

ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

N°73
SEPT.-
OCT.
2021

N°ISSN :
1963 - 2142



« Je dirige
plusieurs
cabinets »

DR GUILLAUME
DE RIBAS

En pratique

- **Organisation** : Comment réduire la casse au cabinet
- **Gestion** : 13 conseils pour gérer les impayés
- **Communication** : Victime, persécuteur, sauveur : quel est votre rôle au cabinet ?

SYSTÈME D'ALIGNERS TRANSPARENTS DESTINÉ AUX ORTHODONTISTES

**PLUS DE CONTRÔLE ET DE FLEXIBILITÉ,
POUR UN TRAITEMENT OPTIMAL**

Basé sur l'expérience clinique, Spark est un système d'aligners transparents qui répond aux besoins des orthodontistes. Votre pratique est notre priorité.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur :
ormcoeurope.com/fr/spark/

Logiciel Approver avec intégration des données CBCT pour plus de prédictibilité.



Augmentation de la surface de contact avec la dent, pour un mouvement plus précis.



Le TruGEN™ offre des propriétés de rétention améliorées.*



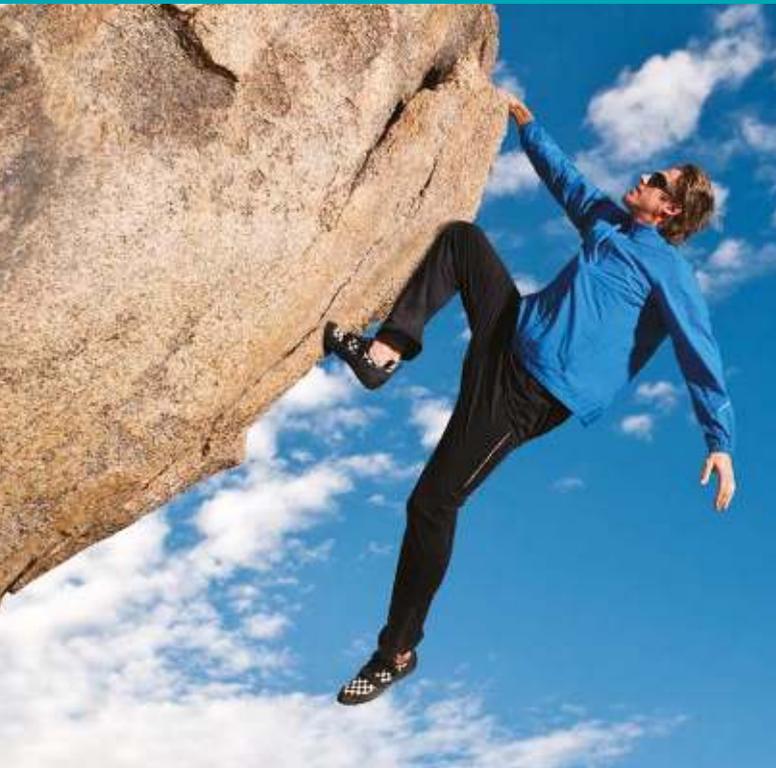
Plus transparent, plus confortable, et plus résistant à la coloration.*



Les gouttières SPARK (BSI 2797 | CE 716781 | Classe IIa) sont des dispositifs médicaux pour soins dentaires réservés aux professionnels de santé, indiqués pour le déplacement des dents dans le cadre d'un traitement orthodontique, fabriqués par Ormco. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice qui accompagne le Dispositif Médical ou sur l'étiquetage. Non remboursé par la sécurité sociale.

ormcoeurope.com/fr/spark/

*Données internes.



TUBES FLI®



TUBES_FL1_15/04/2021

Tube simple pour 6 ou 7

Les tubes buccaux FLI® offrent des performances supérieures grâce au procédé de fabrication métal-moulé par injection (MIM). Les tubes FLI® sont lisses et arrondis pour offrir au patient un confort maximum.

Son profil « ultralow » aux gorges évasées en mésial permet l'insertion aisée des arcs. Combinée aux bases anatomiques RMO®, la gamme FLI® répond à toutes vos exigences.

La gamme de tubes FLI® est disponible en différentes techniques, en versions simple ou double tubes, à coller ou à souder, mais également au format Mini spécialement conçu pour les secondes molaires.

Existe également en :



Tube double pour 6



Mini tube pour 7

FONCTIONNALITÉS	AVANTAGES
Technologie MIM	Finition arrondie et IN/OUT réduit
Ouverture évasée	Insertion du fil facilitée
Marquage couleur	Identification aisée
Sortie évasée	Réduit les frictions et empêche le blocage du fil
Entrée gorge évasée	Pour une meilleure insertion de l'arc
Extrémité distale agrandie	Facilite la coupe de l'arc
Encoche de placement	Collage aisé

Dispositifs Médicaux de Classe IIa - CE 0483 - Réservés aux professionnels - Non remboursés par les organismes d'assurance santé - Merci de respecter les conditions d'utilisation présentes sur les étiquettes - 2021

L'éditorial

PAR FRANÇOIS GLEIZE

Gardez le cap, soyez alignés !

Un carrefour inattendu... La longue crise sanitaire et sociétale que nous traversons a sans aucun doute poussé certains d'entre vous à réévaluer l'ordre de leurs priorités, aussi bien personnelles que professionnelles. En cette rentrée 2021, être à la tête d'une petite entreprise – a fortiori de santé – n'est pas de tout repos. Pour être viable dans la durée, une telle aventure nécessite de garder le cap afin de mener votre équipe et vos patients à bon port. Pour ce faire, le capitaine que vous êtes se doit d'être « aligné ». Ne pas l'être serait bien un comble pour un orthodontiste ! Mais que recouvre exactement cette expression plébiscitée par les aficionados du développement personnel ? Selon eux, être « aligné », c'est avant tout être congruent (du latin *congruentia* :

« accord, conformité »), c'est-à-dire faire en sorte que vos actes, vos paroles et votre système de valeurs coïncident et résonnent à l'unisson. Un tel programme implique un authentique travail sur soi. Dans la prise de décision, logique et intuition doivent se mettre au diapason de vos émotions. Ainsi seulement vous développerez votre « leadership ». Étant « alignés » avec vos besoins profonds, vous serez irrémédiablement convaincants et pourrez atteindre vos objectifs avec plus de sérénité et de liberté.

Gardez votre bimestriel de management de cabinet d'orthodontie sur le pont. Nous tâcherons d'être la boussole de votre odyssée entrepreneuriale !

Et bonne lecture !

ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

Directeur de publication

Patrick Bergot

Une publication de la société Parresia SAS au capital de 1 100 000 €
RCS : 837 734 318

Rédacteur en chef

François Gleize
francois.gleize@parresia.fr

Rédaction

Audrey Bussière
Claire Manicot
Rémy Pascal
Raphaëlle de Tappie
Agnès Taupin

Contributeurs

Edmond Binhas
Guylaine Masini

Mise en page

Claire Jouanneaux

Service petites annonces

contact.edp-dentaire@parresia.fr

Service abonnement

ORTHOPHILE
CS 60020
92245 Malakoff Cedex
Tél. : 01 40 92 70 58
ortho@mag66.com
Tarif abonnement :
1 an (5 n°) : 144 €

Publicité

• Valérie FLANDERS

Responsable de la publicité

dentaire

valerie.flanders@parresia.fr

06 64 65 30 85

• Agnieszka CUPIAL

Assistante Commerciale

agnieszka.cupial@parresia.fr

06 07 07 33 41

Directeur de production

Franck Mangin

Imprimerie

Imprimerie de Champagne
52000 Langres

Dépôt légal à parution

Septembre 2021

Commission paritaire

1125 T 89370

ISSN : 1963-2142

Parresia
17 rue de la Vanne
92190 Montrouge

Abonnez-vous

sur dentaire365.fr

Smilers® Expert

Retrouvez votre liberté



Libre d'UTILISER
la caméra intra-orale
de votre choix



Libre de MODIFIER
la durée de vos traitements,
le mouvement de chaque dent



smilers
EXPERT



Libre de PROPOSER
un traitement
plus prédictible et plus sûr*



Libre de CHOISIR
la transparence, la qualité et le
chic du made in France**

Sommaire

SEPTEMBRE-OCTOBRE 2021

Actualités 8

NUMÉRIQUE 20

Les ambitions de Google
dans la santé

INTERVIEW 24

« La profession se complexifie »

[Cabinet du mois] 28

« **JE DIRIGE PLUSIEURS
CABINETS** »

Dr De Ribas

ORGANISATION 41

Comment réduire la casse
au cabinet ?

GESTION 46

13 conseils pour gérer les impayés

COMMUNICATION 52

Victime, persécuteur, sauveur :
quel est votre rôle au cabinet ?

STRATÉGIE 56

Optimiser la photo numérique
dentaire



MÉTIER - ASSISTANTE DENTAIRE 60

« Le Dr Obach était mon
orthodontiste quand j'étais petite »

VIE PRO/VIE PERSO - CULTURE 64

Les praticiens dentaires font
leur cinéma

Chroniques :

EDMOND BINHAS 38

GUYLAINE MASINI 72

ABONNEMENT 69

AGENDA 70

Secteur dentaire

Produits dentaires : ruptures de stock et augmentation des prix

Le Comident alerte sur des délais d'approvisionnement allongés sur certains produits et des hausses de prix liées à une augmentation des tarifs des matières premières importées.

L'organisation professionnelle, qui rassemble plus de 150 entreprises de la santé bucco-dentaire, attire l'attention sur les conditions particulières de reprise pour le secteur. Après une année 2020 bouleversée par la crise sanitaire, la relance de l'économie française est perturbée depuis plusieurs mois par des difficultés d'approvisionnement, et une envolée du prix des matières premières et du transport.

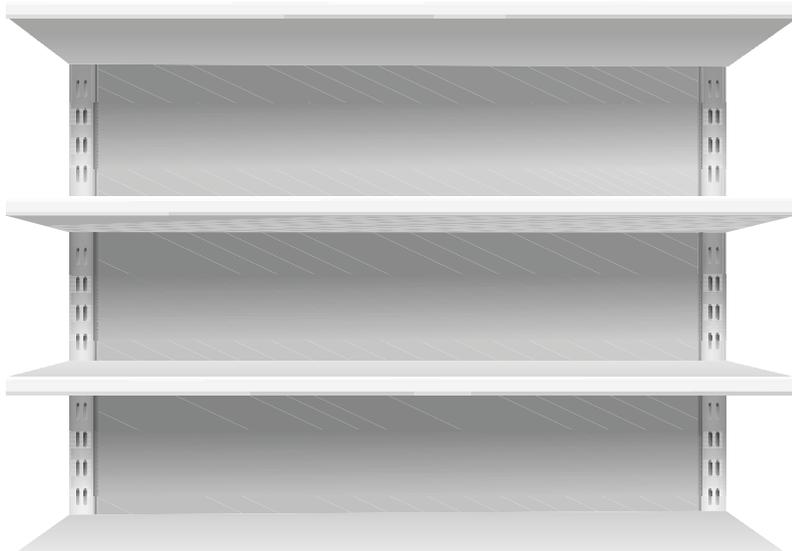
Le secteur dentaire n'est pas épargné, et doit faire face à des délais de livraison allongés sur certains produits et des hausses de prix parfois importantes. Celles-ci sont liées à des augmentations significatives du prix des matières premières importées, à des coûts de transport en forte hausse (+ 450 % pour les containers) mais aussi à la mise en application du nouveau règlement européen relatif

aux dispositifs médicaux, ainsi qu'à de nouvelles exigences environnementales.

Pénuries d'approvisionnement

Le Comident lance un appel auprès des acteurs de la filière afin de « *ne pas prendre de décision unilatérale en cas de retard de livraison ou d'exécution lié aux envolées des prix des matières premières ou de pénuries d'approvisionnement des entreprises* ».

L'organisation invite à un dialogue entre les cabinets et leurs fournisseurs de produits dentaires « *pour trouver des solutions permettant d'assurer un approvisionnement de qualité et sur la durée pour répondre aux besoins des praticiens et des patients* ». « *Nous suivons aujourd'hui la situation avec beaucoup d'attention. L'ensemble de la filière doit faire preuve de solidarité et dialoguer pour trouver les meilleures solutions* », a déclaré Pierre-Yves Le Maout, président du Comident.



iStockphoto.com - Olga Kurbatova

LE NOM

William Joubert

LORS DE L'ASSEMBLÉE PLÉNIÈRE DU 2 SEPTEMBRE 2021, LE DR WILLIAM JOUBERT, MÉDECIN GÉNÉRALISTE LIBÉRAL INSTALLÉ AU MANS DEPUIS 1985, A ÉTÉ RÉÉLU PRÉSIDENT DE L'UNION NATIONALE DES PROFESSIONNELS DE SANTÉ (UNPS), POUR UN NOUVEAU MANDAT DE DEUX ANS À LA TÊTE DE L'INSTITUTION.

GAGNEZ EN SÉRÉNITÉ !

Grâce à la méthode Binhas 365

- ▶ Leader de la formation et du conseil en organisation, communication, gestion et management pour les praticiens et les équipes dentaires.



+ 20 ans
d'expérience



+ 500 cabinets de spécialistes
nous ont fait confiance



+ Des formations dédiées
à l'orthodontie

- Des formations pour les orthodontistes et leurs équipes
- Un accompagnement individuel et personnalisé
- Un accès illimité à des outils et ressources
- Une hotline pour tout le cabinet

Réservez votre rendez-vous
pour un diagnostic gratuit
de votre cabinet sur www.bgds.fr

DÉCOUVREZ LA MÉTHODE
FLASHÉZ-MOI !



EXERCICE PROFESSIONNEL

DIPA : PAS « D'EFFACEMENT DE LA DETTE », ANNONCE LE DIRECTEUR DE LA CNAM



DR

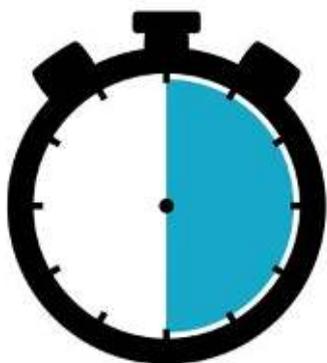
Alors que de nombreux professionnels de santé s'indignent de devoir rembourser une partie de l'avance perçue au titre du dispositif d'indemnisation pour perte d'activité (Dipa), l'ardoise ne sera pas effacée pour les médecins, a annoncé le directeur de l'Assurance maladie.

De nombreux chirurgiens-dentistes et médecins libéraux se voient réclamer depuis plusieurs semaines un remboursement, parfois très conséquent, des sommes perçues pour compenser les pertes subies durant le premier confinement. Mais malgré l'indignation de ces derniers, « *il n'y aura pas d'effacement de la dette* », a tranché Thomas Fatôme, le directeur de la Cnam, lors de l'université d'été de la CSMF qui a eu lieu les 11 et 12 septembre à Antibes. La méthode de calcul retenue pour évaluer le

montant de la régularisation prend en compte la totalité de la période de mars à décembre et non les indemnités calculées mois par mois. Résultat : les praticiens ayant demandé de l'aide pour leur seule période d'inactivité sont régularisés en incluant des périodes pour lesquelles ils n'ont rien demandé. « *Effacer l'ardoise, c'est honnêtement impossible. (...) Ça n'a pas été fait pour remplacer les revenus, a expliqué le haut fonctionnaire. On a décidé d'accompagner les professionnels*

de santé avec cette aide Dipa. À ce moment-là, on a fait un certain nombre de choix, notamment celui de verser une avance rapidement pour permettre de prendre en charge toutes les charges (...) On aurait pu attendre. (...) Mais non : dès la mi-mai, on a versé une avance. »

Les Chirurgiens-dentistes de France (Les CDF) et l'Union Dentaire (UD) contestent des règles de calcul « *différentes de celles ayant prévalu lors des déclarations initiales* » et envisagent des recours juridiques.



Stockphoto - Report

ÉTUDE

VAPOTER 30 MINUTES SUFFIRAIT À AUGMENTER LE STRESS OXYDATIF CELLULAIRE

D'après une nouvelle étude, 30 minutes de vapotage pourraient considérablement affecter le niveau de stress oxydatif cellulaire, même chez des personnes jeunes et en bonne santé.

Lors de leur étude, les chercheurs ont divisé une trentaine de personnes âgées de 21 à 33 ans en trois groupes : non-fumeurs, fumeurs réguliers de cigarettes classiques et vapoteurs réguliers. Ils ont collecté un échantillon de cellules immunitaires avant et après une séance de vapotage de trente minutes. Après quoi, ils ont demandé aux participants de vapoter « pour de faux », soit en éteignant l'appareil, soit en inspirant dans une paille vide. Chez les non-fumeurs, les niveaux de stress oxydatif ont doublé, voire quadruplé.

Une telle augmentation se produit quand l'organisme présente un déséquilibre entre les radicaux libres (des molécules pouvant endommager les cellules) et les antioxydants qui les combattent. « *Nous avons été surpris par la gravité que peut avoir une seule séance de vapotage sur des jeunes en bonne santé, expliquent les scientifiques. Cette brève session de vapotage n'était pas différente de ce qu'ils peuvent vivre lors d'une fête et les effets sont dramatiques.* »

■ Lire l'étude sur : bit.ly/oxy71

SYNDICATS

LES LIBÉRAUX DE SANTÉ : NAISSANCE D'UNE NOUVELLE INTERSYNDICALE

Onze syndicats, parmi lesquels Les CDF, ont annoncé le 8 septembre la création d'une nouvelle intersyndicale: Les Libéraux de Santé (LDS).

« Réaffirmer les positions volontaristes d'organisations syndicales représentatives qui pèsent et partagent la même vision de la défense de l'exercice libéral ». Tel est aujourd'hui l'objectif affiché de onze syndicats professionnels. Le 8 septembre, Les CDF, la CSMF, la FFMKR, la FNI, la FNO, la FNP, la FSPF, le SDA, le SDB, le SML et le SNAO ont annoncé la création d'une nouvelle intersyndicale: Les Libéraux de santé (LDS). « Portés par des valeurs communes et le désir de former une organisation réellement représentative des professionnels de santé libéraux, quel que soit leur métier, ces onze syndicats représentatifs et historiques principalement issus du Centre national des professions libérales de santé (CNPS) et de la Fédération française des praticiens de santé (FFPS) unissent leurs forces pour défendre l'exercice libéral et les professionnels de santé de ville », explique l'organisation dans son communiqué de lancement.

BIO-INSPIRATION

POURQUOI LES DENTS DE FOURMI SONT-ELLES SI ACÉRÉES ?

Des chercheurs américains ont découvert ce qui rendait les dents des fourmis, pourtant minuscules, si redoutables. À terme, leur étude pourrait être une piste de développement pour de nouvelles technologies.

Pour leur recherche, ils ont mis au point des techniques pour mesurer la dureté, l'élasticité, l'énergie de rupture, la résistance à l'abrasion et la résistance aux chocs des dents de fourmis. « Nous avons pu constater que le zinc était uniformément réparti dans la dent, ce qui a été une surprise, commente l'un des chercheurs. Nous nous attendions à ce que le zinc soit regroupé en nano-nodules. »

Ces biomatériaux permettraient aux insectes d'utiliser 60 %, voire moins,

de la force qu'ils auraient à utiliser si leurs dents étaient constituées de matériaux similaires à ceux que l'on trouve dans les dents humaines. « Cette homogénéité semble permettre des "outils" plus tranchants et plus précisément sculptés que les matériaux comportant des inclusions biominérales, et élimine également les inclusions susceptibles de se fracturer », écrivent les scientifiques.



Getty Images - spXchrome - spXchrome

EXERCICE PROFESSIONNEL

CABINETS D'ORTHODONTIE : – 5,4 % DE RECETTES EN 2020

Les résultats comptables moyens des cabinets d'orthodontie sont en berne en 2020.

Selon les statistiques de l'Union nationale des associations agréées (UNASA), le chiffre d'affaires



moyen d'un cabinet d'orthodontie s'établit en 2020 à 455 025 €, soit une baisse de – 5,4 % par rapport à l'année 2019. Le résultat net comptable a quant à lui chuté de – 5,5 % (187 642 €). Le premier quartile de recettes (quart de cabinet générant le moins de recettes) réalise en moyenne 61 693 € de bénéfice comptable (+ 6,6 %). Le quatrième quartile réalise quant à lui un bénéfice comptable moyen de 362 910 €, en baisse de – 7,1 % par rapport à 2019. À noter: ces chiffres ne portent que sur les résultats de 195 cabinets d'orthodontie.

iStockphoto - photoman

Boutique en ligne de Dentaureum.

Plus rapide. Plus ergonomique. Plus simple.



Vos avantages en un seul coup d'œil

- Recherche simplifiée.
- Informations détaillées sur les produits.
- Comparaison de produits.
- Livraison sans frais*
- Vérification automatique de la disponibilité des produits.
- Liste personnalisée de vos favoris pour retrouver les articles fréquemment commandés.
- Commande directe à partir du catalogue.
- Historique des commandes – Consultation de vos commandes antérieures.
- Affichage de vos conditions et prix personnalisés.
- Commande sécurisée avec cryptage SSL

*Pour toute commande à partir de 150 € H.T.

D
DENTAUREUM
FRANCE

INTERNATIONAL

ÉTATS-UNIS : MEDICARE POURRAIT BIENTÔT COUVRIR LES SOINS DENTAIRES

Les parlementaires démocrates au Congrès étudient un nouveau budget dans lequel les soins dentaires seraient couverts pour la première fois dans le cadre de Medicare. 62,8 millions d'Américains sont concernés.

