?
J.-D. ORTHLIEB, A. MANIÈRE-EZVAN
- Cone beam et troisième molaire mandibulaire incluse
Cone Beam and impacted mandibular third molar
N. BELLAÏCHE, E. AZOULAY
- Influence sur l'évolution des 3^e molaires de l'extraction des prémolaires sous indication orthodontique : une revue de la littérature
Influence on third molars evolution of the orthodontic indication premolar extractions: a systematic review
V. FAU, D. BREZULIER, O. SOREL
- Hypominéralisation Molaire-Incisivie (MIH) : Hétérogénéité des tableaux cliniques et incidences thérapeutiques
Mih: clinical variability and therapeutic implications
M. STRUB, S. JUNG, T. SIEBERT, F. CLAUS
- Extraction de la première molaire permanente et incidences orthodontiques
Orthodontic impact of extraction of first permanent molar
S. LEGRIS
- Molaires embrassées et agénésie de deuxième prémolaires mandibulaires : une anomalie rarissime ! Rapport d'un cas et revue de la littérature
H. DESNOËS
- Note clinique
Un dispositif de désinclusion et de désenclavement molaire
T. SIEBERT
- Revue de presse
H. GUIRAL-DESNOËS

PARRESIA - CORENTIN PALUD
109-111, av. Aristide Briand - CS 80068 • 92541 Montrouge Cedex
E-mail : corentin.palud@parresia.fr

Nom - Prénom :
Institution :
Adresse :
Code Postal : Ville :
Pays :
E-mail :
Pour activer votre abonnement électronique :
 Je veux recevoir un login et un mot de passe (uniquement pour les individuels)

TARIFS 2019	INDIVIDUELS/INSTITUTIONS			MEMBRES DE L'ARODF (sur justificatif)			ARCHIVES 1967-2015
	Papier + Électr.**	Électronique seul **	Papier seul	Papier + Électr.**	Électronique seul **	Papier seul	Versión électronique seule
France +U.E.*	☐ 310 €	☐ 260 €	☐ 260 €	☐ 239 €	☐ 200 €	☐ 200 €	☐ 72 €
Reste du Monde	☐ 330 €	☐ 220 €	☐ 280 €	☐ 254 €	☐ 167 €	☐ 218 €	☐ 60 €

* TVA incluse : version papier et électronique : 2,1 % / version électronique seule : 20 %

** Les abonnés à la version électronique de la Revue d'Orthopédie Dento-Faciale ont accès pendant l'année d'abonnement à la version électronique des numéros de l'année en cours ainsi qu'aux numéros des quatre années précédentes. Ultérieurement, ils conservent uniquement l'accès à l'année d'abonnement.

complétez votre abonnement par les archives et accédez aux 50 ans de publication !

Je m'abonne : je reporte le prix de l'abonnement dans la case ci-contre € (1)
Je souhaite accéder aux Archives électroniques (1967-2014) ; j'indique le montant dans la case ci-contre € (2)
TOTAL	(1) + (2) = €

Paiement : Envoyez-moi une facture proforma Chèque joint (à l'ordre de PARRESIA)

Date : / /

Signature :

Agenda dentaire

- Anesthésiez sans échec et rapidement, les molaires et les pulpites mandibulaires
Intervenants : Dr Verpeaux ou Dr Greayd
Contact : Sophie
Tél. : 02 41 56 05 53
@ : sophie@afpad.com
3w : afpad.com

• **Congrès CIDAE**
6^e édition du congrès international de dentisterie adhésive et esthétique
Du 12 au 14 décembre à Bruxelles
3w : cidae.be

ESTHÉTIQUE

• **Restaurations esthétiques du sourire sans préparation ou micro-invasives**
21 et 22 octobre à Aix-en-Provence
Drs Didier Dietschi et Stéphanie Ortet
Tél. : 06 10 37 86 88
@ : nathalie.negrello@academie-du-sourire.com
3w : academie-du-sourire.com

• **Tout savoir sur la nouvelle CCAM**
23 octobre à Aix-en-Provence
Gérer sereinement les actes de dentisterie esthétique.
Intervenant : Elie Attali
3w : academie-du-sourire.com

• **Esthet' Practical Érosion et usures (overlays/veneerlays)**
24 et 25 octobre à Strasbourg
Analyse et projet esthétiques numériques (smile design)
7 et 8 novembre à Strasbourg
Contact : Esthet' Practical
Tél. : 02 41 56 16 16
@ : info@est-p.fr
3w : est-p.fr

• **Plan de traitement : de la conception à l'acceptation**
12 novembre à Aix-en-Provence
Intervenant : Dr. Bartala
• **Live facettes, live labor ! Comment concilier l'esthétique entre praticiens et céramistes**
Du 20 au 24 novembre à Aix-en-Provence
Tél. : 06 10 37 86 88
@ : nathalie.negrello@academie-du-sourire.com
3w : academie-du-sourire.com