Créé en 1965, le Medicare, programme dont bénéficient tous les Américains de plus de 65 ans après avoir cotisé, ne permet pas, pour l'heure, l'accès aux soins dentaires. Mais les parlementaires démocrates au Congrès étudient actuellement un nouveau budget qui pourrait bien changer la donne. L'American Dental Association se positionne quant à elle en faveur d'une prestation gouvernementale limitée aux plus pauvres. Il faudrait, selon elle, que les prestations dentaires de Medicare soient proposées par des assureurs privés et incluses dans une partie spécifique du programme. Mais si Medicare pouvait finalement permettre à certains patients d'accéder aux soins dentaires, rien ne garantit que les praticiens l'accepteraient partout. Car ces derniers ont



istockphoto - robymac

construit leur activité sans dépendre de ce programme ces cinquante dernières années. De nombreux libéraux refusent d'ailleurs Medicaid, les paiements étant trop faibles pour eux et la charge administrative trop lourde. Le budget à l'étude servirait également à financer d'autres nouvelles mesures prioritaires par le président américain Joe Biden, parmi lesquelles des congés parentaux payés.

FORMATION CONTINUE

CERTIFICATION PÉRIODIQUE : OBLIGATOIRE À PARTIR DE 2023, TOUS LES SIX ANS

Elle concernera tous les professionnels de santé et entrera en vigueur le 1^{er} janvier 2023.

À partir du 1^{er} janvier 2023, les professionnels de santé, qu'ils soient libéraux ou salariés, devront avoir réalisé un programme minimal d'actions visant à actualiser leurs connaissances et leurs compétences, renforcer la qualité de leurs pratiques professionnelles, améliorer la relation avec leurs patients, mieux prendre en compte leur santé personnelle » au cours d'une période de six ans. Les actions réalisées au titre du DPC, de la

formation continue et de l'accréditation seront prises en compte.



L'ordonnance publiée au Journal officiel le 21 juillet dernier crée un conseil national de la certification périodique chargé de définir « la stratégie, la promotion, le déploiement ainsi que les orientations scientifiques ». Il veillera à ce que les acteurs des formations « soient indépendants de tout lien d'intérêt » et que celles-ci « répondent aux critères d'objectivité des connaissances professionnelles, scientifiques et universitaires et aux règles déontologiques des professions concernées ».

Quand **les adultes franchissent le pas** de l'orthodontie

Selon une récente étude YouGov* (commanditée par Invisalign), 54 % des Français interrogés aimeraient avoir des dents mieux alignées et 43 % avouent avoir déjà caché leurs dents au moment de sourire.



© Alex Robinson

Avec l'avènement des réunions en visioconférence et surtout le port du masque obligatoire dans la plupart des situations en collectivité, les traitements orthodontiques pour adultes ont explosé. Certains cabinets français ont même constaté une augmentation de 30 % des rendez-vous pris par des adultes que ce soit pour la pose d'un appareil, de facettes ou la réalisation d'un blanchiment.

Bien que le but premier de ce type de patient reste l'esthétisme, un traitement orthodontique à l'âge adulte permet également de corriger les malpositions dentaires et/ou les malformations des mâchoires et de travailler à normaliser les fonctions oro-faciales.

Plus jeune cela est pris en charge, plus harmonieuse sera la croissance. Un industriel français en a d'ailleurs fait son savoir-faire depuis plus de 25 ans (Société Orthoplus) en développant, avec des professionnels de santé, des dispositifs médicaux (gouttières d'Education Fonctionnelle) arguant

d'une baseline des plus évocatrices « Préparons l'avenir ».

Plusieurs traitements peuvent ensuite être envisagés tout en privilégiant la discrétion via, par exemple, un appareillage fixe en linguale (environ 2500€ par semestre) ou des attaches esthétiques (environ 1000€ par semestre). Entre les deux, on retrouve les appareillages amovibles type gouttières d'alignement, largement démocratisées notamment par les célébrités ou les influenceurs (environ 1 200 € par semestre).

Invisalign domine d'ailleurs ce marché avec une production de 700 000 gouttières par jour et une augmentation de plus de 37 % de son chiffre d'affaires sur le dernier trimestre 2020.

De grands noms de l'industrie ont bien compris l'ampleur pris par ce phénomène comme cela a pu être constaté avec l'acquisition de Byte par l'américain Dentsply Sirona, l'offre Spark d'Ormco ou encore les gouttières d'alignement SLX Clear d'Henry Schein Orthodontics. Franchir le pas d'un traitement d'alignement dentaire est le fruit d'une réflexion nourrie d'autant que le coût peut s'avérer rédhibitoire. Mais le patient qui va au bout de la démarche en s'adressant au Cabinet est dans une dynamique très favorable qu'il y a lieu d'accueillir.

*L'enquête a été réalisée en ligne en novembre 2017 par l'Institut YouGov pour Invisalign auprès d'un échantillon de 1.001 personnes (477 hommes et 524 femmes) représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus.

Il n'y a donc plus d'âge pour avoir de belles dents !

PROFESSIONNELS DE SANTÉ

BURN-OUT : UNE MAISON DES SOIGNANTS OUVRE SES PORTES À PARIS

Le 1^{er} septembre, l'association SPS (Soins aux professionnels de santé) a inauguré sa Maison des Soignants, dans le 16^e arrondissement de Paris.

Premier en son genre, cet établissement de 800 mètres carrés hébergé dans les locaux de l'URPS des chirurgiens-dentistes d'Île-de-France, a pour but de permettre aux soignants et aux étudiants en santé en souffrance psychologique « d'échanger, de s'informer et de se ressourcer ». « De nombreux professionnels de la santé présentent un état de vulnérabilité et ont besoin d'être aidés et soutenus,

mais ne savent pas où s'adresser pour retrouver santé et bien-être », alerte l'association.

D'après un questionnaire anonyme administré en ligne au printemps 2020, près de 85 % des répondants ne se sont pas sentis soutenus psychologiquement à l'apparition de la crise sanitaire.

Pour les aider, de nombreux ateliers seront proposés autour de

thématiques comme la gestion du stress. Des consultations avec des psychologues formés à l'accompagnement des professionnels en souffrance, des formations (formation à l'intervention de crise suicidaire, sommeil chez les étudiants, management, négociation...) et des conférences seront également instaurées.

■ www.maison-des-soignants.fr



©Stockphoto - PeopleImages

ÉTATS-UNIS

ELLE ARRACHE 13 DENTS À UN PATIENT ET VIDE LA CAISSE DU CABINET

Début mai, une Américaine de 42 ans s'est introduite dans un cabinet dentaire du Nevada, a arraché 13 dents à un patient anesthésié et a vidé la caisse avant de s'enfuir.

Le 3 mai, la police du comté de Washoe reçoit un appel pour un cambriolage dans un cabinet dentaire de Sun Valley. Un total de 22861 \$ en espèces et en chèques volés dans un tiroir. Une fois sur place, les policiers

découvrent une porte ouverte et une fenêtre cassée. Rapidement, Laurel Eich, une employée du cabinet, est désignée comme suspecte. Le 14 juillet, la fuyarde est arrêtée. « Au cours de l'enquête, les détectives ont également appris qu'Eich avait effectué 13 extractions dentaires à une date et une heure antérieure sur une personne. Eich a admis qu'elle avait utilisé un anesthésiant proscrit [ou périmé, N.D.L.R.] », déclare la police dans un communiqué publié sur Facebook le 15 juillet, accompagné d'une photo de la présumée coupable. Cette dernière est accusée de « multiples chefs d'accusation » et encourt plusieurs années de prison. Aucun détail n'a été dévoilé sur son mobile. On ignore également ce qu'elle aurait bien pu faire des quenottes de sa victime.



©Stockphoto.com - ehui1979

EXPAND

votre vision de façon puissante,
continue, immédiate



Nouveau

Plus de possibilités. Une plus grande productivité.

Le système d'imagerie iTero Element 5D Plus offre :

- une visualisation repensée
- des nouvelles fonctionnalités puissantes
- des modèles 3D, des images intra-orales et une aide à la détection des caries
- le tout en un seul scan afin de maximiser la productivité de votre flux de travail numérique.

**Planifiez une démonstration aujourd'hui et informez-vous
sur [iTero.com](https://www.itero.com)**

tout commence avec iTero

Invisalign, iTero, iTero Element et le logo iTero, entre autres, sont des marques de commerce et/ou de service d'Align Technology, Inc. ou de l'une de ses filiales ou sociétés affiliées, susceptibles d'être enregistrées aux États-Unis et/ou dans d'autres pays.

©2021 Tous droits réservés. Align Technology Switzerland GmbH, Suurstoffli 22, 6343 Rotkreuz, Suisse, MKT-0005768 Rev A
Le scanner intraoral iTero Element est un système d'empreintes optiques intra-orales utilisé pour enregistrer les caractéristiques 3D de l'arcade dentaire, les tissus mous et la relation occlusale. Destiné à la conception et fabrication de dispositifs médicaux sur mesure Restauratifs et Orthodontique par technique CFAO. Lisez attentivement le manuel d'utilisation. Dispositif médical de classe I, fabriqué par Align Technology Ltd, non remboursé par les organismes d'assurance maladie. Janvier 2021.

NUMÉRIQUE

LES AMBITIONS DE GOOGLE DANS LA SANTÉ

De même qu'Amazon, Apple et Microsoft, Google s'intéresse fortement au secteur de la santé.

Par *Hélène Charrondière*,
directrice du pôle Pharmacie-Santé des Échos Études

La première incursion date de 2008, avec un service d'archivage de données médicales à destination des internautes américains. Un service qui n'a pas trouvé sa place à l'époque et qui a été fermé en 2012. Cet échec est loin d'avoir découragé le groupe qui multiplie les projets depuis le début des années 2010. En 2012, Google a lancé Google Life Sciences (devenue Verily Life Sciences), entité destinée aux sciences de la vie et qui porte des projets aussi divers que Baseline (programme de recherche clinique pour « cartographier la santé »), Debug Fresno (éradication des moustiques responsables de maladies comme le Zika ou la dengue) ou OneFifteen (centre de désintoxication dédié à la dépendance aux opiacés). Sans compter les partenariats avec des laboratoires pharmaceutiques (Sanofi, Biogen, GSK, Gilead, Pfizer...) pour les aider à optimiser la gestion des essais cliniques et leurs programmes de recherche.

Google dans la santé, c'est aussi Calico, filiale spécialisée dans la lutte contre le vieillissement, Deepmind, société britannique d'intelligence artificielle (IA), Google Ventures, fonds d'investissement dont un tiers du portefeuille concerne la biotech et la e-santé, et Fitbit, société spécialisée dans les montres et les bracelets connectés pour mesurer son activité physique et physiologique... Mais c'est surtout Google Cloud, l'un des pôles de diversification stratégiques du groupe, en raison notamment des immenses perspectives du cloud computing liées à la transformation numérique des entreprises.

La santé offre de belles perspectives de croissance à Google. La transformation numérique des organisations de soins (digitalisation des dossiers patients, dématérialisation des échanges entre professionnels de santé et développement de la téléconsultation...) génère des données qui doivent être structurées, analysées et

protégées. C'est dans ce domaine que les investissements dans la santé prennent tout leur sens. Si Google n'est « que » le n°3 mondial du cloud computing, derrière Amazon et Microsoft, cette activité progresse rapidement (+48 % par an depuis 2017) et constitue un formidable levier pour s'implanter durablement dans ce secteur. Depuis 2019, le groupe a ainsi noué des alliances avec plusieurs grands réseaux hospitaliers américains comme HCA Healthcare, Highmark Health et Ascension. Avec ce dernier, il a développé une nouvelle solution numérique, Care Studio. Un outil qui permet aux équipes soignantes d'optimiser la gestion de leurs dossiers patients et de leur documentation médicale.

En un peu moins de 25 ans, le géant de Mountain View a révolutionné les usages numériques. Grâce à l'intelligence artificielle, au cloud computing et aux objets connectés, il compte aussi révolutionner l'organisation des soins et transformer les modèles économiques de la santé.

La renaissance de Google Health

Créé en 2018 le « nouveau » Google Health a plusieurs missions :

- Rassembler les différentes équipes travaillant sur les projets de recherche dans la santé ;
- Favoriser les échanges avec les équipes de Search, Youtube, Google Cloud et Verily Life Sciences ;
- Développer des services et solutions technologiques permettant aux équipes médicales d'optimiser la gestion de leurs dossiers patients et documentations médicales (cible BtoB) ;
- Améliorer les recherches des internautes dans le domaine de la santé, à partir du moteur de recherche Google et de la plateforme Youtube (cible BtoC).



Source : Les Échos Études, La stratégie de Google dans la santé, juillet 2021.

LA PRECISION AU SERVICE DE VOS SOURIRES

Un moyen discret pour mieux
attirer les regards.



Quicklear® III
Rapides, discrets
et confortables !



BioQuick®
Profilé réduit,
forme optimale.



FORESTADENT
5, rue Jacques Peirotes
67000 Strasbourg (France)

Phone: +33 3 88 35 67 25
serviceclients@forestadent.com

www.forestadent.com

 **FORESTADENT**®
GERMAN PRECISION IN ORTHODONTICS



DR EDMOND BINHAS,
BGDS

« LA PROFESSION SE COMPLEXIFIE »

BOULEVERSEMENTS TECHNOLOGIQUES AU CABINET, IMPACT DE LA CRISE SANITAIRE SUR LES ÉQUIPES, ÉVOLUTION DES BESOINS DE PATIENTS DE PLUS EN PLUS EXIGEANTS... LE POINT AVEC LE DR EDMOND BINHAS, FONDATEUR DE LA BINHAS GLOBAL DENTAL SCHOOL (BGDS).

Que change la technologie au cabinet d'orthodontie ?

La technologie est devenue un pilier du cabinet. Toute l'organisation doit être orientée autour d'elle et non l'inverse. La technologie clinique comporte quatre étapes : la collecte des données, la planification des traitements, la conception du traitement à réaliser et la fabrication des dispositifs. La planification se fait avec des logiciels comme le Digital Smile Design ou le simulateur d'Invisalign. Alors qu'à l'époque les empreintes étaient envoyées au prothésiste, aujourd'hui on envoie l'empreinte numérique par Internet. Et un informaticien, en général à distance, va concevoir le traitement via un logiciel lié à une machine-outil. Cette dernière fabriquera ensuite le dispositif médical.

Les aligneurs correspondent à l'arrivée de l'intelligence artificielle en orthodontie. Avec huit millions de plans de traitements réalisés, on disposera statistiquement d'assez de données pour établir un plan de traitement sans le praticien. C'est l'avènement du Big Data.

Mais la technologie ne s'arrête pas à la clinique, elle permet déjà de signer électroniquement des documents et change aussi la donne au niveau de la communication. Avant la Covid, entre deux rendez-vous, le patient n'avait pas de

lien avec le cabinet. Aujourd'hui, vous pouvez maintenir un contact via des newsletters, les réseaux sociaux ou des messages personnalisés. C'est une vraie révolution qui va permettre de fidéliser une patientèle motivée. Ces transformations sont profondes et définitives. Il n'y aura pas de retour en arrière.

La concurrence bouleverse la profession... Qu'en pensez-vous ?

Depuis quelques années, les fonds d'investissement ont commencé à investir dans le secteur au travers de centres dentaires. Or, ces forces financières ont un gros décalage culturel avec l'éthique traditionnelle des praticiens. À Paris, des centres tels que Bloomsquare font exclusivement de l'orthodontie. À Boulogne, trois centres dentaires ont récemment ouvert et tous font de l'ortho. Cela représente donc une certaine forme de concurrence. Cependant, il a été prouvé que les centres ne s'adressent pas au même type de patients que les cabinets libéraux. Ils répondent à un besoin d'une certaine frange de la population qui, auparavant, ne se faisait pas soigner. En réalité, pour les libéraux, cela élargit la base de la pyramide. Force est toutefois de constater que leur approche n'est généralement pas basée sur la qualité

mais sur le volume. À côté de cela, les orthos doivent s'attendre aussi à faire face, bientôt, à la concurrence des fabricants d'aligneurs. « Smile direct », par exemple, vend les aligneurs directement aux patients sans passer par le praticien.

Les patients ont-ils changé ?

Oui. Leurs attentes ne sont plus les mêmes. La notion de réputation a beaucoup évolué ces derniers temps. Avant, celle-ci se faisait par le bouche-à-oreille, aujourd'hui 50 % se joue via les avis Google. Aussi, si beaucoup de praticiens n'en ont pas encore pris conscience, la gestion de ces avis en ligne va devenir une grosse responsabilité des cabinets dans le futur.

Quel est l'impact de la crise sanitaire sur les équipes ?

Les équipes ont de nouvelles attentes. Le seul salaire ne suffit plus à motiver quelqu'un. J'ai assisté à beaucoup de démissions ces derniers mois : la Covid a réorganisé les priorités de nombreuses assistantes. En restant à la maison, certaines ont réalisé qu'elles préféraient consacrer plus de temps à leur famille qu'à leur vie professionnelle. Surtout si le cabinet est loin de leur domicile... Désormais, outre le salaire, la qualité de vie, le cadre de travail et l'ambiance qui y règne jouent énormément. Mais la pandémie n'a fait que refléter un changement profond dans le rapport de la société au travail. Le cabinet d'orthodontie n'est pas épargné par cette révolution sociétale.

À quelles problématiques êtes-vous le plus confrontés en ce moment ?

La première concerne la gestion du temps. Les praticiens font face à un afflux important de patients et courent sans arrêt. La crise sanitaire a eu un impact important sur l'orthodontie puisque de nombreux adultes ont profité du masque pour se lancer dans des traitements sans que cela ne se voie trop. Le marketing de plus en plus insistant des fabricants d'aligneurs a donné envie à tout le monde d'avoir un beau sourire. Cela a attiré

plus d'adultes dans les cabinets. Le deuxième point de tension se trouve au niveau de la gestion des équipes.

Comment réagissent les praticiens à ces changements ?

Globalement, beaucoup en souffrent. La Covid-19 a donné un coup fatal à beaucoup de praticiens d'un certain âge qui ont dit Stop. Ils faisaient déjà face à beaucoup de changements brutaux et la crise sanitaire a été la goutte d'eau qui a fait déborder le vase. Au lieu de s'arrêter à l'âge prévu, ils sont partis à la retraite deux ou trois ans plus tôt. Mais certains s'adaptent, il ne faut pas généraliser.

La notion de réputation a beaucoup évolué ces derniers temps.

Comment voyez-vous l'avenir du cabinet d'orthodontie ?

La technologie a le gros avantage de réduire les risques d'erreur liés à l'opérateur. C'est pourquoi, demain, avec l'intelligence artificielle, il y aura certainement moins de décalage de qualité d'un praticien à l'autre. La différence entre les cabinets se fera donc beaucoup plus sur le service à la patientèle. La profession se complexifie donc.

Le praticien peut-il faire face ?

Seul, c'est très compliqué. Pour arriver à sortir la tête de l'eau, il faut savoir s'entourer. En interne, pouvoir compter sur son équipe et en externe faire appel à des experts compétents : avocat, expert-comptable ou consultant pour être accompagné dans la mise en place d'une organisation et d'une communication adaptées à ces changements de paradigme. Le temps de l'artisanat basé sur l'empirisme ne suffit plus. Aujourd'hui, l'orthodontiste doit apprendre à raisonner comme un chef d'entreprise.

Propos recueillis par Raphaëlle de Tappie

ALIGN TECHNOLOGY

LE LOGICIEL ITERO WORKFLOW 2.0 ARRIVE EN FRANCE

Un scan plus rapide, une visualisation optimisée et des outils de communication améliorés, le logiciel Itero Workflow 2.0 propose de nouvelles fonctionnalités et facilite l'acceptation du plan de traitement par les patients.

« Les nouvelles capacités de notre logiciel Itero Workflow 2.0 simplifient et rationalisent la routine du praticien et permettent à son cabinet d'être plus performant. Qu'il s'agisse du scan tout-en-un plus rapide, des capacités de visualisation améliorées facilitant

la communication avec les patients, de la possibilité de capturer, d'annoter et de partager numériquement des simulations Invisalign ou des plans de traitement restauratifs. Avec ces nouvelles possibilités, les praticiens établissent un meilleur diagnostic clinique et les patients comprennent mieux leur état de santé buccale et les options de traitement proposées », détaille Yuval Shaked, vice-président senior d'Align et directeur général de la division des systèmes et services Itero.



Getty Images/Stockphoto - JuSun

|| Pour plus d'informations :
itero.com

ORTHOCAPS

LANCEMENT DU SYSTÈME HYBRID ALIGNER TRAITEMENT

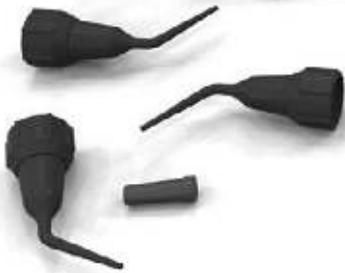
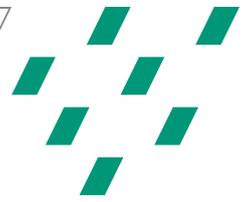
Orthocaps présente son dispositif HAT, un système faisant appel simultanément aux aligneurs et aux appareils fixes.

Le traitement hybride HAT d'Orthocaps, distribué en France par RMO, est une solution conçue pour les situations dans lesquelles un traitement uniquement par aligneurs ne suffit pas. La phase la plus importante de ce traitement est l'utilisation simultanée des auxiliaires et des aligneurs. Ces auxiliaires sont majoritairement des appareils linguaux partiels, fixés indirectement sur la surface linguale des dents. Ces modules sont composés de brackets linguaux et de fils métalliques sur lesquels les aligneurs peuvent être placés avec précision. Le mouvement des dents est contrôlé par l'interaction des aligneurs avec les modules fixes.



Ces auxiliaires sont majoritairement des appareils linguaux partiels, fixés indirectement sur la surface linguale des dents. Ces modules sont composés de brackets linguaux et de fils métalliques sur lesquels les aligneurs peuvent être placés avec précision. Le mouvement des dents est contrôlé par l'interaction des aligneurs avec les modules fixes.

|| Pour plus d'informations : www.rmoeurope.com



Avantages

- Excellente tenue et esthétique pour la réalisation de taquets sur la dent
- Stable dans le temps, ne se colore pas
- Fluide, ne coule pas, ne file pas
- Capuchon refermable, évite les pertes de matériaux
- Photo-polymérisable
- Se lisse facilement

GC Aligner Connect™

Composite développé pour
les traitements par gouttières



Experts in Orthodontics

GC Orthodontics Europe GmbH

www.gcorthodontics.eu

BIOSEPTYL

UN DENTIFRICE EN STICK POUR UNE HYGIÈNE RESPONSABLE

Bioseptyl, marque écoresponsable et made in France, spécialisée dans les brosses à dents lance le Stick Dentifrice, un produit économique et nomade.

Le « Stick Dentifrice », aux arômes de menthe, contient uniquement des ingrédients 100 % d'origine naturelle, assure Bioseptyl. Il est certifié « Cosmos Organic ». Sa texture à la fois solide et crémeuse permet de réduire la consommation d'eau. Avant application, la brosse n'a pas besoin d'être mouillée. Après quoi, le rinçage est rapide, le dentifrice ayant été conçu pour ne pas mousser. Un stick de 12 g correspond à 250 brossages, soit une durée d'utilisation de quatre mois, nettement supérieure à celle des dentifrices classiques, assure le fabricant. Rechargeable et pratique, le Stick Dentifrice se glisse facilement dans une trousse de voyage et s'emporte partout. L'emballage carton PEFC est imprimé avec des encres végétales et les recharges sont enveloppées dans un sachet biosourcé à base de cellulose certifié compostable à domicile.



|| Pour en savoir plus :
www.bioseptyl.fr

TEPE

BROSSE À DENT ÉCORESPONSABLE



Tepe franchit une nouvelle étape vers une gamme plus durable en réduisant l'empreinte carbone de ses brosses à dents d'environ 80%.

Les brosses à dents spéciales de Tepe ont été développées avec pour objectif de répondre à des besoins individuels spécifiques, notamment lors de l'utilisation d'appareils d'orthodontie ou d'implants. « Après le lancement des brosses à dents écoresponsables puis des brossettes interdentaires, nous franchissons une nouvelle étape vers notre objectif de produits neutres en carbone en 2022 en réduisant considérablement l'empreinte carbone de nos brosses à dents spéciales », se félicite Helena Ossmer Thedius, directrice du marketing et de l'innovation chez Tepe. En remplaçant les matières premières fossiles par de l'huile de pin non-fossile avec la méthode « mass-balance », l'empreinte carbone de ces produits est réduite d'environ 80 %.

|| Pour plus d'informations :
www.tepe.com/fr/



orthocaps®

Traitements par Alineurs



Gouttières en PETG, ne contient aucun plastifiant tel que les phtalates.

Parce que chaque cas est différent, nous vous proposons une multitude de possibilités avec pour seul objectif le respect de vos objectifs de traitement.

Lundi 6 Sept.
Lundi 11 Nov.
Lundi 13 Déc.

**FORMATIONS
CERTIFIANTES
EN LIGNE**

2021

Vendredi 17 Sept.
Vendredi 22 Oct.
Vendredi 19 Nov.
Vendredi 10 Déc.

**ATELIERS
DE PERFECTIONNEMENT
EN LIGNE**

Renseignements & inscriptions
www.orthocaps.fr

Dispositifs médicaux sur mesure, fabriqués par Orthocaps •
Réservé aux professionnels • Merci de respecter les conditions
d'utilisation présentes sur l'étiquette • 2021

B.P. 20334 - 300, rue Geiler de Kaysersberg 67411 Illkirch Cedex - France
T +33 3 88 40 67 30 F +33 3 88 67 86 96 E info@rmoeurope.com
www.rmoeurope.com

L'IA au cœur du parcours de soins: quelles solutions pour répondre aux attentes des patients ?



Ces dernières années, les attentes des patients en matière de soins ont nettement évolué. Plus question de se déplacer si ce n'est pas indispensable, plus question non plus de se passer des dernières technologies, qui rendent la communication avec les praticiens si fluide et confortable.

Qu'en est-il dans le secteur de l'orthodontie ?

Si les évolutions technologiques en matière de traitement ont clairement rebattu les cartes du parcours de soins, il manquait la clé de voûte, capable de consolider l'édifice de l'orthodontie 2.0.

Autrement dit, il manquait à ce parcours de soins la composante qui le rendait digital, de A à Z.

Bonne nouvelle, ce vide appartient désormais au passé.

Le cabinet virtuel DentalMonitoring est la solution qui propulse les cabinets dans un environnement digital et apporte aux patients une réponse concrète à leurs attentes de simplicité d'utilisation et d'efficacité.

L'IA, pour se recentrer sur le soin.

Depuis un premier bilan bucco-dentaire réalisé à distance, jusqu'à une simulation des différentes possibilités de traitement ou encore le contrôle à distance de l'évolution de tous les traitements orthodontiques, la plateforme DentalMonitoring utilise l'intelligence artificielle pour automatiser d'une part la planification du

plan de traitement et d'autre part les éventuelles alertes émises si une déviation est détectée.

Fondée sur la plus grande base de données en imagerie de l'industrie dentaire, l'IA DentalMonitoring repère, calcule, évalue 96 événements cliniques différents, avec une précision que l'œil humain ne pourrait atteindre.

Elle permet au praticien de prendre le contrôle sur les données qui lui manquaient dès lors que le patient se trouvait hors du cabinet, tout en améliorant sensiblement la communication établie avec le patient.

Le résultat : un planning mieux géré, une prise en charge revisitée, une efficacité des soins optimisée.

Le cabinet virtuel DentalMonitoring, facteur clé de succès.

A l'instar d'autres solutions qui apparaissent sur le marché, notamment aux Etats-Unis, la solution DentalMonitoring revêt plusieurs avantages.

De simples photos ne suffisent pas à suivre réellement l'état bucco-dentaire d'un patient à distance, sans intelligence artificielle,

être contrôlés, y compris la contention et l'hygiène.

La plateforme offre des fonctionnalités que les patients attendent : consultation vidéo, rapport écrit clair favorisant une bonne compréhension de leur état bucco dentaire, simulations ultra-réalistes de leur sourire pendant et après un traitement orthodontique.

Application patient dédiée pour recevoir les conseils de son orthodontiste régulièrement.

certain praticiens ont vite compris les nombreux avantages de la plateforme "VirtualPractice DentalMonitoring". Convaincus par l'apport de l'IA et enthousiasmés par son efficacité, ils voient leur cabinet virtuel comme le virage digital qui assurera la pérennité de leur activité, et leur avantage concurrentiel à court terme.

Ils sont nombreux à témoigner de leur expérience positive, RDV sur dental-monitoring/events pour vous



elles demeurent limitées à un simple outil de contrôle visuel.

Alors que certaines solutions de suivi sont centrées sur un seul traitement en particulier; avec le cabinet virtuel, tous les traitements peuvent

Tout y est pour proposer un parcours de soins confortable et connecté.

Ce qu'en disent les praticiens.

Précurseurs pour certains, visionnaires pour d'autres,

inscrire à leur prochain webinar ou les rencontrer lors d'événements dédiés.

 **DentalMonitoring**

dental-monitoring.com



« JE DIRIGE PLUSIEURS CABINETS »

Le Dr De Ribas a ouvert son premier cabinet à Anstaing dans le Nord en 2002 en association avec le Dr Ludivine Facon.

VÉRITABLE ENTREPRENEUR (DANS L'ÂME ET LES DIPLÔMES) LE DR GUILLAUME DE RIBAS INSTALLÉ DANS LE NORD EST À LA TÊTE DE QUATRE CABINETS EN FRANCE ET EN BELGIQUE.

Il considère avoir deux métiers distincts. Celui de praticien et celui d'entrepreneur. « *Au quotidien, les deux forment un tout indissociable mais j'adopte deux postures différentes dans leur approche* », entame le Dr Guillaume De Ribas. Un partage à parts égales de son temps de travail, soit 20 heures de pratique et 20 heures de gestion des affaires. Nous les détaillerons plus loin. Au fauteuil, il reste concentré sur les soins et sa relation avec les patients. Une fois dans son bureau, il ouvre le champ des possibles et explore les opportunités offertes par le métier. « *J'ai toujours cherché à appliquer mes compétences au-delà de ma salle de soins. Je me demande constamment comment diversifier mon activité en potentialisant mes connaissances.* » Dans son organisation millimétrée, Guillaume n'oublie jamais de réserver du temps pour sa famille. Ses multiples activités lui ont appris que la surcharge de travail est un danger majeur. « *Si on ne dompte pas son agenda, c'est foutu. Le mien est structurellement établi dans les grandes lignes jusqu'en avril 2022. Cette méthode me permet de gagner en liberté et de conserver la capacité de me libérer plus facilement.* » D'ailleurs, pour notre demande d'interview, trois créneaux de deux heures nous ont rapidement été proposés dans les dix jours. En semaine et en journée ! Inhabituel pour notre rédaction habituée aux rendez-vous de fin de journée ou le week-end, souvent seuls moments d'accalmie dans le quotidien des praticiens.

UN CHEMINEMENT ATYPIQUE

« *La personnalité des praticiens mène au succès ou à l'échec. Globalement, nous avons à l'issue de notre parcours universitaire les mêmes compétences, le même champ des possibles. Quelles sont les raisons qui vont influencer le parcours professionnel de chacun ?* » Pour le Dr De Ribas, aucun doute, le savoir-faire ne suffit plus pour réussir. Le savoir-être devient lui aussi déterminant. « *À compétences techniques égales, deux orthodontistes n'auront pas les mêmes évolutions*

PROBLÉMATIQUE

Jusqu'où pousser le caractère entrepreneurial du métier ? Comment concilier travail au fauteuil et activités annexes ? Peut-on apprendre à devenir un véritable chef d'entreprise ? Puis, en faire profiter ses confrères en offrant des formations et de l'accompagnement ? Quelle vision du métier développe-t-on avec des lunettes de manager ? Le parcours du Dr De Ribas éclaire ces interrogations.

Par Rémy Pascal – Photos Gérald Geronimi

en fonction de leur capacité à manager et communiquer. » Dans ces deux disciplines, Guillaume a dû renouer avec la formation pour combler son manque de connaissances. Revenons donc un peu en arrière dans le temps. Alors qu'il est déjà propriétaire de son cabinet à Anstaing, il souhaite développer un nouveau projet en 2011. Comme il est complexe d'ouvrir un second cabinet en France, il s'associe avec le Dr Stefan Caudron et installe à quelques kilomètres de la frontière une deuxième entreprise en Belgique. Trois ans plus tard, en 2014, il réitère ce projet. Le voilà donc à la tête d'un cabinet français et de deux autres belges. « *L'activité était florissante, nous avions étudié le marché potentiel et les résultats dépassaient même nos espérances. Entreprendre à deux reste plus stimulant, la peur disparaît au profit de l'union des forces. J'ai immédiatement aimé gérer des entreprises dentaires et réfléchir à leur positionnement.* » À tel point qu'il se projette déjà dans un troisième cabinet belge dont il fera l'acquisition en 2017. Mais avant ça, le volume de travail consacré à cette administration devenant considérable, il décide de renforcer ses connaissances pour gagner en performance. « *Ce n'est pas à la fac que l'on apprend à être chef d'entreprise. Quand on sait que plus de*





« Si on ne dompte pas son agenda, c'est foutu. »

Guillaume estime qu'il est essentiel d'interroger ses propres objectifs pour parvenir à épanouir son quotidien.

90 % des diplômés exercent en libéral, c'est incompréhensible. » Guillaume s'inscrit à l'Institut d'administration des entreprises (IAE) de Paris autrement appelé Sorbonne Business School où il valide en 2015 un DU et un MBA (master of business administration) de marketing et communication en santé.

18 MOIS D'APPRENTISSAGE

Six jours par mois, il se rend à Paris dans l'une des meilleures écoles de France. Dans le domaine des sciences sociales et du management, l'université Paris 1 Panthéon-Sorbonne se situe en effet à la 54^e place au niveau mondial sur les 500 établissements recensés dans cette discipline. Il s'agit du troisième établissement français, après l'Insead et HEC. « La première semaine, je n'étais clairement pas au niveau. Je n'avais pas le vocabulaire, je ne connaissais pas certains concepts. J'ai

travaillé dur en début de parcours pour acquérir les bases. » Comme les enseignements le passionnent, il progresse vite et intrigue ses camarades de banc. La venue d'un orthodontiste à l'IAE (sans désir de reconversion) n'est pas habituelle. Quelle peut être la raison de sa présence ici ? Quel est son projet de fin

d'étude ? Nous l'avons dit, Guillaume souhaite mieux gérer ses cabinets. Mais s'ajoute aussi une nouvelle idée. « Comme mon entourage professionnel commençait à connaître mon expertise pour les affaires de marketing et



Le parcours

À l'issue du baccalauréat, le choix d'étudier dans le domaine de la santé a été une évidence. Celui d'opter pour la voie dentaire également. « Cette alliance de médecine et de travail manuel était parfaite, le format du cursus aussi, j'avais de la visibilité », entame le Dr De Ribas. Diplômé en 2000, il entame sans attendre le diplôme universitaire d'occlusodontie et de réhabilitation fonctionnelle de la faculté de Lille. Le voilà happé par un nouveau domaine de connaissance. Il s'inscrit alors à la formation Pedro Planas. « Elle fait la passerelle entre l'occlusion et l'orthodontie, j'ai immédiatement intégré ces enseignements à ma pratique. C'est une approche fine de la fonction reine, la mastication. »

Parallèlement, Guillaume ouvre son premier cabinet à Anstaing dans le Nord en association avec le Dr Ludivine Facon en 2002. « C'est mon premier bébé, je ne m'en suis jamais séparé, il a aussi une valeur sentimentale. » Dans son exercice quotidien, le Dr De Ribas ressent encore un manque de compétences en orthodontie. Enclin à constamment développer de nouveaux projets, il contacte en 2005 le Cisco (Centre international des sciences et cliniques orthodontiques) de Paris. « Les enseignements m'ont passionné et j'ai compris que j'allais changer le cours de ma carrière. En 2007, j'ai fait la bascule et orienté mon activité en ortho. » Durant cette même période, il accepte un poste au CHU de Lille dans le service de stomatologie où il traite les malocclusions et les dysfonctionnements mandibulaires, « j'ai fait ça jusqu'en 2017, cela m'a permis de développer mes compétences dans un cadre différent du libéral ».

<p>SEPTEMBRE</p>	<p>JEU 9 Dr. P. Enjalran</p> <p>SAM 11 - DIM 12 • Paris Dr. A. El Zoghbi</p> <p>JEU 23 • Paris Dr. J. Y. Assor</p> <p>SAM 25 - DIM 26 • Paris Dr. B. Nourry</p> <p>SAM 25 - DIM 26 • Lyon Drs. S. Dahan & N. Boissi</p>	<p></p> <p></p> <p></p> <p></p> <p></p>	<p>Le traitement des supraclusions en technique autoligaturante basse friction</p> <p>Spark Academy : les principes de la biomécanique par aligneurs appliqués à l'orthodontie quotidienne (cours pour utilisateurs d'aligneurs)</p> <p>Le système Damon : cours in-office</p> <p>Le système Damon : compréhension et intégration (cours d'initiation)</p> <p>Réussir l'intégration de Spark dans votre cabinet</p>
<p>OCTOBRE</p>	<p>SAM 2 • Paris Dr. S. Ellouze</p> <p>SAM 9 - DIM 10 • Paris Dr. B. Nourry</p> <p>JEU 14 • Marseille Drs. S. Dahan & N. Boissi</p> <p>JEU 21 • Lessines Dr. P. Van Steenberghe</p>	<p></p> <p></p> <p></p> <p></p>	<p>Mécaniques auto-ligaturantes et minivis : des protocoles simples aux protocoles avancés</p> <p>Le système Damon : la maîtrise (cours avancé)</p> <p>Cours Spark - In Office</p> <p>Spark & Insignia : Journée In-Office</p>
<p>NOVEMBRE</p>	<p>JEU 18 • Lessines Dr. P. Van Steenberghe</p> <p>VEN 26 - SAM 27 • Tunis Dr. S. Ellouze</p>	<p></p> <p></p>	<p>Spark & Insignia : Journée In-Office</p> <p>Minivis Vector : apprendre en 2 jours à simplifier vos traitements d'orthodontie (cours in-office)</p>
<p>DÉCEMBRE</p>	<p>JEU 2 • Paris Dr. J. Y. Assor</p> <p>SAM 4 - DIM 5 • Paris Drs. S. Dahan & N. Boissi</p> <p>SAM 11 - DIM 12 • Paris Dr. S. Ellouze</p> <p>JEU 16 Dr. P. Enjalran</p> <p>SAM 18 - DIM 19 • Lyon Dr. F. Chevalier</p>	<p></p> <p></p> <p></p> <p></p> <p></p>	<p>Le système Damon : cours in-office</p> <p>Réussir l'intégration de Spark dans votre cabinet</p> <p>Spark Academy : Comment simplifier vos traitements par aligneurs avec des protocoles mini-vis spécifiques</p> <p>Ultima™ : la dernière génération du système Damon</p> <p>Le système Damon (cours d'initiation)</p>

 COURS EN LIGNE

 COURS EN PRÉSENTIEL

Programme établi le 14 06 2021 - sous réserve de modifications ultérieures.

INFO COVID19 : En fonction du contexte sanitaire, les cours en présentiel pourront être reportés.

ACCÉDEZ À NOS CONFÉRENCES EN FRANCE ET DANS LE MONDE EN TEMPS RÉEL SUR VOTRE SMARTPHONE

Téléchargez toutes nos brochures sur le site : www.ormco.fr et sur notre application mobile "Ormco éducation"



Pour les inscriptions :

Agence Emergence
60 bd du Maréchal Juin - 44100 Nantes
Tél. : 02 40 86 76 79 | Fax : 02 53 59 62 45
E-mail : contact@seminairesormco.com

Pour toute autre information :

Séminaires Ormco
Tél. : 00 800 3032 3032
E-mail : maria.castagnetta@ormco.com

« Le savoir-faire
ne suffit plus
pour réussir.
Le savoir-
être devient
déterminant. »



Le praticien nordiste passe
environ 20 heures par semaine
au fauteuil, « je n'arrêterai pas
de soigner, j'adore ça ».



C'est à quelques
kilomètres de la frontière
française à Tournai en Belgique
que notre praticien a ouvert sa
deuxième entreprise.



Expert en management,
Guillaume De Ribas, conseille
environ 35 cabinets par an.

de management, je recevais régulièrement des demandes de conseils. J'avais alors créé Orthodoncia, puis Dentoconcept qui proposent des outils pour accompagner les cabinets vers la réussite. Je savais que je pouvais fortement développer cette activité si j'étais moi-même plus affûté. » Grâce à son MBA, le Dr De Ribas structure son analyse et s'approprie des concepts marketing pour les appliquer aux entreprises du dentaire. Une offense au métier et à sa déontologie ? « Le monde a changé. Aujourd'hui, il faut s'inscrire dans cet univers si l'on veut rencontrer le succès. Et puis où est le mal ? Si je parle de productivité, certains confrères vont s'étrangler. Mais si je dis "Améliorer ses compétences et son confort en activant certains leviers", tout le monde sera d'accord. Or, cela veut dire la même chose. »

DES ACCOMPAGNEMENTS PERSONNALISÉS

Sur les vingt heures de travail en miroir de celles passées au fauteuil, Guillaume en consacre sept à la gestion de ses quatre cabinets. Au total, il chemine avec un associé, cinq collaborateurs et quatorze assistantes. « C'est une administration au quotidien, même si nous avons mis en place des process pour rendre autonomes les fonctionnements de chacun. Les treize heures restantes sont consacrées à l'accompagnement des confrères dans leur évolution de parcours. Le chiffre d'affaires est le premier mais aussi le pire des indicateurs. Il ne veut absolument rien dire s'il n'est pas corrélé à d'autres paramètres. Il n'exprime rien sur le quotidien des professionnels de santé, or c'est tout ce qui m'intéresse. » Depuis qu'il a créé son service d'accompagnement individualisé en 2015, le Dr De Ribas conseille environ 35 cabinets par an. « En six ans, les demandes ont évolué. Les praticiens ont compris que les choix sont propres à chacun et que par conséquent, il n'y a pas de formule magique applicable à tous les cabinets. Ils attendent des réponses personnalisées. » Guillaume aime leur rappeler que « doubler le chiffre d'affaires n'est pas un but en soi mais peut être une conséquence du succès. » En revanche, travailler moins, se spécialiser, ouvrir un cabinet (voire un deuxième) ou intégrer les acquis d'une formation dans sa pratique, sont des objectifs qui trouvent écho chez Dentoconcept. D'ailleurs, ce dernier axe occupe une grande partie des accompagnements du Dr De Ribas. « Les praticiens multiplient souvent les stages mais ne parviennent pas à faire rentrer ces nouvelles compétences au cabinet. Ils confondent parfois diversification et dispersion et perdent du temps et de l'argent dans leur parcours. Nous sommes là pour les aider à revoir leur organisation stratégique. »

Du côté d'Anstaing

Anstaing est située dans le Nord à vingt minutes de Lille. Avec 233 098 habitants, la « Capitale des Flandres » est la dixième commune la plus peuplée de France. Les moins de 20 ans représentent 24 % de la population. Le revenu médian s'établit à moins de 6 800 € dans les quartiers du sud tandis qu'il dépasse les 16 000 € dans les quartiers du nord-ouest.

Statistiques

On dénombre 1 535 praticiens dans le Nord, soit une densité de 59 pour 10 000 habitants (67 en moyenne nationale). C'est un département qui accuse une forte densité de spécialistes. 106 ont la qualification ODF (soit 6,8 % contre 5,6 % en moyenne nationale).

« Si je parle de productivité, certains confrères vont s'étrangler. »



Au total, le Dr De Ribas chemine avec un associé, le Dr Stefan Caudron, cinq collaborateurs et quatorze assistantes.