• **La communication en dentisterie esthétique**
25 Novembre à Aix-en-Provence
@ : nathalie.negrello@academie-du-sourire.com

• **Esthétique - facettes de A à Z**
4 et 5 décembre à Paris
Intervenante : Dr Marie Clément
• **Tout savoir sur la nouvelle CCAM**
6 décembre à Bordeaux
Intervenante : Dr Marie Clément
Contact : Céline
Tél. : 06 09 13 52 41
@ : contact@gad-center.com
3w : gad-center.com

• **Master class Esthétique et implants**
Du 19 au 20 décembre à Aix-en-Provence
Intervenant : Dr Olivier Etienne
3w : academie-du-sourire.com



MACSF | EXERCICE EN GROUPE

Prendre les bonnes décisions dès le départ, c'est primordial.

Avec le bon *partenaire* c'est tellement plus facile !

Vous avez des questions sur l'exercice en groupe ?
Prenez un rendez-vous Dial&Diag sur mcsf.fr/exercice-en-groupe ou au 3233*

* Prix d'un appel local - MACSF assurances - Société d'Assurance Mutuelle - SIREN n° 775 665 631
Entreprise régie par le Code des Assurances - Siège social : Cours du Triangle, 10 rue de Valmy, 92800 Puteaux.

Dial & Diag

Petites annonces

Cabinet

VENTE

13 - VITROLLES

Réf. 2019-04-28-2

Cabinet omni et implanto, avec 2 postes, salle pano., troisième poste prévu, bon C.A., matériel en nombre.

Tél. : 06 73 10 23 99

Mail : scm.martin-clement@wanadoo.fr

36 - ÉCUEILLÉ

Réf. 2019-04-21-1

Vds cabinet en Val de Loire (proximité zoo de Beauval). Créé en 2013. 225 K€. Situé en Z.R.R et zone sous dotée dans Maison Santé Pluridisciplinaire de 9 praticiens (médecins, kinésithérapeute, podologue, infirmiers, orthophoniste, diététicienne, ostéopathe). Déco design, très bien équipé (CBCT I Max Touch 3D, laser, réseau informatique, logiciel Julie & Quick Vision 3D, rotation continue X-Smart Plus Protaper/Wave-One/Reciprocity, Thermafil, Quick Sliper, etc.). Personnel : Secrétaire. Potentiel à développer. Cause vente : mutation conjoint début 2019.

Tél. : 06 60 27 83 45

Mail : 170sho03@gmail.com

57 - RURANGE-LÉS-THONVILLE

Réf. 2019-09-01-1

Cause santé et retraite, cède cabinet dentaire dans maison médicale avec grand parking gratuit, 120 m² rez-de-chaussée. Accès aux handicapés. Matériel de qualité deux fauteuils dont un ambidextre, panoramique, deux radios. Patientèle agréable. Proximité du Luxembourg. J'étudie toute proposition.

Mail : martineadamy@gmail.com

73 - CHAMBÉRY

Réf. 2019-05-22-1

Urgent, vends cabinet à Chambéry avec ou sans murs, pour raison de santé.

Tél. : 06 80 70 69 70

Mail : cdt381@yahoo.fr

83 - RAMATUELLE

Réf. 2019-09-04-3

URGENT, cède cabinet situation (bord de mer) et conditions de travail exceptionnelles, C.A. sur 3,5 j. Deuxième salle opératoire aménageable, convient semi-retraite (au soleil !). Clientèle facile, agréable et en partie étrangère. Négociable.

Tél. : 04 94 79 28 59

Mail : frjams@gmail.com

98 - NOUMÉA (Nouvelle-Calédonie)

Réf. 2019-05-23-1

À vendre cabinet libéral (cause retraite) en plein centre de Nouméa : patientèle fidèle et motivée, matériel récent, laser, rx panoramique, 30h/semaine, bon revenu avec peu de charges sociales, cadre de vie très agréable.

Tél. : 006 87 27 69 55

Mail : drbernardchopier@outlook.com

Matériel

ACHAT

59 - LILLE

Réf. 2019-09-06-1

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

Tél. : 06 82 43 78 10

Mail : huet1972@gmail.com

SOIGNEZ VOTRE COMMUNICATION, CONFIEZ-LA À UN EXPERT



Parresia publie des magazines professionnels, des revues académiques, des actes de congrès, des livres et possède de nombreux sites internet. Spécialiste de l'information et de la formation des communautés de santé **Parresia** met son expertise à votre service.