UN EXERCICE TRANSFRONTALIER

L'ensemble de ces projets ferait presque oublier que le Dr De Ribas exerce encore ! « Et je ne compte pas arrêter ! Peut-être réduire un peu, mais je veux continuer à soigner. D'abord parce que j'adore ça. Mais aussi, pour garder une forme de crédibilité et ne pas devenir un coach déconnecté de ce qui fait le quotidien des confrères. » Sa patientèle est approximativement composée de 30 % d'adultes qu'il ne traite qu'avec des gouttières invisibles Invisalign. Il sait nourrir l'intelligence artificielle de la société américaine mais reste persuadé que celle des praticiens sera toujours indispensable pour délivrer des traitements de qualité. « C'est une menace potentielle mais elle est loin de mettre en danger le métier. Je reprends tous les Clincheck pour y apporter mon expertise. » Guillaume perçoit davantage comme de nouveaux concurrents, les omnipraticiens



DE LA THÈSE AUX MULTIPLEXES

Voilà une expérience plutôt insolite dans le parcours d'un praticien. Pour clôturer ses études en dentaire, le Dr De Ribas produit en 2000 une vidéo en 3D sur la prévention bucco-dentaire: « Patty et Quentin au pays de dents ». Novateur pour l'époque! Le petit film de six minutes reçoit un tel accueil qu'il est présenté dans des concours... et gagne des prix, notamment celui du festival international du film médical. Il attire donc l'attention des marques de dentifrice. Fluocaril le contacte et lui propose de travailler sur des axes de communication pour leur gamme « Kids » en s'appuyant sur les personnages qu'il a créés. « J'ai apprécié cette collaboration, elle répondait à ma fibre entrepreneuriale. J'aime la négociation et l'approche

marketing. C'était une occasion rêvée d'évoluer dans ce domaine. » Au final, les déclinaisons de sa vidéo sont projetées dans les écoles, mais font aussi leur apparition sur des affiches en Europe notamment dans le métro de Paris ou avant la diffusion de Harry Potter dans tous les multiplexes de France! Et l'histoire n'est toujours pas finie car Fluocaril imprime encore sur ses emballages la trombine de « Patty », la petite noisette de dentifrice. « Vingt-et-un ans après sa création, elle est encore là et j'en suis fier. Elle est devenue l'icône de la gamme "Kids" pour cette marque. Grâce à ce succès, j'ai été approché par d'autres laboratoires pour échanger sur leur stratégie de communication. »



En 2000, il produit une vidéo en 3D sur la prévention. Ses personnages sont encore aujourd'hui les icônes du dentifrice Fluocaril.

qui proposent de l'orthodontie par aligneurs avec des solutions et des formations limitées. « Les patients peuvent confondre les spécialités de chacun et ne pas frapper à la bonne porte. Cela étant, prenons l'exemple des bars à sourire qui vendent des blanchiments dentaires. Que se passe-t-il? Les patients s'y rendent, sont déçus par la prestation et se tournent finalement vers un chirurgien-dentiste pour avoir un résultat à la hauteur de leur espérance. Jamais les omni n'ont fait autant de blanchiments depuis l'apparition des bars à sourire! Il en sera peut-être de même avec les alignements dentaires chez les adultes pour les orthodontistes. »

« J'ai toujours eu la fibre entrepreneuriale. »

En chiffres:

-  **2 diplômes** en marketing
-  **2 km** entre le cabinet belge et la France
-  **40 heures** de travail par semaine
-  **20 heures** au fauteuil
-  **20 heures** d'activités annexes
-  **30 %** d'adultes
-  **12 semaines** de congé
-  **5 collaborateurs**
-  **14 assistantes**
-  **35 cabinets** accompagnés par an

Le Dr De Ribas note-t-il une différence entre son exercice en France et celui en Belgique? Sur les demandes des patients, rien ne diffère. Les tendances sont les mêmes et la proportion d'adultes ne cesse de croître dans les deux pays. En revanche, en matière de communication, des spécificités apparaissent. Les Belges sont plus anglo-saxons dans leur approche. Là où un



SDC
société
des
cendres

DEPUIS 1859

L'EXCELLENCE BY IXION !

Mors en carbure de tungstène
Haute résistance

Joints embovés
Limite le jeu latéral des mors

Contours arrondis
Grand confort

Haute qualité
Acier chirurgical Allemand

Poignées plaquées
Platine

ixion™
Instruments

PINCE : WEINGART IX801

Les mors striés de la pince Weingart maintiennent fermement les fils sous un angle de travail ergonomique. Ses mors effilés glissent facilement entre les brackets et leur extrémité arrondie garantie sécurité et confort.

Découvrez l'ensemble de la gamme IXION : www.sdc-1859.com



SOCIÉTÉ DES CENDRES
01-49-61-41-41
info@sdc-1859.com

SDC
société
des
cendres
DEPUIS 1859

SOCIÉTÉ DES CENDRES, LA TRADITION DE L'INNOVATION

www.sdc-1859.com

Téléconsultation : l'avenir ?

C'est toujours avec sa fibre entrepreneuriale que le Dr De Ribas a conceptualisé « Dentocontrol ». Parti du constat que 46 % des premières consultations se font par télémedecine aux États-Unis, notre praticien a développé cette application. « Nous entrons nous aussi en France dans une nouvelle ère. Les patients comme les praticiens veulent pouvoir profiter des nouvelles technologies dans le domaine de la santé. La télémedecine bucco-dentaire constitue une voie nouvelle dans la surveillance, la gestion des urgences et le succès des traitements entrepris. Elle permet un suivi efficace et évite souvent des déplacements qui ne sont pas indispensables. C'est donc un gain de temps pour tous. » L'application permet aux patients d'envoyer des rapports photographiques associés à des commentaires, elle lui offre également une messagerie pour communiquer directement avec son praticien et lui permet de faire des visioconsultations. « Le chirurgien-dentiste peut alors en retour adresser des conseils, un prédiagnostic ou orienter le patient vers une prise de rendez-vous. » Aujourd'hui 140 praticiens se sont déjà appuyés sur « Dentocontrol » pour communiquer au total avec près de 4 000 patients. Seul hic (majeur) au développement de cet outil : en France, les téléconsultations ne sont pas prises en charge par la Sécurité sociale.

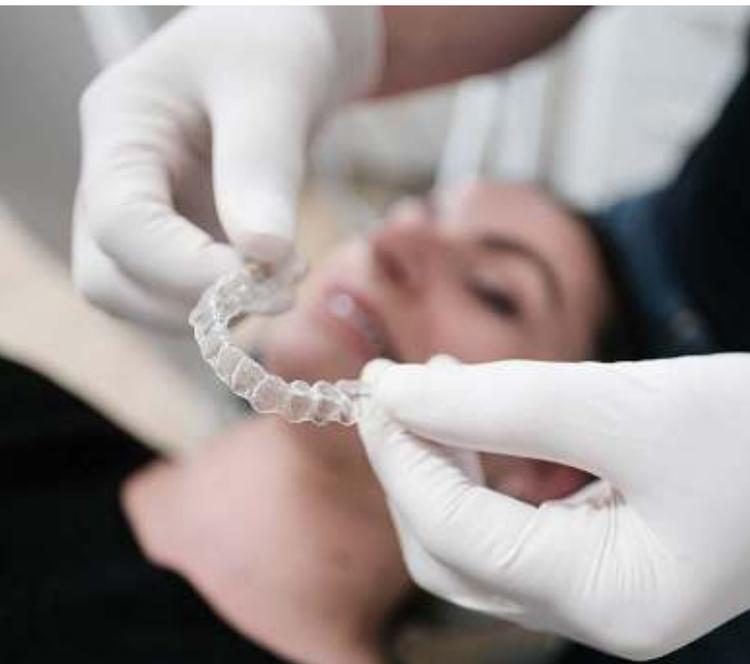
Français cacherait avoir consulté un autre praticien pour comparer les devis, le patient belge l'annoncera sans gêne. « C'est surprenant les premiers temps puis on s'y habitue. C'est normal en Belgique. Cela prouve toute l'importance du savoir-être des professionnels de santé. Les techniques sont souvent les mêmes mais ceux qui les proposent non. C'est donc la personnalité et le service qui deviennent distinctifs. »

ÉPANOUIR SON QUOTIDIEN

C'est précisément le conseil qu'il donne aux jeunes diplômés. Ne pas oublier de développer des compétences complémentaires à son exercice clinique. Le métier s'est transformé. Pour connaître le succès aujourd'hui, le

Là où un Français cacherait avoir consulté un autre praticien pour comparer les devis, le patient belge l'annoncera sans gêne.

savoir-faire thérapeutique ne suffit plus. « Il faut s'ouvrir à de nouveaux champs. Les évolutions techniques connaissent un palier, la révolution des aligneurs est passée. Les changements à venir se dérouleront dans le domaine de la communication et du marketing. La législation bouge dans ce sens. » Conclusion : les praticiens doivent apprendre à se distinguer des autres. Pour Guillaume, « excellence » et « empathie » seront les maîtres-mots des prochaines années. Lors de ses recrutements de collaborateurs, il observe les changements de mentalité chez les nouveaux diplômés qui forment la génération Z. Leurs perspectives d'insertion dans le métier ne correspondent plus aux standards de leurs aînés. Les projections à trente ans les effraient. « Je leur conseille donc une chose. Avant de prendre des décisions concernant leur choix de formation, leur lieu d'implantation ou leur spécialisation, ils doivent avoir une vision et savoir quel praticien ils souhaitent être dans sept ou huit ans. En fonction, ils peuvent dessiner leur parcours, pas l'inverse. » Le pire, selon le Dr De Ribas étant les faux départs. Une carrière est un cheminement formé de nombreuses étapes et autant d'intersections. « Il faut savoir prendre le temps sans en perdre. Explorer des champs de la dentisterie par curiosité n'est pas stratégique. Le métier est passionnant et rempli d'opportunités. Cela vaut la peine d'interroger ses objectifs pour épanouir son quotidien. » ●



Notre praticien prend en charge ses patients adultes (environ 30 %) exclusivement avec des gouttières invisibles.

ENTREZ DANS L'ÈRE INNOVATRICE SPEED !

L'Appareil SPEED

Un contrôle et une performance nettement supérieurs !

Diminution de la force délivrée par le ressort du bracket au cours du traitement



SPEED
Nickel titane
0% Diminution



Concurrents SPEED
Cobalt Chromium
50% Diminution

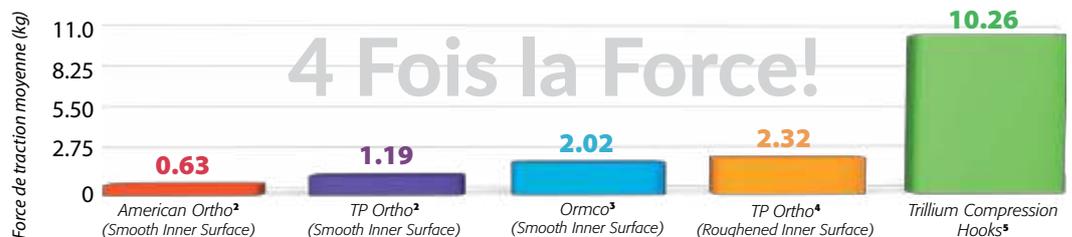
— “Performance and aging of clips significantly depend on the alloy composition¹” —



Trillium Compression Hooks

Une résistance au déplacement exceptionnelle!

Forces requise pour déplacer un crochet



Venez nous rejoindre aux Journées de l'Orthodontie
Paris, France ~ 11 au 14 novembre, 2021

Stand
M13

SPEED System™
HESPELER ORTHODONTICS

speedback@speedsystem.com
Tel: 001-519-658-2925
Fax: 001-519-658-6925

TRILLIUM™
HESPELER ORTHODONTICS

1. Nikolaos Pandis, Christoph Bouraue, Theodore Eliades: Changes in the stiffness of the ligating mechanism in retrieved active self-ligating brackets. Am. J. Orthod. Dentofacial Orthop 2007; 132(6):834-837. 2. A. Johal et al, European Journal of Orthodontics, Properties of Crimpable Archwire Hooks: A laboratory Investigation, 21, 1999, pp. 679-683. 3. A. Srivastava et al, Force of Dislodgement of Crimpable Attachments with Different Types and Dimensions of Archwire: An In Vitro Study, Orthodontic Cyberjournal, August 2013. 4. A. Johal et al, Journal of Orthodontics, A Clinical Investigation into the Behavior of Crimpable Archwire Hooks, Vol. 28, 2001, pp. 203-205. 5. Linder-Aronson Karsten A, Forsberg C-M, Öberg M. The resistance to axial dislodgement of nickel titanium compression arch wire hooks - an in vitro study. Aust Orthod J 2019; 35: 21-26.

Si les orthodontistes ont intégré la formation comme un outil dans leur évolution professionnelle, il est désormais indispensable d'élargir le champ des possibles à l'ensemble de leur équipe.

En effet, la formation n'est pas seulement un moyen de développer ses compétences, c'est également une manière d'embarquer l'ensemble du cabinet dans l'aventure. Or, aujourd'hui, un des enjeux des cabinets d'orthodontie est de réussir à constituer une équipe professionnelle, dynamique et soucieuse de ses patients. En mettant la formation au cœur de la pratique, vous développerez ainsi un sentiment d'appartenance au cabinet.

Déterminer les besoins

Les formations ne doivent pas se décider sur une impulsion. Il est important qu'elles s'inscrivent autour d'une stratégie globale pour le cabinet. Elles doivent correspondre à des besoins précis et réalistes : gestion, communication, organisation ou management... Recueillez les besoins de votre équipe afin de déterminer les axes à développer ou à améliorer. En effet, il faut être conscient que cela demandera un investissement financier et logistique. Ne perdez pas de vue que l'objectif final est de faire prospérer le cabinet.

Approfondir ses connaissances

Une des premières vocations de la démarche de formation consiste à acquérir de nouveaux savoirs. Cela permettra à tous les membres de l'équipe de gagner en efficacité et de proposer aux patients un arsenal thérapeutique et une qualité de service à la hauteur de leurs attentes et de celles de leurs familles. Les avancées technologiques et numériques sont nombreuses. Moderniser son exercice est essentiel. Il faut apprendre à se renouveler et ne surtout

Ne pensez plus la formation comme une démarche personnelle mais au contraire comme une aventure collective.



MANAGEMENT

La formation, un moteur pour le cabinet

pas rester sur ses acquis. Toute votre équipe doit être dans cette dynamique.

Fidéliser son équipe

Intégrer la formation comme un principe dans votre cabinet envoie un message fort à l'ensemble de l'équipe : vous avez à cœur de les inscrire durablement dans la stratégie de votre entreprise et leur témoignez ainsi toute la confiance que vous leur accordez.

La formation permet à ceux qui en bénéficient de se sentir motivés, sereins et donc épanouis. La motivation est un ingrédient essentiel pour fidéliser les membres du cabinet. S'ils commencent à se désinvestir de leurs tâches ou encore à faire les choses en pilote automatique, cela impactera directement la productivité de votre cabinet d'orthodontie. En effet, les patients ressentent les mauvaises énergies tout comme le reste de l'équipe. Cela joue sur la cohésion. Il est donc important de ne pas laisser s'installer ce sentiment négatif et de veiller à l'épanouissement de son équipe.

Ne pensez plus la formation comme une démarche personnelle mais au contraire comme une aventure collective. Vous constaterez alors que votre équipe s'épanouira et cela aura un impact direct sur le succès de votre cabinet. Si tous les membres du cabinet se sentent investis de missions bien précises, ils se sentiront épanouis et donneront le meilleur !

En pratique

ORGANISATION

Comment réduire la casse au cabinet? 41

GESTION

13 conseils pour gérer les impayés 46

COMMUNICATION

Victime, persécuteur, sauveur: quel est votre rôle au cabinet ? 52

STRATÉGIE

Optimiser la photo numérique dentaire 56

MÉTIER - ASSISTANTE DENTAIRE

« Le Dr Obach était mon orthodontiste quand j'étais petite » 60

/dentaire365/

VIVEZ VOTRE NOUVELLE
EXPÉRIENCE DIGITALE
SUR DENTAIRE365.FR



UN RENDEZ-VOUS QUOTIDIEN POUR LA COMMUNAUTÉ DE L'ODONTOLOGIE



INFORMATION



PARTAGE



SERVICES



NOUVEAUX
PRODUITS



ANNUAIRE
DES FOURNISSEURS



ANNONCES :
RECRUTEMENT, VENTES...

Suivez également /dentaire365/ sur les réseaux sociaux :





Oleksandra Bezekha - iStock

Comment réduire la casse au cabinet ?

LA CASSE N'ÉPARGNE AUCUN ORTHODONTISTE. QUEL IMPACT PEUT-ELLE AVOIR SUR LE TRAITEMENT DU PATIENT ET LA RÉPUTATION DU PRATICIEN ? COMMENT LA LIMITER AU MIEUX ?

PAR RAPHAËLLE DE TAPPÉ

Dans un cabinet d'orthodontie, la majorité de la casse concerne les brackets. Le plus souvent, en raison d'un manque de soin du patient qui, stressé, mâchonne des stylos, se ronge les ongles ou mange des aliments peu recommandés. Dans 90 % des cas, ils se décollent. Dans 10 %, la ligature casse. D'après un sondage de la SFODF réalisé dans les cabinets, les problèmes de brackets concerneraient en moyenne 80 à 85 % des phénomènes de casse; le reste étant des décèlements de fil de contention (environ 5 %), des cassures d'arcs (2 à 3 %), et d'appareils amovibles (environ 5 %). La perte ou casse de ces dispositifs est peu fréquente car ils sont en général prescrits aux tout-petits, qui cassent moins que les ados. « L'appareil amovible peut casser car

À terme, ces mésaventures peuvent avoir un impact sur la réputation et la rentabilité du cabinet.

le patient marche dessus, le fait tomber ou a un accident. Ou cela peut tout simplement être dû à l'usure. Quand un patient doit garder un appareil en bouche un an, au bout de six ou sept mois, celui-ci peut casser avec la mastication », déclare le Dr Waddah Sabouni.

Pour le Dr Guillaume Joseph, président de la Société française d'orthodontie linguale, la casse en lingual est réduite de moitié par rapport au vestibulaire. Sans surprise, les

adultes traités par cette technique sont moins exposés à la casse que les jeunes, surtout les 12-14 ans. En moyenne, on considère que chaque patient décolle deux brackets par an. Aussi, si un cabinet soigne environ 400 patients dans l'année, il devra faire face à environ 800 décollements sur le même laps de temps, soit sur une année à 200 jours, quatre recollements par jour.

D'après l'enquête de la SFODF, si un tiers des cabinets estime les urgences pour casse à quatre ou cinq par

faits, ce n'est pas le cas. Selon une étude réalisée avec un interne, en deux ans de traitement, 29 % des patients ne le décollent jamais. Mais quand ça arrive, ça fait râler », renchérit le Dr Sarah Chauty, chez qui la casse doit « prendre une demi-heure en tout sur une journée complète ».

Le stress du praticien

Concernant les casses de l'appareillage, neuf fois sur dix le patient s'en rend compte immédiatement, mais peut le

cache au praticien. Auquel cas, cela peut générer de la frustration pour l'orthodontiste, qui a le sentiment que son travail n'est pas respecté. « Je tâche de faire bonne figure mais ça m'énerve. Une fois, ça arrive mais c'est ennuyeux quand c'est toujours le même patient qui casse. Ce n'est jamais de sa faute : il s'est couché et le matin, c'était cassé », témoigne le Dr Vigie du Cayla.

Quand un patient est particulièrement prédisposé à casser, il peut y avoir un allongement de la durée du traitement (on évalue ces cas à environ 10 %). Cela requiert alors une surveillance accrue et une anticipation sur l'éventuelle longueur des rendez-vous.

À terme, ces mésaventures peuvent avoir un impact sur la réputation et la rentabilité du cabinet. « Les rendez-vous d'urgence polluent le planning du cabinet car ils se rajoutent à l'organisation quotidienne. Cela crée des tensions au niveau de l'équipe, qui essaye tant bien que mal de les absorber, un mécontentement pour le patient obligé de venir une fois de plus et pour ceux coincés en salle d'attente car on a pris du retard », analyse le spécialiste.

Les patients mécontents peuvent se plaindre auprès de leurs proches ou laisser des avis négatifs sur Google, ce qui tend à avoir un impact négatif sur la réputation du cabinet et entraînerait à terme une baisse de rendement et donc de rentabilité. Car pour bien fonctionner, un cabinet



Getty Images/Stockphoto - anatoly gleb

jour, la moitié les estime à deux ou trois par jour tandis qu'une minorité estime ces urgences à trois ou quatre par semaine. Le Dr Alain Vigie du Cayla, qui reçoit cinquante à quatre-vingts patients quotidiennement, estime quant à lui son taux de casse à trois à six pour cent par an. « Si le patient vient pour un contrôle et que je me rends compte qu'il faut recoller, je m'en occupe dans la foulée, sauf si tout est à refaire. Auquel cas, je reprends un rendez-vous exprès pour ne pas trop perturber le planning de la journée. Fort heureusement, je ne passe pas ma vie à recoller », nuance-t-il.

« Tous les jours, on fait face à des décollements de boîtiers donc on a l'impression que c'est sans arrêt. Mais dans les

Faut-il facturer la casse ?

Face à une casse répétée, chaque praticien adopte une philosophie qui lui est propre. Si les casseurs réguliers lui tapent sur les nerfs, le Dr Vigie du Cayla ne facture pas la casse car « *le traitement dure plus longtemps et j'encaisse les honoraires correspondants. Cela perturbe plus le planning du cabinet que les frais engagés* ». Sarah Chauty, de son côté, « *facture à partir du septième boîtier décollé* ». « *Je compte quelque chose de symbolique, mais c'est plus pour attirer l'attention du patient ou de ses parents* », développe-t-elle. « *Si on se rend compte que des patients ignorent nos consignes et décollent ou cassent une partie de l'appareillage à répétition, on peut leur demander soit une participation financière pour la réparation des problèmes soit un arrêt du traitement car ce dernier risque de créer des préjudices, que soit pour la sécurité du patient ou la réputation du cabinet* », rappelle quant à lui le Dr Sabouni.

doit pouvoir compter sur un taux de recommandations élevé. Aussi, pour éviter ces déboires, mieux vaut prévenir en amont. Le traitement orthodontique s'appuyant sur la coopération de l'enfant, il faut s'assurer avant d'installer quoi que ce soit que ce dernier est d'accord avec le plan de traitement et prêt à le respecter.

L'acceptation de l'enfant est indispensable

« *Si l'enfant ou l'ado ne veut pas porter d'appareil, il ne faut rien forcer. Je préviens les parents que rien ne sera posé tant que leur progéniture refusera* », témoigne le Dr Vigie Du Cayla qui rappelle à ses petits patients la « *chance inouïe qu'on leur offre un traitement car dans de nombreux autres pays, ils auraient dû garder leurs dents telles quelles* ». Mais le praticien tâche aussi de sensibiliser les parents dès le début sur l'importance d'éviter la casse. « *Je leur explique que même si le forfait qui comprend la casse, plus l'enfant cassera, plus le traitement sera long. C'est donc dans l'intérêt de toutes les parties qu'il n'y ait pas trop de casse* ».

Une fois le traitement accepté par l'enfant, il est indispensable d'effectuer un travail de prévention pour limiter les risques au maximum. « *À la pause d'appareils, mon équipe et moi insistons sur les points importants: le choix des aliments, le fait de ne pas manger des choses dures et collantes, la qualité du brossage...* », commente le Dr Chauty qui prend également soin d'expliquer à ses patients la procédure à suivre en cas de problème. « *Quand un*

patient appelle car il a l'impression que quelque chose a cassé, mon assistante pose des questions pour distinguer la vraie urgence d'un point qui peut attendre le rendez-vous suivant. Mais elle note tout, de sorte qu'on sait d'emblée ce qui a besoin d'être recollé. Ainsi, tout peut-être préparé en amont, ce qui fait gagner du temps ».

Pourquoi certains patients ont plus de problèmes

Et si malgré tout, l'enfant refuse de jouer le jeu et ne cesse de casser son appareil, mieux vaut tout arrêter sur le champ. « *Pour moi, il est important de respecter le travail du praticien et l'argent que les parents ou la Sécurité sociale dépensent* », insiste le Dr Vigie du Cayla qui n'a toutefois dû arrêter un traitement en cours que « *très rarement* ». D'autant plus que s'acharner peut « *devenir plus dangereux qu'autre chose* », rappelle le Dr Chauty. « *En effet, les forces sont interrompues en permanence et ce n'est pas très bon. Ça veut aussi dire qu'à chaque fois, on réinitialise un traitement orthodontique et ce n'est pas conseillé* ». Un recollage successif peut abîmer l'émail et le parodonte. Mais si la casse est surtout due à un non-respect des protocoles, le type de support (émail, composite, couronne...) impose dans chaque cas une technique particulière. Le patient n'est pas toujours responsable des décollements et le praticien doit savoir choisir les matériaux les mieux adaptés aux substrats naturels et prothétiques. « *Il y a des dents, des types d'émail où la colle tient moins bien d'une personne à l'autre* », explique le Dr Vigie du →

Cayla. Sans compter la puissance musculaire qui varie selon les patients.

Le Dr Chauty et ses collègues mènent actuellement une étude sur « Pourquoi certains patients ont plus de problèmes que d'autres ». « Certainement car les forces masticatoires ne sont pas très bien réparties. Certains mangent plus d'un côté que l'autre... Il y a également la question du placement de la langue... », avance-t-elle, concédant qu'il y a « une partie qu'on ne connaît pas ».

Est-il judicieux d'appareiller un patient la veille de son départ en vacances ?

La casse peut également se produire, bien que plus rarement chez les adultes. « En particulier ceux qui sont très hyperdivergents avec un visage très carré. Ils ont souvent des problèmes sur les deuxièmes prémolaires, explique le Dr Chauty. Dans les études, on s'aperçoit que cela concerne surtout les dents postérieures. » Est-ce dû au centre de résistance de l'arcade, à l'axe d'insertion du fil ou au fait que les forces musculaires se concentrent beaucoup sur ce secteur et que les dents du haut peuvent toucher celles du bas ?

Quelles précautions prendre en amont ?

Ainsi, le positionnement sur la surface de la dent doit tenir compte des facteurs anatomiques du patient. « Pour éviter les casses, on utilise des matériaux suffisamment fiables, on prend toutes les mesures nécessaires pendant le collage pour avoir un isolement et le temps qu'il faut pour respecter le protocole et diminuer les erreurs techniques qui pourraient venir de nous », explique le Dr Sabouni. « Si quand vous posez des attaches, le patient serre les dents et mord dessus, vous pouvez être certain que ça va se décoller. Aussi, quand je colle, je fais attention à le

« Pourquoi certains patients ont plus de problèmes que d'autres »

Dans son étude « Pourquoi certains patients ont plus de problèmes que d'autres », le Dr Chauty et ses internes notent que « si les abandons de traitement sont rares, on constate qu'ils concernent soit les patients avec un très petit besoin orthodontique initial ou au contraire ceux qui en ont un énorme. Les premiers ont l'impression que le traitement est fini dès que les dents sont alignées, tandis qu'au contraire, les autres ont tendance à rapidement se décourager devant l'ampleur du protocole à suivre ».

faire à une hauteur compatible avec l'occlusion dentaire », renchérit le Dr Vigie du Cayla.

En plus de ces précautions, avant d'appareiller quelqu'un, vous pouvez vous poser les questions suivantes : sachant que les casses arrivent le plus souvent dans les huit jours après la pose, est-il judicieux d'appareiller un patient la veille de son départ en vacances ou du vôtre ? Et sachant que le coût du petit matériel représente 5 % des factures, est-ce nécessaire d'acheter le matériel le moins cher qui sera peut-être moins performant ? « Chez moi on calcule le taux d'urgences dans l'année, s'il a tendance à augmenter, on se réunit, on réfléchit. En fonction de ce qui est arrivé, un problème avec le matériau ou la colle, je change de lot », témoigne le Dr Vigie du Cayla.

En cas de problème, le Dr Sabouni dispose quant à lui de plages horaires spécifiquement prévues dans ses journées. Celles-ci sont calculées « statistiquement en fonction du nombre d'urgences potentielles par rapport aux trois dernières années au cabinet ». « Nous avons formé nos équipes de façon à placer ces rendez-vous sans gêner le planning ». D'autant plus que pour anticiper, le suivi virtuel lui permet de « constater à distance qu'une partie de l'appareillage est décollée et de prendre une décision en fonction de l'importance de la casse ». ●

Duraphat® Vernis 22 600 ppm F-

Prévention effective pour les patients présentant un risque carieux élevé¹



Duraphat® Suspension dentaire 500 mg/ml

22 600 ppm F - sous forme de fluorure de sodium

Au cabinet dentaire :

Les vernis fluorés offrent une protection à long terme* cliniquement confirmée par une étude Cochrane² :

- 37% de nouvelles caries en moins pour la denture primaire
- 43% de nouvelles caries en moins pour la denture permanente

Prévention de la carie dentaire de l'enfant : prise en charge de l'acte de pose de vernis fluoré pour les enfants, de 6 à 9 ans, présentant un risque carieux individuel (RCI) élevé, à une fréquence biannuelle³

*Dans le cadre de la prévention de la carie, l'application est habituellement renouvelée tous les 6 mois, il est possible d'effectuer des applications plus fréquentes

1 Stratégies de prévention de la carie dentaire. 2010. Critères d'évaluation de RCI de la HAS

2 Marinho et al. Cochrane review 2013, issue 7

3 Journal Officiel de la République Française, arrêté NOR : SSAS1821640A du 20 août 2018

DURAPHAT 50 mg/ml, suspension dentaire - Liste II. STRICTEMENT RESERVE A L'USAGE PROFESSIONNEL DENTAIRE.

Pour une information complète, consulter le RCP disponible sur simple demande auprès du laboratoire ou sur <http://base-donnees-publique.medicaments.gouv.fr>



iStockphoto - Mekitit Boy

conseils pour gérer les impayés

AU CABINET D'ORTHODONTIE, LES FACTURES IMPAYÉES PEUVENT S'ACCUMULER BIEN VITE... VOICI QUELQUES CONSEILS POUR ÉVITER LES COMPLICATIONS.

PAR RAPHAËLLE DE TAPPÉ
(AVEC FRANÇOIS GLEIZE)

Quel orthodontiste ne s'est jamais retrouvé dans une situation où, après avoir laissé traîner, il n'ose pas relancer un patient adulte pour être payé ? Ou, plus délicat (et fréquent !), se retrouve en porte-à-faux avec son petit patient et ses parents, parfois séparés... « Ce sont des cas où les parents de l'enfant peuvent se renvoyer la balle pour le règlement, ce qui est très inconfortable pour le praticien qui peut être pris au milieu de conflits familiaux complexes... », explique Steve Manai, fondateur de la société RGC Contentieux dentaire. « Sur dix dossiers de recouvrement dentaire que nous recevons, deux à trois vont provenir de spécialistes en ODF », ajoute-t-il.

Quelles précautions prendre pour éviter d'en arriver là et comment réagir si l'impayé se produit malgré tout ?

1- Les renseignements administratifs

Mieux vaut prévenir que guérir. « Dans 95 % des dossiers qu'on nous confie, le praticien a fait confiance à son patient, témoigne Steve Manai. Le patient, ou ses parents, a été remboursé. Il a laissé un chèque de caution à encaisser plus tard. Mais quand l'orthodontiste le dépose à la banque, le chèque lui revient impayé. À partir de là, impossible de le contacter... » Pour éviter cette situation, accumulez un maximum d'informations sur tous vos nouveaux patients. Ainsi, en cas d'impayé, il sera plus facile de lancer la procédure de recouvrement. Essayez d'obtenir au moins deux numéros de téléphone, un mail, une adresse, une pièce d'identité et même, si possible, de savoir où ils travaillent. Mais les mauvais payeurs étant souvent dans des situations peu stables, ils peuvent être amenés à déménager ou changer d'employeur régulièrement. « Parfois, certains font également opposition pour perte ou vol de chéquier à la police. Le praticien se retrouve alors dans une position très compliquée », ajoute le fondateur de RGC Contentieux dentaire.

2- La même politique pour tout le monde

« Généralement, les praticiens font confiance. Et ils ont raison, ce n'est pas parce qu'ils font face à un impayé en cinq ans qu'ils doivent tout changer », amorce Steve Manai. Malheureusement, les impayés peuvent arriver même avec des familles recommandées par des proches. Aussi, même si vous avez un lien avec le nouvel arrivant, soyez sûr de collecter autant de renseignements que pour les autres afin d'anticiper d'éventuels problèmes.

3- Les devis

Qui dit absence de signature dit absence d'acceptation, ce qui pourrait entraîner d'importantes difficultés de recouvrement en cas d'impayé. Conservez ensuite un exemplaire du document jusqu'à la fin du protocole et l'encaissement du règlement.

4- Les acomptes

N'hésitez pas à remettre un échéancier de paiement et à demander les acomptes prévus par l'échéancier. En

procédant de la sorte, vous mettez le patient dans une démarche de règlement.

5- Point de feuille de soins sans règlement

Pour vos soins remboursables, si le parent de votre petit patient a oublié ses moyens de paiement, demandez-lui une pièce d'identité que vous conserverez jusqu'à ce qu'il ne revienne régler. En attendant, ne lui délivrez surtout pas de feuille de soins et ne réalisez aucune transmission par carte Vitale.

6- Quid des chèques sans provision

En cas de chèque sans provision, avant de paniquer ou de déclarer forfait, pensez à représenter un chèque rejeté à la fin du mois suivant. Pour éviter les déconvenues, quand un patient vous signe un chèque, pensez à lui demander si vous pouvez immédiatement l'encaisser.

7- Chaque somme compte

Qu'il s'agisse de 60 ou de 6 000 euros, réclamez toujours votre dû. « Les orthodontistes ont passé du temps au fauteuil. Il est légitime qu'ils soient payés comme convenu pour leur intervention », insiste Steve Manai dont la société intervient à partir de 30 euros d'impayé. Or, c'est parfois justement en récupérant 30 euros par ci et par là que l'on peut remettre un cabinet sur pied. Malheureusement, effrayés par l'énergie et l'argent que pourrait leur coûter une procédure de recouvrement, trop de praticiens « laissent tomber, même pour plusieurs milliers d'euros, déplore l'expert. Mais le problème, c'est que les patients à qui on n'a rien réclamé peuvent en parler à leurs amis et l'abus peut ainsi se généraliser ». Ainsi, qu'il s'agisse de la valeur de votre travail, de la réputation de votre cabinet ou de maintenir votre trésorerie à flot, ne laissez passer aucun impayé. Seule condition avant de se lancer dans la bataille : la créance doit dater de moins de cinq ans.

8- Relancer au plus vite

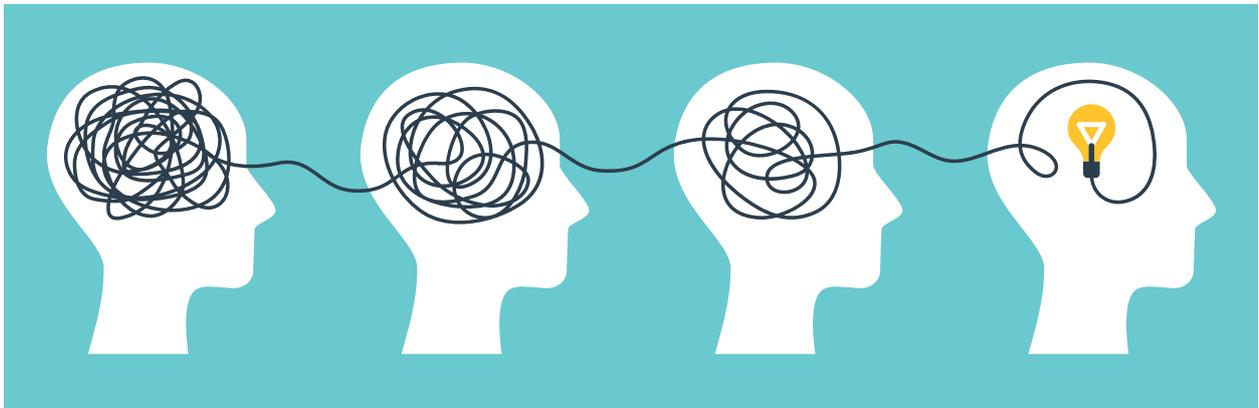
Ainsi, la clé pour récupérer ses créances est la réactivité. « Le praticien doit agir au bout de trois ou quatre mois. En général, il attend trop car il a mieux à faire et ce laps de temps peut permettre au mauvais payeur, s'il est surendetté, de constituer un dossier à la banque de France. Auquel cas, le dentiste ne récupérera jamais son argent », alerte Steve Manai. →

L'impact psychologique des impayés

Les impayés peuvent avoir un lourd impact sur votre mental. Le premier aspect concerne la gestion du temps: relancer un patient pour réclamer son dû, quel que soit le procédé qu'on a choisi d'employer, est chronophage. Or, le temps est bien souvent ce qui manque le plus au cabinet. Ainsi, les créances peuvent bouleverser le planning d'une journée déjà millimétrée, générant du stress pour le chirurgien-dentiste et ses équipes qui luttent pour rattraper le retard pris dans les rendez-vous.

Deuxième source d'insécurité possible: la crainte de manquer d'argent. Car si le praticien est avant tout un professionnel de santé, il est également un chef d'entreprise et par conséquent un gestionnaire. Aussi, un budget de trésorerie présentant un solde négatif peut devenir une source d'anxiété majeure, surtout si le cabinet a ouvert ses portes récemment. Le praticien pourra-t-il payer son assistante dans les temps, acquérir le nouveau fauteuil dont il a besoin et se rémunérer ?

Enfin, rien n'est plus angoissant pour l'être humain que le sentiment d'impuissance. Or, relancer un patient pour réclamer de l'argent se situe hors du domaine de compétence naturel du professionnel de santé qui se sent alors complètement dépassé par la situation.



Stockphoto - kadoffe

9- De la courtoisie à la fermeté

Commencez par une première relance sympathique.
 « Si le patient a promis qu'il passerait payer, l'assistante peut d'abord lui passer un appel sympathique. Puis, sans retour, envoyez un mail, plus neutre. Après quoi, si vous restez sans nouvelle, envoyez un recommandé dans lequel vous expliquez que vous n'hésitez pas à lancer une procédure par voie judiciaire. Ce sont des mots forts qui font réagir », explique Steve Manai. Si vous comptez mandater une société de recouvrement n'en parlez pas.
 « Ne préparez pas à d'autres interventions, poursuit le

spécialiste rappelant qu'il est impossible de demander des pénalités de retard. *Il faut un document du tribunal, qui le fait rarement.* »

Si votre assistante parvient à joindre le patient, elle doit lui signifier clairement à quelle date le règlement est attendu. N'hésitez pas à rappeler qu'en tant que petite entreprise, les factures impayées peuvent avoir un impact désastreux sur votre trésorerie. Si votre patient est de bonne foi, vous pouvez faire appel à son empathie. Si au contraire, il s'agit d'un individu déterminé à trouver des excuses pour éviter de vous payer, ne vous laissez pas endormir. « En ce moment, en période de Covid, de nombreux patients mettent toutes leurs difficultés sur le dos de la pandémie. Cela ne peut pas tout excuser, indique Steve Manai. Car les gens de bonne volonté, quand ils →

La clé pour réactiver ses créances est la réactivité.

L'ÉDUCATION FONCTIONNELLE UN CONCEPT DE TRAITEMENT POUR TOUS



- ▷ physiologiques
- ▷ en silicone biocompatible
- ▷ élastiques, résilients et confortables
- ▷ indolores, inodores
- ▷ ajustables au patient



NOUVEAU
▷ SOFT
ou ▷ SEMI-RIGIDE



U CONCEPT® CONTRIBUE À LA
RÉÉDUCATION DES FONCTIONS



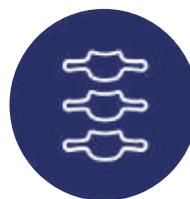
RESPIRATION



DÉGLUTITION



MASTICATION



POSTURE



ÉQUILIBRE FACIAL

Découvrez la gamme U Concept® chez votre distributeur local

FRANCE

GC Orthodontics Europe
Direction commerciale
8, rue Benjamin Franklin
94370 Sucy en Brie



Tél. + (33) 1 77 45 65 61
Fax + (33) 1 49 56 16 38
info.gco.france@gc.dental
www.gcorthodontics.eu

RÉGION PARISIENNE

Ortholine
106, rue de Charenton
75012 Paris



Tél. + (33) 1 43 56 33 50
contact@ortholine.fr
f ORTHOLINE FRANCE

sont dans une situation critique, essayent de trouver des alternatives, en échelonnant les petits paiements tous les mois, par exemple. »

10• La solution à l'amiable

Si vous voulez à tout prix sauvegarder la relation soigné-soignant, avec les individus en difficulté financière mais de bonne foi, le mieux est de chercher une solution à l'amiable. Vous pouvez soit faire cette proposition par lettre recommandée, soit via un accord écrit et signé par les deux parties. Le plus simple étant de demander un paiement échelonné par chèques que vous encaisserez à des dates convenues au préalable avec le patient.

11• L'injonction de payer

Si le mauvais payeur continue de faire la sourde oreille, tournez-vous vers l'injonction de payer, une procédure judiciaire permettant de faire condamner un débiteur à payer la somme qu'il doit. Le tribunal de grande instance est compétent jusqu'à 10 000 euros. Votre requête devra

contenir nom, prénom, profession, domicile, nationalité, date et lieu de naissance du créancier, sous peine de nullité. Les pièces justifiant la créance (le devis signé, par exemple) doivent accompagner la requête. Vous pouvez adresser votre courrier au tribunal par voie postale, au greffe ou en ligne sur www.vos-droits.justice.gouv.fr. Le juge décidera du bien-fondé de votre demande.

12• La procédure judiciaire

S'il la décline, vous pourrez toujours engager des poursuites judiciaires en faisant appel à un huissier ou un avocat. « Faire appel à un huissier coûte au moins 1 000 euros. Or, les frais de recouvrement du contentieux sont à la charge de l'orthodontiste. Celui-ci peut engager 1 500 euros de frais pour récupérer 2 000 euros dont il ne verra jamais la couleur », rappelle Steve Manai. Si le juge prend en compte votre demande, il émettra une injonction obligeant le débiteur à payer tout ou une partie des sommes demandées. L'huissier de justice lui transmettra l'ordre légal et s'assurera du bon déroulement de la procédure, que le débiteur pourra contester jusqu'à un mois après réception. Après quoi, vous pourrez demander au greffe l'apposition de la « formule exécutoire » sur l'injonction du tribunal, ce qui lui conférera une valeur de jugement. Les huissiers pourront alors obtenir le recouvrement de vos créances, en saisissant les biens du mauvais payeur si besoin. Mais même dans ce cas, vous devrez régler les frais de saisie vous-même.

13• Les sociétés de recouvrement

Si vous n'avez ni le temps de relancer votre créancier de vous-même ni le courage de vous engager dans une procédure judiciaire, vous pouvez faire appel à un spécialiste du contentieux. « Seul, le praticien n'y arrivera pas. Ce n'est pas son job de récupérer les créances, c'est un métier à part entière », insiste Steve Manai dont la société se rémunère « par rapport au montant de la somme récupérée ». « Tout le monde a une part du gâteau si ça fonctionne. Sinon, nous ne sommes pas payés. Dans ce combat, nous sommes dans le même bateau ». D'autres sociétés facturent quant à elles par palier en fonction du montant des créances à récupérer tandis que certaines pratiquent des honoraires fixes. ●

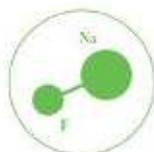
Pour sauvegarder la relation soigné-soignant avec les individus de bonne foi, le mieux est de chercher une solution à l'amiable.



Stockphoto - d'arqis - d'arqis

Fluocaril® 145mg cosmétique, une combinaison unique de 2 sels de fluor pour une protection contre les caries, rapide et prolongée.