Pour plus d'informations, contactez-nous :

services@parresia.fr

Parresia



Hippolyte Morestin (1869-1919)

Le chirurgien légendaire des « gueules cassées »

Par Xavier Riaud

Fils de médecin, Hippolyte Morestin naît en 1869 à Basse-Pointe en Martinique. L'éruption de la montagne Pelée, le 8 mai 1902, cause la mort de 21 membres de sa parenté. Le jeune homme, installé à Paris, restera profondément marqué par cette tragédie. Il obtient son doctorat en 1894, à l'âge de 25 ans, et devient professeur d'anatomie à la Faculté de Paris. Très intéressé par l'étude du cancer de la langue, le jeune chirurgien soigne ses dissections cervicales, mais se montre, en revanche, trop rapide dans la deuxième étape : la glossectomie. La difficulté étant de trouver la bonne technique d'anesthésie...

Le Dr Morestin innove. En 1899, il introduit la chirurgie large pour traiter les cancers labio-bucco-pharyngés et maxillaires. Avec le rebord alvéolaire du maxillaire inférieur, il enlève tous les tissus mous de l'auge sous-maxillaire. Cette « opération du cancer du plancher de la cavité buccale » sera

ensuite améliorée. Lors des interventions, pour empêcher que le sang ne gagne les voies aériennes, la pompe à salive des dentistes ne suffit pas. Pionnier, Morestin conçoit, dès 1902, une pompe électrique puissante, branchée sur une canule, pour remplacer les éponges imbibées de sang épanché dans le pharynx. Il est agrégé en 1904.

Vient la guerre. La circulaire du 10 novembre 1914 « Organisation de services spéciaux de stomatologie de prothèse maxillo-faciale et de restauration de la face », crée trois centres de chirurgie maxillo-faciale : Paris, Bordeaux et Lyon. Dès le début du conflit, le Pr Morestin, alors chef du service ORL de l'hôpital Saint-Louis à Paris, travaille également au Val-de-Grâce. Il y organise la cinquième division des blessés

de la face au sein du service de chirurgie générale, qu'il dirige à partir du 14 décembre 1914.

Ses publications sont nombreuses : entre 1914 et 1918, il publie plus de 45 articles dans les *Bulletins et mémoires de la Société de Chirurgie de Paris*, sans oublier des contributions à des ouvrages médicaux. Morestin est convaincu qu'une peau large et du tissu sous-cutané sont bénéfiques à la fermeture des blessures, qui peut se faire sans nécrose. Il multiplie les incisions partielles pour le traitement des lésions de large ampleur. En 1914, le professeur parisien se rend à New York

pour le Congrès international de chirurgie. Il y défend les greffes cartilagineuses et s'oppose aux greffes cutanées libres. Le célèbre chirurgien maxillo-facial anglais, Sir Harold Delf Gillies, lui rendant visite en 1915, déclare : « Je restais fasciné de le voir enlever la moitié d'un visage avec un horrible cancer et ensuite, de le voir adroitement rabattre un volet de la peau

du cou pour reconstruire, non pas seulement la joue, mais aussi le côté du nez et de la lèvre, et ceci en un seul temps. »

C'est à cette époque qu'Hippolyte Morestin réalise la première greffe cartilagineuse. La méthode utilisée porte d'ailleurs toujours son nom. En 1915, dans le *Bulletin de la Société de Chirurgie de Paris*, le praticien déplore le manque de suivi dentaire chez les appelés, ce qui complique les restaurations maxillo-faciales. Le 20 janvier 1916, suite aux démarches entreprises par cinq dentistes pour désengorger le Val-de-Grâce, l'American Face and Jaw Hospital ouvre ses portes. Le Pr Morestin en devient le chirurgien en chef, tout en conservant ses responsabilités au Val-de-Grâce.

La suite de sa carrière sera abordée dans *Solutions Cabinet dentaire* en novembre 2019. ●

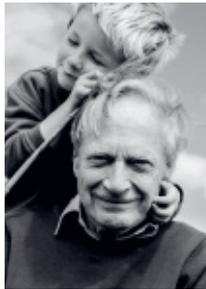
En 1915, il déplore le manque de suivi dentaire chez les appelés, qui complique les restaurations maxillo-faciales.

Multipliez vos pratiques.

Rendez-vous
stand **3105**



POUR UNE RETRAITE BIEN CHOISIE, COMMENÇONS PAR **UNE RELATION DE CONFIANCE.**



PARTENAIRE
écoute
CONFIANCE



RÉFORMES
adaptation

pacte *retraite*



La **MACSF s'engage avec le Pacte Retraite**. Nous vous proposons toujours **les meilleures solutions** pour préparer votre retraite. Celles qui s'adaptent à vos projets, au contexte de réformes, tout **en protégeant vos intérêts**. Nous n'avons pas d'actionnaires, ni de conseillers commissionnés ; vous pouvez compter sur un **partenaire de confiance**, solide et à l'**écoute** de vos besoins.

*solutions
sur mesure*
**BONNE
RETRAITE**



Mon rendez-vous Retraite : macsf.fr

3233

Service gratuit
+ prix appel

PUBLICITÉ