Fluorure de Sodium
1200 ppm

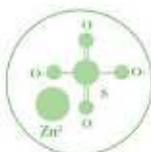
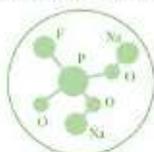


ACTION PROLONGÉE



ACTION RAPIDE

Monofluorophosphate
de Sodium 250 ppm



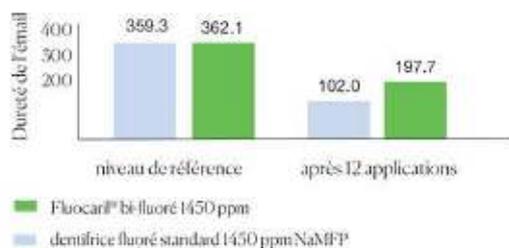
+ **Citrate de Zinc**

2% pour une action antibactérienne

Pourquoi utiliser Fluocaril® 145mg?

- Fluocaril® bi-fluoré 145mg aide à prévenir les caries et à renforcer l'émail des dents de vos patients.
- Fluocaril® bi-fluoré 145mg est significativement supérieur pour protéger contre la déminéralisation de l'émail comparé à un dentifrice fluoré classique.

Aide à prévenir la déminéralisation de l'émail



Ce modèle in vitro de déminéralisation de l'émail évalue la capacité relative du dentifrice à réduire ou inhiber les dommages causés à la surface de l'émail par les acides.



Fluocaril® 145mg, la santé des dents de vos patients se construit toute la vie, tous les jours.

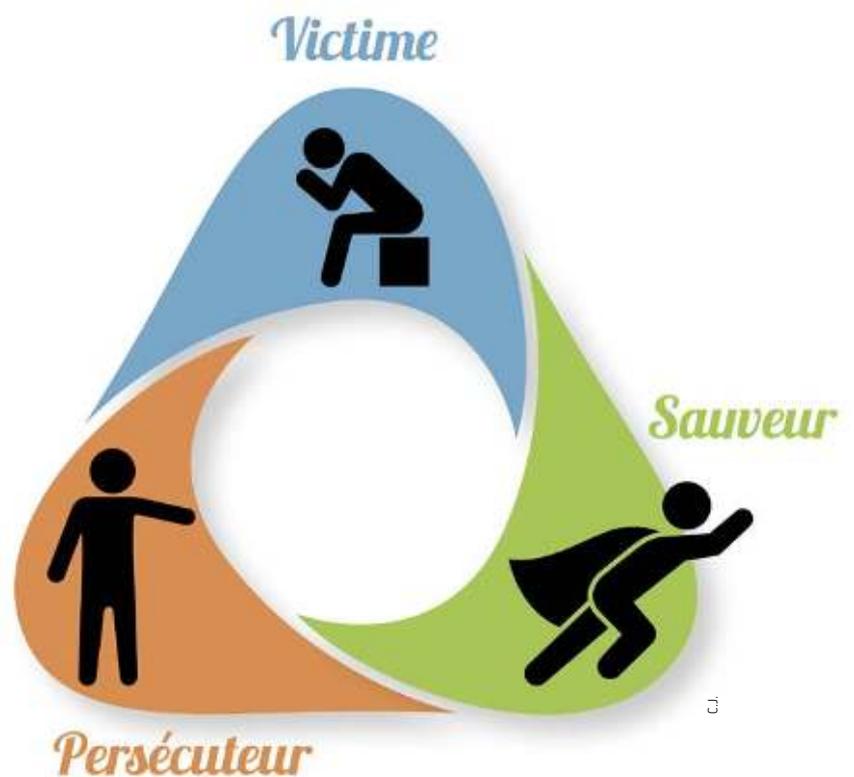
Disponible exclusivement
en pharmacie et parapharmacie

Fabriqué en France

Victime, persécuteur, sauveur: quel est votre rôle au cabinet ?

LE TRIANGLE DRAMATIQUE DE KARPMAN EST UNE FIGURE D'ANALYSE TRADITIONNELLE QUI PRÉSENTE UN SCÉNARIO TYPIQUE ENTRE VICTIME, PERSÉCUTEUR ET SAUVEUR. VOICI QUELQUES CLÉS POUR ÉVITER QUE CE SCHÉMA S'INSTAURE DANS VOTRE CABINET D'ORTHODONTIE.

PAR RAPHAËLLE DE TAPPÉ



Ce schéma, nommé ainsi d'après le nom du psychologue américain à l'origine du concept, est à la base de jeux psychologiques se déroulant entre au moins deux personnes capables d'alterner entre trois rôles. « Il est qualifié de dramatique car c'est un piège dans lequel presque 80 % des gens tombent sans s'en apercevoir. Chaque individu impliqué joue un rôle qui alimente ses besoins inassouvis et non identifiés. Parfois, un changement de paradigme peut faire passer la victime

en sauveur ou en bourreau, développe Catherine de Sinety, coach professionnelle. *Quand cela arrive, les gens sont souvent mal à l'aise car ils ne comprennent pas tout de suite à quel besoin correspond leur nouveau rôle.* » Des phrases type permettent de l'identifier.

La victime se placera dans le registre de la généralisation de la plainte et de la dévalorisation : « Pourquoi ce genre de chose n'arrive-t-il qu'à moi ? », « de toute façon... »,

Qui est Stephen Karpman ?

Né à Washington, aux États-Unis, d'un père psychanalyste et d'une mère assistante sociale en psychiatrie, il étudie la médecine à l'Université Duke à Durham, en Caroline du Nord. Puis, après avoir déménagé en Californie au milieu des années 60, il commence à suivre les cours du célèbre psychiatre Eric Berne. Plus tard, il deviendra la seule personne à avoir remporté deux fois le prix scientifique du même nom : en 1972, pour la théorie du triangle dramatique qu'il a testée pendant deux ans sur ses patients ; et en 1979 pour son article « Options », où il développe l'idée que nous pouvons choisir d'interagir de façon nouvelle et sortir de nos vieux schémas relationnels familiaux. Il est aujourd'hui considéré comme l'une des plus grandes figures de l'analyse transactionnelle et de la psychologie contemporaine. Sa théorie du triangle dramatique sur les relations dysfonctionnelles, manipulatoires et les jeux psychologiques est réputée pour être le E = MC2 de la gestion des conflits. Outre la psychanalyse, Stephen Karpman est très investi dans le basket, la peinture et la comédie. Vous l'avez possiblement aperçu dans le film culte *Harold et Maud* (Hal Ashby, 1971).

« c'est toujours... ». « *Inconsciemment, la personne qui se sent agressée a envie d'être sauvée mais a surtout besoin d'attention et qu'on la plaigne* », explique Catherine de Sinety. À partir de quoi, l'individu en face endossera le rôle du sauveur avec des phrases toutes faites commençant par « Ne t'inquiète pas, tu n'es pas seul, regarde », ou utilisera au contraire le point faible de la victime pour développer une agressivité refoulée à cause d'un problème non identifié. Il deviendra alors son bourreau. « Tu pourrais quand même... », « tu as encore oublié... », font partie des éléments de langage du persécuteur. « *Chaque acteur du triangle dramatique comblant ses propres attentes de façon inconsciente en jouant son rôle, ce schéma se manifeste en permanence* », développe l'experte. D'autant plus dans le monde du travail, terrain de prédilection des jeux de pouvoir.

Quelle application au cabinet ?

Vous pouvez retrouver ce cas de figure avec un enfant qui vient de recevoir une mauvaise note à l'école par exemple. On peut alors considérer son professeur comme un persécuteur. À peine l'orthodontiste arrivé, le petit patient se plaindra de sa journée. « *Soit le praticien est stable et lui demande comment il peut l'aider en restant neutre, soit il est fragilisé par un problème quelconque et peut tomber dans le rôle du sauveur ou du bourreau* », explique Catherine de Sinety. Un praticien sauveur répondra à l'enfant : « *Mon pauvre, je suis désolé pour toi* » et « *fusionnera avec le problème, donnant à l'autre l'impression de s'occuper de*

lui mais sans apporter solution concrète ». S'il devient bourreau, il pourra en revanche en rajouter une couche en enfonçant le mauvais élève : « *Non seulement tu as de mauvaises notes à l'école, mais en plus tu fais n'importe quoi avec tes bagues!* » Auquel cas, le malheureux se retrouvera confronté à deux persécuteurs : son professeur et son praticien.

Mais l'équation fonctionne également avec ses collègues. Si plusieurs patients arrivent en retard dans la journée, vous pourrez vous imaginer que votre assistante ou votre secrétaire médicale prend mal les rendez-vous car elle manque de conscience professionnelle. Votre associé prendra alors sa défense, vous assurant que ces retards ne sont qu'une malencontreuse succession de coïncidences. Les rôles peuvent aussi être inversés. « *Ce n'est pas toujours l'autorité qui joue les persécuteurs*, nuance Catherine de Sinety. *Une assistante qui arrive toujours en retard peut donner prétexte qu'elle est trop mal payée pour faire garder ses enfants et essayer de faire culpabiliser son patron. Les gens qui rentrent dans ces schémas ne sont pas méchants. Ils n'ont seulement pas suffisamment travaillé sur eux-mêmes pour identifier leurs besoins.* »

Comment éviter le piège ?

« *La bonne nouvelle, c'est qu'il est possible de ne pas tomber dans ce piège mais, pour ce faire, il faut connaître l'existence du triangle. Il faut faire preuve d'honnêteté avec* →



Le monde du travail est le terrain de prédilection des jeux de pouvoir.

soi-même et avoir envie de créer des liens authentiques », explique la coach. Voici quelques conseils ne pas foncer tête baissée dans le triangle de Karpman !

- Être constamment à l'écoute de ses besoins pour être en mesure d'y répondre autant que possible. De cette façon, vos émotions ne vous submergeront pas par surprise et vous n'endosserez pas un rôle sans même en avoir conscience. Quand vous embauchez quelqu'un, énoncez dès le départ précisément le travail attendu par chaque partie pour limiter la prise de risque.
- Face à un problème, restez neutre et professionnel en adoptant une posture informative ou interrogative en prenant compte de l'avis de chacun. Vous pouvez organiser une courte réunion d'information tous les matins avec votre assistante. Dans le cas de figure où celle-ci arrive en retard quotidiennement, plutôt que de l'accuser ou de la plaindre, posez-lui des questions : « Comment vous organisez-vous avec votre garde d'enfants ? », « Que s'est-il

passé ce matin ? ». « *Interrogez-la sur ses besoins, conseille Catherine de Sinety. Adoptez une posture de psy. Au lieu de fusionner avec le problème, entrez dans le questionnement et essayez par exemple de réajuster les horaires en donnant des conditions* : "Si vous commencez une demi-heure plus tard, cela veut dire que vous n'arriverez plus jamais en retard" ». L'objectif est de proposer des solutions pour répondre aux besoins et aux problématiques de vos équipes.

- Restez à l'écoute des autres et soyez en permanence conscient de votre environnement pour être capable d'anticiper une situation propice au triangle de Karpman. Ainsi, vous pourrez détecter en amont la posture de chacun et désamorcer la bombe avant que celle-ci n'éclate.
- Si un triangle dramatique se présente malgré tout, acceptez le rôle qui vous est attribué : il est plus simple de détecter le rôle d'autrui que le sien. Sachez reconnaître vos torts afin de ne pas envenimer les choses.
- Évitez les sous-entendus, les comparaisons ou les reproches envers vos équipes. Valorisez-les régulièrement en les complimentant pour les tâches réalisées, la gestion de telle ou telle difficulté rencontrée, et l'investissement personnel.

Les solutions Carestream Dental pour l'orthodontie

Puissance, efficacité, fluidité.



Dotés de l'intelligence artificielle, nos équipements et logiciels sont de puissants outils pour vous faire gagner du temps dans le diagnostic, la planification et la simulation de vos traitements orthodontiques.

Nos dernières nouveautés, le scanner intra-oral CS 3800 et le logiciel CS Model+, au-delà de leurs fonctions premières, sont également des outils pédagogiques de choix pour communiquer avec vos patients sur leur plan de traitement.

https://lp.carestreamdental.com/cs_model_plus_v5_fr



© 2021 Carestream Dental LLC.

Le système intra-oral de numérisation optique CS 3800 wireless (sans fil) est un dispositif médical de classe I fabriqué par Carestream Dental LLC. Il est destiné à la capture en trois dimensions des caractéristiques topographiques des dents ou des empreintes dentaires. Lisez attentivement la notice d'utilisation.

Le CS 9600 est un dispositif médical de Classe IIb fabriqué par Carestream Dental LLC et dont l'évaluation de la conformité a été réalisée par BSI. Il est destiné à produire des images radiographiques numériques en deux ou trois dimensions des zones dento-maxillo-faciales, ORL, du rachis cervical et des poignets. Le CS 9600 peut être mis à niveau avec le module Scan Ceph qui permet de produire des images numériques céphalométriques en deux dimensions. Lisez attentivement la notice d'utilisation.

Optimiser la photo numérique dentaire

AVEC LE NUMÉRIQUE, LA PHOTOGRAPHIE EST DEVENUE UN OUTIL ESSENTIEL POUR LE DIAGNOSTIC, LA MISE EN PLACE ET LE SUIVI DES TRAITEMENTS ORTHODONTIQUES.

FAITES LE POINT SUR VOS BESOINS, PUIS METTEZ EN PLACE DES PROCÉDURES POUR GAGNER EN EFFICACITÉ.

PAR CLAIRE MANICOT

Un outil de diagnostic et de communication !

La photographie a un atout de taille, c'est un outil non invasif. Au même titre que les modèles d'études, les examens cliniques et radiologiques, les prises de vues du visage, du sourire de face et des vues occlusales maxillaire et mandibulaire font partie des outils de diagnostic. Toutes les disciplines de la dentisterie sont concernées et en ce qui concerne l'orthodontie, la photo est aujourd'hui quasiment incontournable, elle contribue au bilan initial avec des séries de vues faciales et intrabuccales protocolisées. La photographie participe aussi à la bonne conduite du traitement et permet d'étudier ses clichés à distance des soins pour devenir un outil d'autoévaluation.

Elle est, en outre, est un moyen pédagogique efficace pour aider le patient à comprendre des notions d'anatomie, de physiologie et l'apparition de pathologies. Montrer une image est souvent bien plus explicite que de longs discours !

Choisissez votre équipement

Reste à choisir votre équipement. Force est de constater que vous êtes de plus en plus nombreux à utiliser les smartphones, et à estimer leurs clichés satisfaisants.

Les appareils numériques reflex restent la référence pour un usage professionnel.

Toutefois les appareils numériques reflex restent la référence pour un usage professionnel en dentisterie. Ils permettent de contrôler tous les paramètres de prise de vue : ouverture du diaphragme, vitesse d'obturation et sensibilité ISO. Ils produisent des clichés de grande qualité mais demandent un apprentissage préalable. Leur inconvénient majeur est leur poids. Des appareils dits hybrides sont arrivés sur le marché. Beaucoup plus légers en raison de l'absence de miroir entre l'objectif et le capteur, ils donnent des résultats de qualité.

La photographie en dentisterie a ceci de particulier qu'elle nécessite des prises de vues en gros plan et donc un équipement pour faire de la macrophotographie.

En plus d'un boîtier et d'un objectif spécifiques (voir encadré), vous aurez besoin de différents accessoires. Les flashes macro sont de deux types. Les modèles annulaires, qui produisent une lumière uniforme, avec moins →



Les réglages de base

La sensibilité ISO est la réactivité à la lumière, plus sa valeur est élevée, moins on a besoin de lumière. Elle dépendra du boîtier, et pourra être réglée entre 200 et 1600, en tenant compte de la puissance du flash. On veillera à ne pas utiliser des valeurs trop élevées qui donnent un aspect dégradé et granuleux aux images; on parle de « bruit ».

L'ouverture sera généralement très faible (par exemple $f/22$) pour les photos macro. Il s'agit d'obtenir une profondeur de champ importante, c'est-à-dire une zone nette suffisamment étendue en bouche. Pour les portraits, une ouverture à $f/8$ est suffisante. Quand on ferme le diaphragme, on diminue la quantité de lumière qui va vers le capteur, il faut donc compenser cela en augmentant la durée d'exposition ou la sensibilité ISO.

La vitesse d'obturation est la durée pendant laquelle l'obturateur est ouvert et la lumière atteint le capteur. Elle sera de préférence calculée façon automatique (il faut régler l'appareil en mode « priorité ouverture ») et donc adaptée à l'ouverture choisie. On veillera à ce qu'elle ne dépasse pas $1/125s$ pour avoir une bonne synchronisation avec le flash et on passera si besoin en mode « manuel ».

Anatomie de l'appareil photo

Un appareil photo est composé d'un boîtier et d'un objectif. Le boîtier enregistre les images grâce à un capteur sensible à la lumière, un obturateur. Les appareils reflex ont aussi un miroir et un prisme.

- Le capteur numérique (équivalent de la pellicule) composé de millions de cellules (photosites) permet de transformer l'énergie lumineuse en signal électrique puis d'amplifier et de convertir les données. De la qualité du capteur dépend en grande partie la qualité du boîtier. Plusieurs critères : la plage de couleurs exprimée en bits, la dynamique (capacité à enregistrer des informations dans toutes les zones de l'image sombre ou claire) exprimée en Exposure Value (EV), la photosensibilité (valeur ISO), la possibilité de synchroniser la prise de vue avec le flash, et la taille du capteur (capteur « Plein format » équivalent à l'argentique ou capteur APS-C, une fois et demie plus petit).
- L'obturateur laisse passer la lumière pendant un temps donné, le miroir permet de renvoyer l'image vers le viseur, le prisme remet l'image dans le bon sens. Le boîtier gère également les prises de vues grâce à un déclencheur et différents boutons et/ou molettes pour les réglages.
- L'objectif, composé de plusieurs lentilles, concentre la lumière de tous les points d'une image et les reproduit sur le capteur. Il est caractérisé par la qualité des verres optiques, la présence d'un stabilisateur et surtout la focale et le réglage d'ouverture du diaphragme.
- La focale est la distance entre le capteur et le centre optique de l'objectif. La focale standard de 50 mm correspond à l'angle de champ de la vision humaine. Les focales inférieures à 50 mm (grand angle) sont utilisées pour photographier des paysages. Les focales supérieures à 50 mm (téléobjectif) sont utilisées pour grossir l'objet à photographier. Mais la focale va être influencée par la taille du capteur. Si on utilise une focale de 50 mm sur un boîtier de APS-C, on obtient en fait une focale approchant les 75 mm. Il existe des focales fixes et des focales variables (zooms). En dentisterie, on choisira une focale fixe de 85 mm ou 105 mm.
- Le diaphragme est un orifice qui permet de plus ou moins réduire la quantité de lumière entrant dans l'appareil, au diamètre voulu, au moment de la prise de vue. Plus la valeur indiquée sur l'objectif ($f/1,8$) est petite, plus l'ouverture maximale peut être grande (il s'agit d'une fraction). En dentisterie, les valeurs d'ouvertures sont beaucoup plus petites, elles vont de $f/8$ à $f/32$, voire au-delà. Fermer le diaphragme permet d'augmenter la profondeur de champ pour avoir des photos plus nettes, par exemple de l'incisive à la molaire.

d'ombres, sont efficaces pour photographier les dents postérieures, mais sont un peu moins précis pour les dents antérieures. Les flashes bilatéraux, montés sur les côtés de l'objectif, permettent de capturer davantage les nuances des couleurs et des textures des dents et tissus mous. Enfin, d'autres accessoires seront utilisés tels que des écarteurs (pour rétracter les lèvres et les joues), des miroirs (pour réaliser des prises de vues indirectes des faces occlusales, vestibulaires et linguales) ou des contrasteurs (fonds noirs pour mieux délimiter certaines zones comme le bord incisif de la dent).

Sécurisez le stockage de vos photos

Les photographies font partie du dossier médical de vos patients et, à ce titre, constituent des éléments d'appréciation qui ont une valeur juridique et médico-légale en cas de litiges. Toutefois, la pratique de la photographie

est encadrée. Selon l'article R.4127-73 du Code de la santé publique, « Le médecin doit protéger contre toute indiscretion les documents concernant les personnes qu'il a soignées ou examinées, quels que soient le contenu et le support de ces documents. »

La CNIL ⁽¹⁾ recommande des précautions pour sécuriser les données informatiques stockées au cabinet (cryptage, usage de mot de passe individuel, usage d'antivirus et sauvegardes régulières). Lors de leur utilisation à des fins de d'enseignement ou de publication, l'identification des personnes ne doit pas être possible (rectangles noirs sur les yeux ou pixélisation).

Informez vos patients

Enfin, le droit à l'image permet à toute personne de s'opposer à la capture, à la reproduction et à la diffusion de son image sans son autorisation. En outre, les patients doivent

Les photographies ont une valeur juridique et médico-légale en cas de litiges.

être informés qu'ils peuvent retirer leur consentement à tout moment sur simple demande. Le législateur ne plaisante pas! Le non-respect de cette obligation expose à un an d'emprisonnement et 45 000 € d'amende. Or, au quotidien, vous n'avez pas toujours l'habitude de demander expressément à vos patients. Dans la mesure où ils ne s'y opposent pas, on peut considérer que le consentement est présumé. Pour autant, on ne pourra que vous encourager à demander formellement aux personnes que vous photographiez leur accord. Adaptez vos logiciels métier avec une question sur le consentement dans le questionnaire médical, par exemple: « Je suis d'accord à ce que ces photos soient utilisées à des fins de publications scientifiques ou d'enseignement, dans la mesure où elles sont anonymisées. » Car si la photographie numérique enrichit les dossiers de vos patients, elle est aussi un outil incontournable pour l'enseignement et une source d'informations utiles à des actions de formation, des conférences ou des publications.

(1) Commission nationale de l'informatique et des libertés.

La sélection de notre expert*

		DESCRIPTION
Boîtiers		
Canon EOS 90D Reflex ≈ 1000 €		Capteur : APS-C CMOS, 32,5 mégapixels ISO : 100-25600 Inclut viseur + écran orientable 3 pouces Dimensions : 140,7 X 104,8 X 76,8 mm Poids : 701 g
Nikon D7500 Reflex ≈ 1100 €		Capteur : APS-C CMOS, 20,9 mégapixels ISO : 100-51200 Inclut viseur + écran inclinable 3,2 pouces Dimensions : 135,5 X 104 X 72,5 mm Poids : 640 g
Nikon Z50 Hybride ≈ 900 €		Capteur : APS-CCMOS, 20,9 mégapixels ISO : 100-51200 Inclut viseur + écran orientable 3,2 pouces Dimensions : 126,5 X 93,5 X 60 mm Poids : 395 g
Objectifs		
Canon RF 85 F2 ≈ 700 €		Focale : 85 mm Ouvertures : f/2 à f/29 Distance minimale de l'objet : 35 cm Dimensions : 78 x 90 mm Poids : 500 g
Nikon Nikkor 105 micro ≈ 700 €		Focale : 105 mm Ouvertures : f/2,8 à f/22 Distance minimale de l'objet : 0,31 cm Dimensions : 83 x 116 mm Poids : 750 g
Nikon Nikkor 85 micro ≈ 450 €		Focale : 85 mm Ouvertures : f/3,5 à f/22 Distance minimale de l'objet : 28 cm Dimensions : 73 x 98,5 mm Poids : 355 g
Sigma 105mm macro DG HSM ≈ 450 € <i>S'adapte sur tout type de modèle avec monture adaptée</i>		Focale : 105mm Ouvertures : f/2,8 à f/22 Distance minimale de l'objet : 31 cm Dimensions : 73 x 98,5 mm Poids : 625 g
Flashes		
Canon MR-14EXII ≈ 600 €		1 flash annulaire + déclencheur Poids : 455 g 4X batterie type AA
Nikon R1C1 ≈ 700 €		2 flashes latéraux + déclencheur Poids : 446 g 3 piles 3V au lithium CR123A
Meike MK MT24 ≈ 350 € <i>S'adapte sur tout type de modèle</i>		2 flashes latéraux + déclencheur Poids : 408 g Batterie : 4 X AANI-MH

*Sélection proposée par Valentin Garyga Les prix sont donnés à titre indicatif.

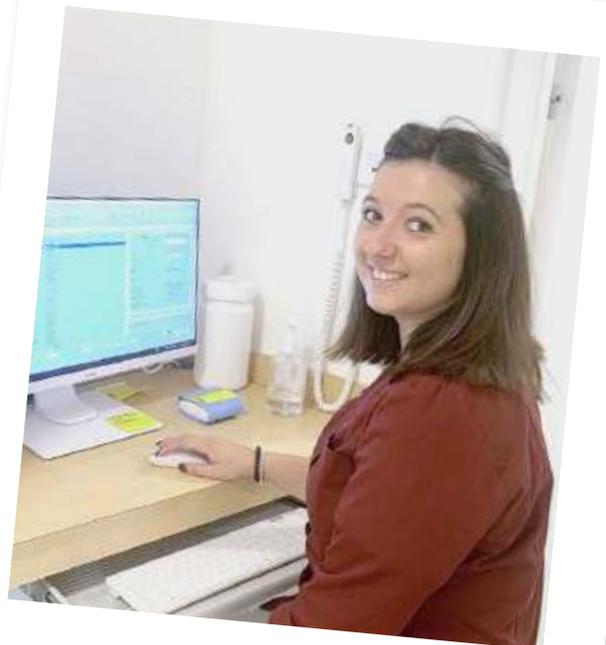
« Le Dr Obach était mon orthodontiste quand j'étais petite »

FAITES MIEUX CONNAISSANCE AVEC ET CEUX QUI VOUS ACCOMPAGNENT AU QUOTIDIEN: LES ASSISTANT(E)S DENTAIRES.

DANS CE NUMÉRO, RENCONTRE AVEC MARGAUX PRESUTTO, QUI TRAVAILLE DANS UN CABINET À AUCH.

Par Raphaëlle de Tappie

« J'ai immédiatement été attirée par le dynamisme et la polyvalence de la profession. » Fille de chirurgien-dentiste, Margaux Presutto, 25 ans, s'est donc naturellement tournée vers cet univers quand il fut l'heure de choisir une profession. En 2018, elle obtient son diplôme d'assistante dentaire. Deux ans plus tard, elle intègre le cabinet d'orthodontie des Drs Obach, Garnault et Marty à Auch, dans le Gers, où elle exerce en compagnie de trois autres assistantes dentaires et de deux secrétaires. « Le Dr Obach était mon orthodontiste quand j'étais petite. Quand je cherchais un cabinet pendant ma formation, je lui avais envoyé un CV. Elle m'a rappelée alors que j'étais déjà dans un cabinet d'omnipratique. Mais l'ambiance n'était pas au rendez-vous et j'allais travailler avec la boule au ventre », se souvient la jeune femme. Consciente de « la belle opportunité » qui s'offre alors à elle, elle accepte sans regard en arrière. « À mon âge, c'est formidable de pouvoir accéder à une formation d'assistante en ODF », s'enthousiasme Margaux, qui la suit encore au rythme de quatre jours à Lyon tous les trois mois. « Je vais en cours pendant trois jours puis, nous avons droit à une journée d'évaluation ».



Après quoi, la jeune femme retourne avec plaisir au cabinet où elle fut un jour soignée en tant qu'enfant. Plus de boule au ventre pour Margaux qui s'exclame : « l'ambiance générale est super ». Le secret de cette bonne entente ? « Il n'y a pas de tabou entre nous. Si l'une de nous a quelque chose à dire à une autre, cela se fait de manière très directe et simple. Quant à nos patrons, ils sont à l'écoute et essaient toujours de savoir si nous nous sentons bien ». Pour que la communication soit le plus fluide possible, des réunions d'équipes ont lieu « tous les mardis matin avec les assistantes et les secrétaires. Une coordonnatrice fait le lien entre nous et les praticiens. »

Outre l'ambiance, Margaux aime le fait de travailler dans un cabinet « à la pointe de la technologie ». « On a arrêté de travailler avec de la pâte d'alginat. Nous ne demandons jamais aux patients de serrer les dents dans une pâte. Ça



Solutions orthodontiques connectées haut de gamme

Augmentez l'efficacité de votre cabinet et offrez une expérience exceptionnelle à vos patients.

Connectez-vous à vos patients, existants ou futurs, évaluez et trie les demandes grâce à un rapport initial généré par l'IA. Soyez convaincants, grâce à des simulations de sourire ultra-réalistes pendant et après un traitement orthodontique.

Évaluez régulièrement l'évolution de traitement de vos patients entre deux rendez-vous en cabinet en personnalisant vos protocoles en fonction de vos préférences cliniques et l'automatisation des notifications de suivi (convient aux aligneurs et aux mutli-attaches de toutes marques)

 **DentalMonitoring**
dental-monitoring.com

Plus de 7000 orthodontistes nous font confiance et 800000 patients ont bénéficié d'un parcours de soin connecté.

DentalMonitoring®, Smilemate® et Vision sont des produits conçus et fabriqués par Dental Monitoring® SAS, sous la marque DentalMind® pour les professionnels de la santé (PS). Ils sont également utilisés par les patients sous la surveillance médicale des professionnels de santé (PS). DentalMonitoring® et SmileMate® sont conçus pour aider les professionnels de santé à observer à distance les situations intra-orales (et monitorer les traitements orthodontiques pour DentalMonitoring®). Consultez votre PS et/ou les consignes d'utilisation avant de les utiliser. DentalMonitoring® est un dispositif médical (en Europe uniquement), enregistré en tant que tel et portant la marque CE. Les simulations de Vision sont générées par intelligence artificielle, elles ne sont pas contractuelles et peuvent différer des résultats finaux du traitement du patient. La disponibilité des produits, leurs revendications et leur statut peuvent varier d'un pays à l'autre en fonction des réglementations locales. Contactez votre représentant local pour de plus amples informations.



leur évite d'avoir des réflexes nauséeux. Nous ne travaillons plus qu'avec une caméra numérique pour faire des empreintes, ce qui est quand même le plus simple avec des enfants. » Après quoi, l'équipe imprime ses modèles en 3D. « C'est beaucoup plus rapide et très agréable de travailler dans un cabinet qui dispose d'un matériel aussi récent », s'enthousiasme l'assistante dentaire pour qui les journées filent à la vitesse de la lumière.

Un goût pour la pédagogie

« Je commence par installer le poste de travail pour que tout soit prêt quand le praticien arrive. Puis, tout au long de la journée, je l'assiste. » Véritable couteau suisse, Margaux présente également les devis, et, quand la secrétaire n'est pas disponible, gère les tâches administratives et répond au téléphone. Mais, « les patients n'étant pas toujours évidents à gérer à l'autre bout du fil », cette partie-là est loin d'être sa favorite. Ce qu'elle aime par-dessus tout, c'est « travailler à quatre mains au fauteuil et expliquer le brossage de dents aux patients ». En effet, « l'orthodontie ne peut pas fonctionner s'il n'y a pas une bonne hygiène derrière », insiste celle qui passe également beaucoup de temps à rassurer des parents anxieux. « Ils posent énormément de questions pour savoir ce qu'on fait à leurs enfants, ce qui est normal. Bien sûr, nous prenons le soin de répondre à toutes leurs interrogations, que ce soit en début de traitement ou en cours. »

Ses conseils aux praticiens

- La communication est la clé du succès : « Il ne faut surtout pas qu'il y ait des non-dits dans une équipe. Si quelque chose vous gêne, parlez-en immédiatement avec la personne concernée. Si quelque chose, vous plaît, pensez également à l'exprimer. »
- Être sur la même longueur d'onde avec son équipe : « Si un praticien a envie de développer son activité au maximum en étant à la pointe de la technologie, il est important que son assistante puisse suivre et soit dans une démarche d'apprentissage. S'il veut suivre des formations, il faut que l'assistante puisse l'accompagner pour être au niveau. »

« À mon âge, c'est formidable de pouvoir accéder à une formation d'assistante en ODF. »

Des journées très denses donc pour Margaux, qui travaille en journée continue quatre jours par semaine. « Nous n'avons qu'une demi-heure de pause entre midi et deux afin de pouvoir recevoir le plus de jeunes possible et ne pas leur faire louper l'école. » Aussi soutenu soit-il, ce rythme lui convient très bien. « Je suis dans ma bulle et j'enchaîne dans ma lancée », explique-t-elle, ravie d'avoir un jour de plus à consacrer à ses hobbies. « J'aime bien le sport collectif, je pratique le volley pour me défouler mais j'apprécie par-dessus tout d'être être tranquille chez moi. Je travaille tellement dans la semaine que j'aime me reposer, mais aussi faire le ménage ! Je suis assez maniaque, j'ai besoin que tout soit bien rangé », s'amuse-t-elle.

Vers plus d'autonomie ?

Ainsi, Margaux mène aujourd'hui une vie paisible et bien rythmée, axée autour d'une ambition : décrocher son diplôme d'assistante dentaire en ODF et continuer à évoluer dans son cabinet actuel puisque tout s'y passe si bien. « Je ne me vois vraiment pas ailleurs », s'enthousiasme l'assistante qui compte ensuite enchaîner les formations, notamment sur la déglutition et le brossage. « J'aimerais en savoir plus sur les conséquences pour la bouche d'une mauvaise déglutition afin de pouvoir expliquer tout ça avec des mots simples aux enfants. » Et plus tard, pourquoi ne pas tenter de passer un diplôme d'hygiéniste ? Si toutefois la profession venait à être créée en France... « On en parle beaucoup en ce moment. Cela me permettrait d'accomplir des détartrages rapides et de faire gagner du temps aux patients et aux praticiens. Je serai alors moi-même beaucoup plus autonome. J'aimerais vraiment pouvoir évoluer dans ce sens-là. » Espérons pour la jeune femme qu'Olivier Véran se décide enfin à trancher sur la question.



Les praticiens dentaires font leur cinéma

LES CABINETS DENTAIRES
INSPIRENT LE SEPTIÈME
ART... POUR LE MEILLEUR
ET POUR LE PIRE. TOUR
D'HORIZON EN NEUF FILMS.

PAR AUDREY BUSSIÈRE

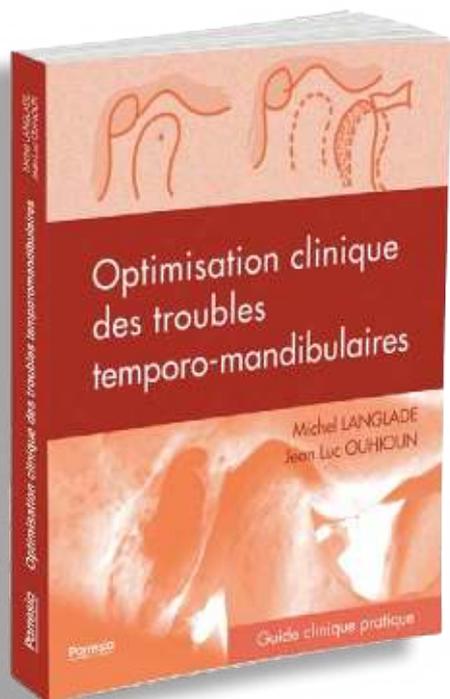
Il y a peu à parier que des floppées de vocations d'orthodontiste et de chirurgien-dentiste soient nées à la sortie d'une salle obscure, tant la représentation de la profession au cinéma est (généralement) peu reluisante.

Le Dr Antoine Richet acquiesce. Cinéphile et étudiant à l'école dentaire de Clermont-Ferrand, il fréquente assidûment les cinémas locaux et y rencontre celui qui deviendra son directeur de thèse. Thèse qu'il consacre, tout →

Optimisation clinique des troubles temporo-mandibulaires

Collection Guide clinique pratique

Michel LANGLADE & Jean Luc OUHIOUN



Opter pour un choix thérapeutique multi-disciplinaire

- 📌 Une synthèse clinique pour approcher les traitements variés des troubles temporo-mandibulaires complexes en équipe pluridisciplinaire.
- 📌 Un livre illustré de nombreux cas cliniques didactiques pour guider le praticien dans son diagnostic et ses choix thérapeutiques.
- 📌 L'alliance de deux auteurs expérimentés et reconnus par les plus grandes sociétés savantes françaises et américaines.

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

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

Librairie Garancière

Bon de commande « Optimisation clinique des TTM »

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

Parresia

Bâtiment Regus
17, rue de la Vanne
92120 Montrouge

@ : contact-librairie.garanciere@parresia.fr

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code postal : | | | | |

Ville :

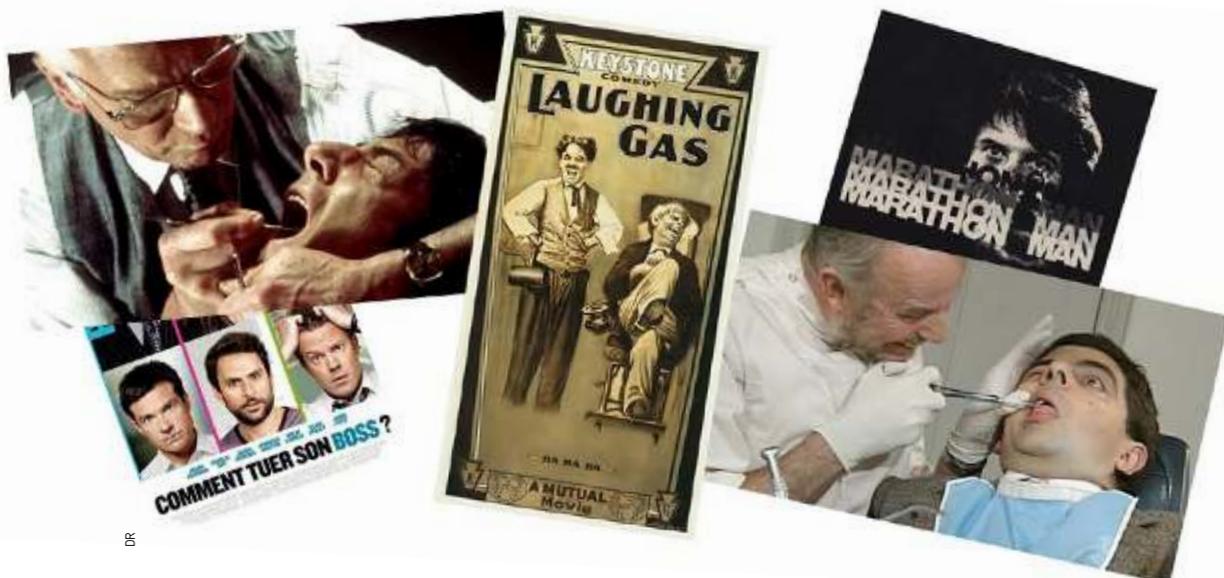
Tél. : | | | | | | | | | |

Email * :

« Optimisation clinique des TTM » 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
- Je souhaite recevoir une facture
- Je souhaite recevoir la newsletter Librairie Garancière

* Champs obligatoire



DK

naturellement, en 2002 aux représentations des praticiens dentaires dans le septième art. « À partir des années 2000, il me semble que l'image du dentiste devient un peu plus positive », analyse-t-il. Sans pour autant revêtir la cape de super-héros, la profession joue le rôle d'indicateur de stabilité. Par exemple en l'an 2000 dans *Mon voisin le tueur* de Jonathan Lynn, Matthew Perry campe un praticien canadien à la vie bien tranquille dont la routine se trouve chamboulée par l'installation d'un nouveau voisin bien dérangeant...

Plus amusant: trois ans plus tard, le dentiste de dessin animé du *Monde de Nemo* suscitera les réactions indignées du public en raison de son hygiène douteuse dans une scène où il passe des toilettes à la bouche du patient sans passer par la case « savon ».

Trois visages

Le Dr Marc-Gérald Choukroun, orthodontiste formé à la psychanalyse et titulaire d'une maîtrise de psychologie, a identifié trois représentations récurrentes de la figure du dentiste au cinéma.

1- Premier champ sémantique: l'image sociale de la richesse. L'art dentaire est utilisé pour indiquer que le personnage est quelqu'un qui a trouvé un bon créneau pour gagner beaucoup d'argent, et qu'il a bien réussi dans sa vie. Dans *Les Visiteurs*, Béatrice de Montmirail (Valérie Lemerrier), aristocrate déchue de sa fortune est mariée à un dentiste, ce qui lui permet de continuer à vivre dans l'aisance. S'il n'a aucun titre de noblesse, Jean-Pierre Goulard offre au moins à sa femme un niveau de vie à sa hauteur.

2- Le sadisme. Il est indéniable que beaucoup de personnes ont vécu de mauvaises expériences sur le fauteuil. Lorsque le patient-spectateur choisit par exemple de regarder le film d'horreur *The Dentist* de Brian Yuzna (1996), un mécanisme de projection (de sa phobie) s'instaure: « Ce n'est pas moi qui suis craintif, mais l'autre qui est sadique, explique le Dr Choukroun. C'est le principe du bouc émissaire. Pour comprendre, il faut remonter jusqu'au rôle symbolique de la bouche, première étape dans le développement du rapport à l'autre. Le plaisir que ressent d'abord le nourrisson en tétant le sein de sa mère est vite contrarié par une frustration au moment du sevrage. Toute la dépendance de l'individu à



iStockphoto - кирилл полещенко

Mister Bean ou Charlot bien avant lui ont su saisir l'opportunité de dédramatiser les consultations.



l'autre s'exprime alors dans une ambivalence entre l'amour et la haine. Au-delà d'une réalité physique bannie par les produits anesthésiques, le patient a peur de retrouver cette émotion violente réfugiée dans son inconscient. On le constate tous les jours dans nos cabinets lorsqu'un patient commence à gémir alors que nous n'avons touché que sa gencive. »

3-L'arracheur de dents. Enfin, le cinéma joue aussi, bien que moins fréquemment que dans la peinture, sur l'image historique de l'arracheur de dents. « Cette allégorie joue sur l'inconscient collectif du bonhomme qui arrache les dents sur la place publique. Ce n'est finalement qu'au XVII^e siècle que le soin dentaire a commencé, et la mise en œuvre véritable ne date que du XVIII^e siècle. Le livre de Pierre Fauchard, Le chirurgien-dentiste ou traité des dents reste proche du soin d'aujourd'hui », note le Dr Choukroun. Dans *Les Visiteurs*, là encore, les chicots de Jacquouille la Fripouille (Christian Clavier) cristallisent le poids des siècles quand celui-ci se retrouve sur le fauteuil du mari de la descendante de Frénégonde. Avant de découvrir « l'antidote contre le pourrissement » (merci la pâte à dent!).

Is it safe?

Certes, dans le passé, des générations de patients ont pu vivre des scènes très traumatisantes dans un cabinet dentaire. « Il fut un temps – pas si lointain – où l'on pouvait attacher les enfants récalcitrants, leur mettre des claques », rappelle le Dr Choukroun. Qu'auront-ils alors ressenti face à la scène anthologique de torture de *Marathon Man* (John Schlesinger, 1976) ? Laurence Olivier met tout son talent au service de son rôle de dentiste nazi tortionnaire. « Ce

film a d'autant plus d'impact qu'il imprime une réalité pour certaines personnes, laquelle se trouve démultipliée. Car la douleur est doublée du sadisme fantasmé du "praticien". La manifestation du souvenir du trauma se trouve ainsi légitimée. »

Mais lorsque le sadisme du dentiste ou la douleur du patient sont tournés à la dérision, cela donne de mémorables scènes de comédies. *Mister Bean* ou *Charlot* bien avant lui ont su saisir l'opportunité de dédramatiser les douloureuses consultations. « Comme la situation dentaire, potentiellement dangereuse, n'a finalement pas de conséquence fâcheuse, on peut s'identifier à la personne sur le fauteuil », décrypte encore le Dr Choukroun. Et donc se laisser aller au rire. *La petite boutique des horreurs* (dans sa version de 1986 par Franck Oz) mélange allègrement les genres dans une horrifique comédie musicale. Les jouissives confidences sadiques chantées par l'irrésistible Steve Martin (le dentiste), n'ont d'égaux que son duo avec Bill Murray dans le rôle du patient masochiste. Ici, on joue, tout en musicalité, à se faire mal et à avoir mal... pour de faux. Le dentiste est sadique, il le danse et le chante et haut et fort, au plus grand plaisir de son patient masochiste. Dans *Comment tuer son boss* de Seth Gordon (2011), Jennifer Aniston porte la blouse blanche (de préférence ouverte, avec rien en dessous) s'amusant à l'envi à détourner la problématique du harcèlement sexuel (pour une fois, la femme a le pouvoir et est la harceuse). Le dentiste est une femme, l'assistant un homme. On échange les rôles et au passage, on révèle une réalité sociétale : de plus en plus de femmes embrassent cette profession, et de plus en plus d'hommes osent devenir assistants dentaires. ●

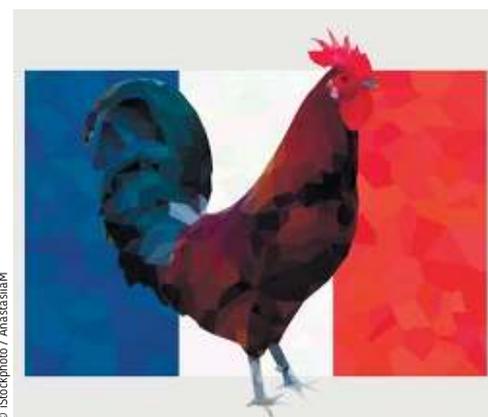
FRENCH TECH

CRÉATION DE LA CHAIRE « PACA DENTAL » ET LANCEMENT D'UNE NOUVELLE USINE « 4.0 »

Biotech Dental et l'université d'Aix-Marseille (AMU), via le Laboratoire de biomécanique appliquée et l'École de médecine dentaire de la faculté des sciences médicales et paramédicales, se sont associés pour créer la chaire « Paca Dental », pour une durée initiale de cinq ans.

Lancée le 2 juin 2021, cette chaire permet de fédérer les potentiels de recherche et développement autour de la plateforme biomécanique et médicale LBA-CERC sur l'Homme Virtuel et de l'école de médecine dentaire pour développer des solutions technologiques afin d'offrir une expertise scientifique et technique sur la problématique des dispositifs médicaux implantables,

notamment en chirurgie dentaire et maxillo-faciale, en implantologie et en orthodontie. Pour Biotech Dental, qui investit massivement en R & D depuis plus de trente ans, cette chaire permet de renforcer son ancrage sur le sol français afin de continuer à développer ses dispositifs médicaux dans l'Hexagone. L'entreprise a également décidé de renforcer son ancrage local dans la



© Stockphoto / AnasasiakM

French tech

fabrication et s'apprête pour ce faire à construire une nouvelle usine « 4.0 », « la plus importante européenne de son secteur ». Avec 15 millions d'euros d'investissement, elle sera dotée de robots dernière génération et de technologies d'impression 3D afin de produire sur-mesure ses prothèses et aligneurs. ●

Abonnez-vous!

Une publication
Parresia

Renvoyez ce bulletin d'abonnement accompagné de votre règlement à : Orthophile, Service abonnements, CS 60020, 92245 MALAKOFF CEDEX
Mail : parresia.abo@mag66.com
Tél. : 01 40 92 70 58

- OUI, JE M'ABONNE**
- Un an, version papier + web 159 €
- Deux ans, version papier + web 288 €

Mme M
Nom : Prénom :
Société :
Fonction :
Adresse :
Code postal : Ville :
Pays : Téléphone :
Mail :
Indispensable pour recevoir vos codes d'accès

JE RÈGLE PAR

- Chèque bancaire à l'ordre de Parresia
- Carte bancaire
N°
Expire le :
Clé :
(3 chiffres au dos de la carte)
Une facture acquittée vous sera envoyée

Date et signature :

5 numéros par an
+ la version digitale
+ la **nouvelle offre web /dentaire365/**

Conformément à la loi « Informatique et Libertés » du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux données personnelles vous concernant. Par notre intermédiaire, vous pouvez être amené à recevoir des propositions d'autres sociétés. Si vous ne le souhaitez pas, il suffit de nous écrire (Orthophile, Service abonnements, CS 60020, 92245 MALAKOFF CEDEX) en nous indiquant vos nom, prénom et adresse.

Vous pouvez aussi vous abonner en ligne sur
abos.parresia.fr

Agenda

OCTOBRE

Mécaniques autoligaturantes et minivis : des protocoles simples aux protocoles avancés

2 octobre 2021, Paris

Intervenant : Dr. S. Ellouze

Contact : Service inscriptions Ormco

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

La révolution Damon Ultima

3 octobre 2021, Paris

Intervenant : Dr. S. Ellouze

Contact : Service inscriptions Ormco

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

Initiation à

l'Education Fonctionnelle

3 et 4 octobre 2021, Paris

De 9h à 17h30

Intervenants : Dr Florence De

Brauwere, Dr Jean-Jacques Vallée, M.

Claude Lévy

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/ef-031021

3w : orthoplus.fr

La compliance du patient

7 octobre 2021, Paris

De 9h à 17h30

Intervenant : Dr François-

Xavier Caussade

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/ef-071021

3w : orthoplus.fr

Soirée d'informations

Concept Carriere

7 octobre 2021 (visio)

De 20h à 21h

Intervenant : Dr Olivier Setbon

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/carriere-071021

3w : orthoplus.fr

Certification Invisalign

7 et 8 octobre 2021

Lieu à confirmer

Intervenant : Dr Julien Godenèche

Service Client : 08 05 54 30 78

Le système Damon : la maîtrise (cours avancé)

9 et 10 octobre 2021, Paris

Intervenant : Dr B. Nourry

Contact : Service inscriptions Ormco

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

Découvrez la méthode Bonner, pour une prise en charge complète et définitive des maladies parodontales

11, 12 et 13 octobre 2021

+ 13 octobre 2022

Paris

18, 19 et 20 octobre 2021

+ 20 octobre 2022

Toulouse

13 rue du Général Mocquery,

37550 Saint-Avertin

T : 01 49 61 41 41

@ : info@sdsc.fr

3w : <https://www.facebook.com/societedescendres>

3w : www.sdsc.fr

Spark Academy -

Cours In-Office

14 octobre 2021, Marseille

Intervenants : Drs. S. Dahan

& N. Boissi

Contact : Service inscriptions Ormco

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

Spark Academy -

Cours In-Office

18 novembre 2021,

Lessines (Belgique)

Intervenants : Dr. P. Van Steenberghe

Contact : Service inscriptions Ormco

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

Série de formations approfondies Orthocaps®

29 octobre 2021

(Webinaire)

Intervenant : Dr Khan

Contact : Orthocaps®

Tél. : +49 (0) 2385 92190

3w : orthocaps.fr

@ : info@orthocaps.de

NOVEMBRE

Formation Certifiante en ligne au

Système Orthocaps®

11 novembre 2021

Webinaire

Intervenant : Dr Khan

Contact : Orthocaps®

Tél. : +49 (0) 2385 92190

3w : orthocaps.fr

@ : info@orthocaps.de

Série de formations

approfondies Orthocaps®

19 novembre 2021 (Webinaire)

Intervenant : Dr Khan

Contact : Orthocaps®

Tél. : +49 (0) 2385 92190

3w : orthocaps.fr

@ : info@orthocaps.de

Minivis Vector :

apprendre en 2 jours

à simplifier vos

traitements d'orthodontie

(cours in-office)

26 et 27 novembre 2021,

Tunis

Intervenant : Dr. S. Ellouze

Contact : Maria Castagnetta

@ : maria.castagnetta@ormco.com

3w : skanderellouze.com/cours-in-office

Formation in office

Concept Carriere

30 novembre 2021,

Villepinte

De 10h à 18h

Intervenant : Dr Olivier Setbon

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/carriere-301121

3w : orthoplus.fr



Agenda

DECEMBRE

Le système Damon : cours in-office

2 décembre 2021, Paris
Intervenant : Dr. J. Y. Assor
Contact : Service inscriptions Ormco
Tél. : 02 40 86 76 79
@ : contact@seminairesormco.com
3w : ormco.fr

Soirée d'informations Education Fonctionnelle

2 décembre 2021
(visio)
De 20h à 21h
Intervenant : Dr Olivier Lenoble
Inscriptions : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/ef-021221
3w : orthoplus.fr

Prise en charge du très jeune enfant en Education Fonctionnelle

2 décembre 2021
(visio)
De 10h à 16h30
Intervenant : Dr Jean-Jacques Vallée
Inscriptions : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/ef-021221p
3w : orthoplus.fr

Spark Academy : les principes de la biomécanique par aligneurs appliqués à l'orthodontie quotidienne (cours pour utilisateurs d'aligneurs)

4 et 5 décembre 2021,
Paris
Intervenants : Drs. S. Dahan
& N. Boissi
Contact : Service inscriptions Ormco
Tél. : 02 40 86 76 79
@ : contact@seminairesormco.com
3w : ormco.fr

Cours TGO / GET Spécial Internes

5 décembre 2021,
Paris
Intervenants : Pr Michel LE GALL -
Dr. Stefano Troiani - DR. Geserick
Contact : Isabelle Mauriange
Tél. : 07 89 24 61 68
@ : isabelle.mauriange@gc.dental
3w : gcorthodontics.eu

La journée clinique des utilisateurs Orthocaps

6 décembre 2021
Formation Approfondie Orthocaps,
Etudes de cas, réponses aux questions
des utilisateurs avec choix des sujets
à aborder
Lieu : Hôtel Marriott- Paris
Contact et inscriptions : seminaires@rmoeurope.com
Tél. : 03 88 40 67 30

Découvrez la méthode Bonner, pour une prise en charge complète et définitive des maladies parodontales

6, 7 et 8 décembre 2021
+ 8 décembre 2022
Nice
13 rue du Général Mocquery,
37550 Saint-Avertin
Tél. : 01 49 61 41 41
@ : info@sd.fr
3w : <https://www.facebook.com/societedescendres>
3w : sd.fr

L'apport de l'hypnose en EF

9 décembre 2021, Paris
De 9h à 17h30
Intervenant : Dr Catherine Martin
Inscriptions : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/ef-091221
3w : orthoplus.fr

Certification Invisalign

9 et 10 décembre 2021, Paris
Intervenant : Dr Anne-Marie Scortecchi
Service Client : 08 05 54 30 78

Série de formations approfondies Orthocaps®

10 décembre 2021 (Webinaire)
Intervenant : Dr Khan
Contact : Orthocaps®
Tél. : +49 (0) 2385 92190
3w : orthocaps.fr
@ : info@orthocaps.de

Power2Reason International Symposium

10 décembre 2021, Nice
Intervenants : Prof. Dr Jonathan
Sandler, Dr Guido Sampermans,
Dr Dan Bills, Dr Paolo Manzo,
Contact : Mme Evelyne Rouchon
Tél. : 03 89 66 94 84
@ : erouchon@americanortho.com
3w : americanortho.com

Le système Damon (cours d'initiation)

11 et 12 décembre 2021, Paris
Intervenant : Dr. F. Chevalier
Contact : Service inscriptions Ormco
Tél. : 02 40 86 76 79
@ : contact@seminairesormco.com
3w : ormco.fr

Spark Academy : réussir vos traitements par aligneurs avec des protocoles minivis (cours avancé)

11 et 12 décembre 2021, Paris
Intervenant : Dr. S. Ellouze
Contact : Service inscriptions Ormco
Tél. : 02 40 86 76 79
@ : contact@seminairesormco.com
3w : ormco.fr

Atelier Assistant(e)s en Education Fonctionnelle

13 décembre 2021, Paris
De 9h à 17h30
Intervenant : Mme Laura Renouvel
Contact : M. Claude Levy
Inscriptions : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/ef-131221
3w : orthoplus.fr

ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

dentaire365.fr



Agenda

**Soirée découverte
thermoformage - Présentation
des produits Erkodent**

13 décembre 2021 (visio)
De 20h à 21h
Inscriptions : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/thermo-131221
3w : orthoplus.fr

**Formation Certifiante en ligne
au Système Orthocaps®**

13 décembre 2021 Webinaire
Intervenant : Dr Khan
Contact : Orthocaps®
Tél. : +49 (0) 2385 92190
3w : orthocaps.fr
@ : info@orthocaps.de

**Atelier Posture et
Education Fonctionnelle**

16 décembre 2021, Paris
De 9h à 17h30
Intervenant : M. Frédéric Vanpouille

Inscriptions : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/ef-161221
3w : orthoplus.fr

**Ultima : la dernière génération
du système Damon**

16 décembre 2021
(Webinaire)
Intervenant : Dr Patrick Enjalran
Contact : Service inscriptions Ormco
Tél. : 02 40 86 76 79
@ : contact@seminairesormco.com
3w : ormco.fr

**Soirée d'informations sur le
Palatal Expander**

16 décembre 2021
De 19h à 21h (visio)
Intervenants : Dr
Laurence Hernandez-Everaet
Inscriptions : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/palatal-161221
3w : orthoplus.fr

ORTHOPHILE
mieux manager son cabinet d'orthodontie
dentaire365.fr

**Le système Damon
(cours d'initiation)**

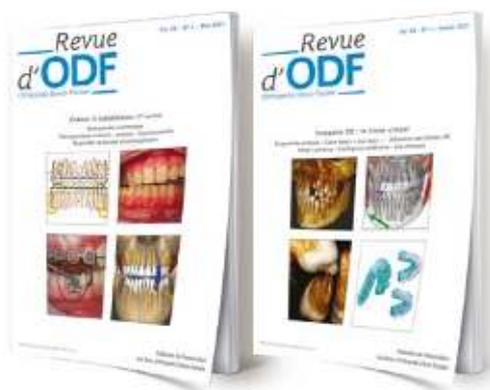
Les 18 et 19 décembre 2021,
Lyon
Intervenant : Dr. F. Chevalier
Contact : Service inscriptions Ormco
Tél. : 02 40 86 76 79
@ : contact@seminairesormco.com
3w : ormco.fr
JANVIER 2022

Cours TGO

16 et 17 janvier 2022, Marseille
Intervenant : Pr Michel Le Gall
Contact : Isabelle Mauriange
Tél. : 07 89 24 61 68
@ : isabelle.mauriange@gc.dental
3w : gcorthodontics.eu

Revue d'ODF

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.

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.

BULLETIN À RETOURNER : PARRESIA
SERVICE ABONNEMENT RODF / CS 60020 • 92245 MALAKOFF CEDEX
E-mail : parresia.abo@mag66.com

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 2021	INDIVIDUELS/INSTITUTIONS			MEMBRES DE L'ARODF (sur justificatif)		
	Papier et Électr. + Accès Archives (numériques)	Électronique + Accès Archives (numériques)	Papier seul	Papier et Électr. + Accès Archives (numériques)	Électronique + Accès Archives (numériques)	Papier seul
France +U.E.*	<input type="checkbox"/> 323 €	<input type="checkbox"/> 273 €	<input type="checkbox"/> 273 €	<input type="checkbox"/> 252 €	<input type="checkbox"/> 213 €	<input type="checkbox"/> 213 €
Reste du Monde	<input type="checkbox"/> 343 €	<input type="checkbox"/> 273 €	<input type="checkbox"/> 293 €	<input type="checkbox"/> 267 €	<input type="checkbox"/> 213 €	<input type="checkbox"/> 231 €

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

→ NOUVEAUTÉ 2021 :
Tout abonnement à une offre comprenant la version numérique vous donnera accès à l'ensemble des archives (1967 à 2019).

Je m'abonne : je reporte le prix de l'abonnement dans la case ci-contre

..... €

Paiement : Chèque joint (à l'ordre de PARRESIA)

Date : / / Signature : →

Si le concept de « cygne noir » du philosophe Nassim Nicholas Taleb a permis d'expliquer – et même, selon certains, de prédire – la crise financière de 2008, on peut également s'en servir pour réfléchir à notre pratique quotidienne de chef d'entreprise de santé.

Croisant uniquement des cygnes blancs, et sans témoignage de l'existence de cygnes d'une autre couleur, l'expérience cognitive a poussé à affirmer avec conviction « Tous les cygnes sont blancs ». Une conviction ancrée chez les Européens avant qu'ils ne découvrent en Australie de superbes cygnes... noirs. Imaginons la surprise éprouvée à l'époque!

Cette histoire qui inspire le titre du célèbre ouvrage éponyme démontre que ce n'est pas parce que nous n'avons jamais observé un événement qu'il doit être tenu pour impossible. On en retient que les individus trop sûrs de leurs connaissances sont incapables d'appréhender les événements inhabituels, les fameux « cygnes noirs »).

En alertant le monde de l'impact énorme d'événements extrêmement rares et imprévisibles, Taleb a transposé sa réflexion dans pratiquement tous les aspects de la vie: de l'éducation des enfants à la finance internationale. À la fois guide pratique pour les décideurs politiques et réflexion philosophique intime, il affirme qu'il vaut mieux être conscient de ce que l'on ne sait pas... que certain de ce que l'on sait.

Les cygnes noirs sont des bouleversements négatifs ou positifs (le pire n'est pas toujours certain !).



MANAGEMENT

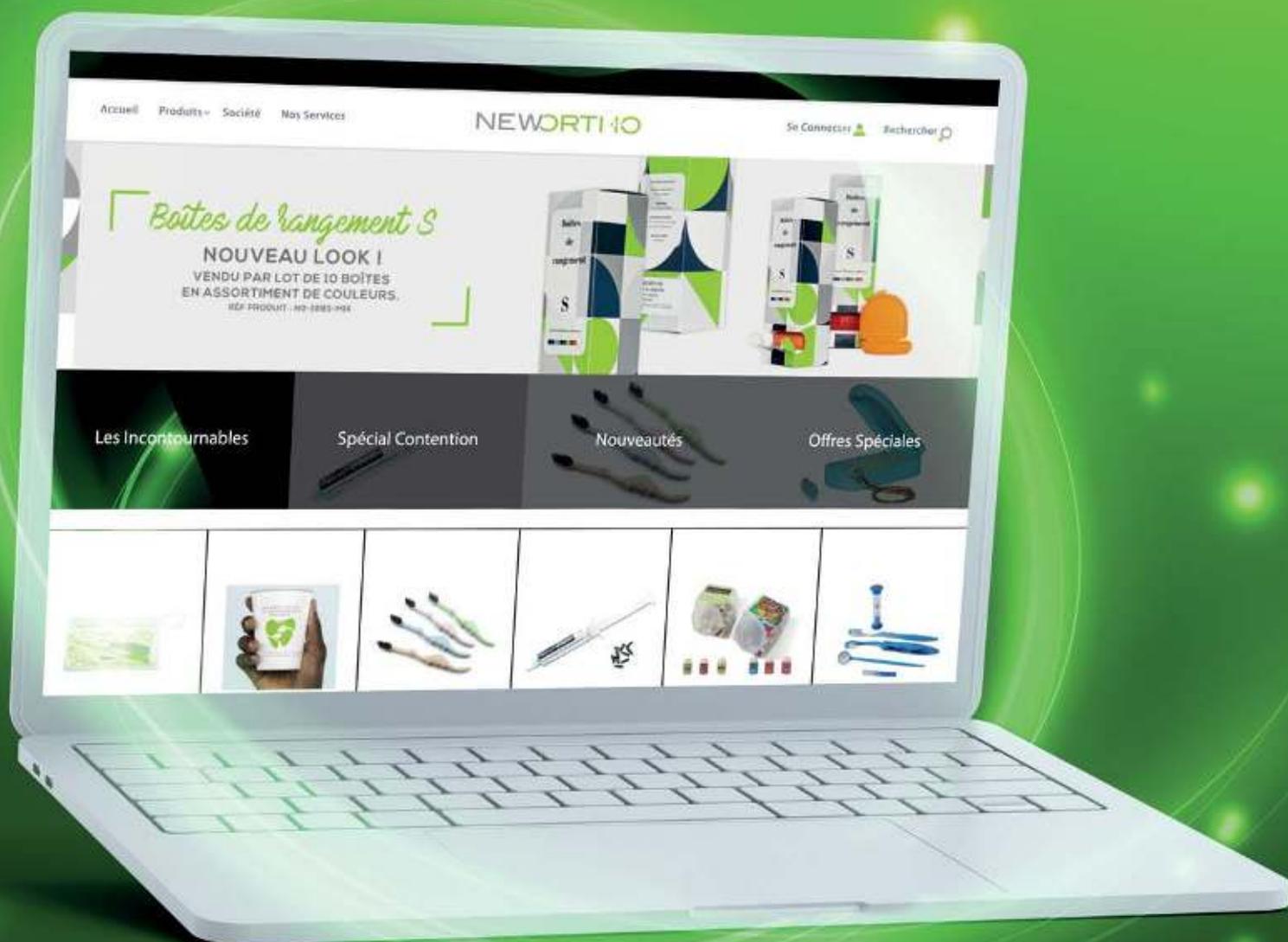
Avez-vous déjà vu un cygne noir ?

Publié en 2007, son livre remet en cause notre rapport classique à la connaissance (pour les prises de décisions managériales, pas pour les consensus scientifiques et médicaux) et expose avec une grande précision les biais psychologiques et cognitifs à l'œuvre lorsque nous tentons d'anticiper et de prédire l'avenir.

Les cygnes noirs de Taleb sont des bouleversements négatifs ou positifs (le pire n'est pas toujours certain!) qui, parce qu'ils sont tenus pour improbables, sont susceptibles d'avoir de très fortes conséquences. Par définition, il est impossible d'anticiper ce genre d'événements, mais nous pouvons néanmoins limiter leur impact. Le risque étant que la plupart d'entre nous, et tout particulièrement les experts, surestiment leurs capacités à modéliser et à attribuer des statistiques de prédictibilité à des situations non encore advenues... démultipliant ainsi les effets néfastes des « cygnes noirs ».

Pour la rentrée, on se replonge dans ce « classique » de la littérature philosophique et managériale pour remettre en cause notre rapport au hasard et à la connaissance (sévèrement mis à mal avec les événements récents).

L'ENSEMBLE DE NOTRE GAMME DE PRODUITS DISPONIBLE SUR NOTRE SITE !



Commandez en quelques clics vos produits

www.new-ortho.fr*

Passez aussi votre commande par téléphone ou par e-mail



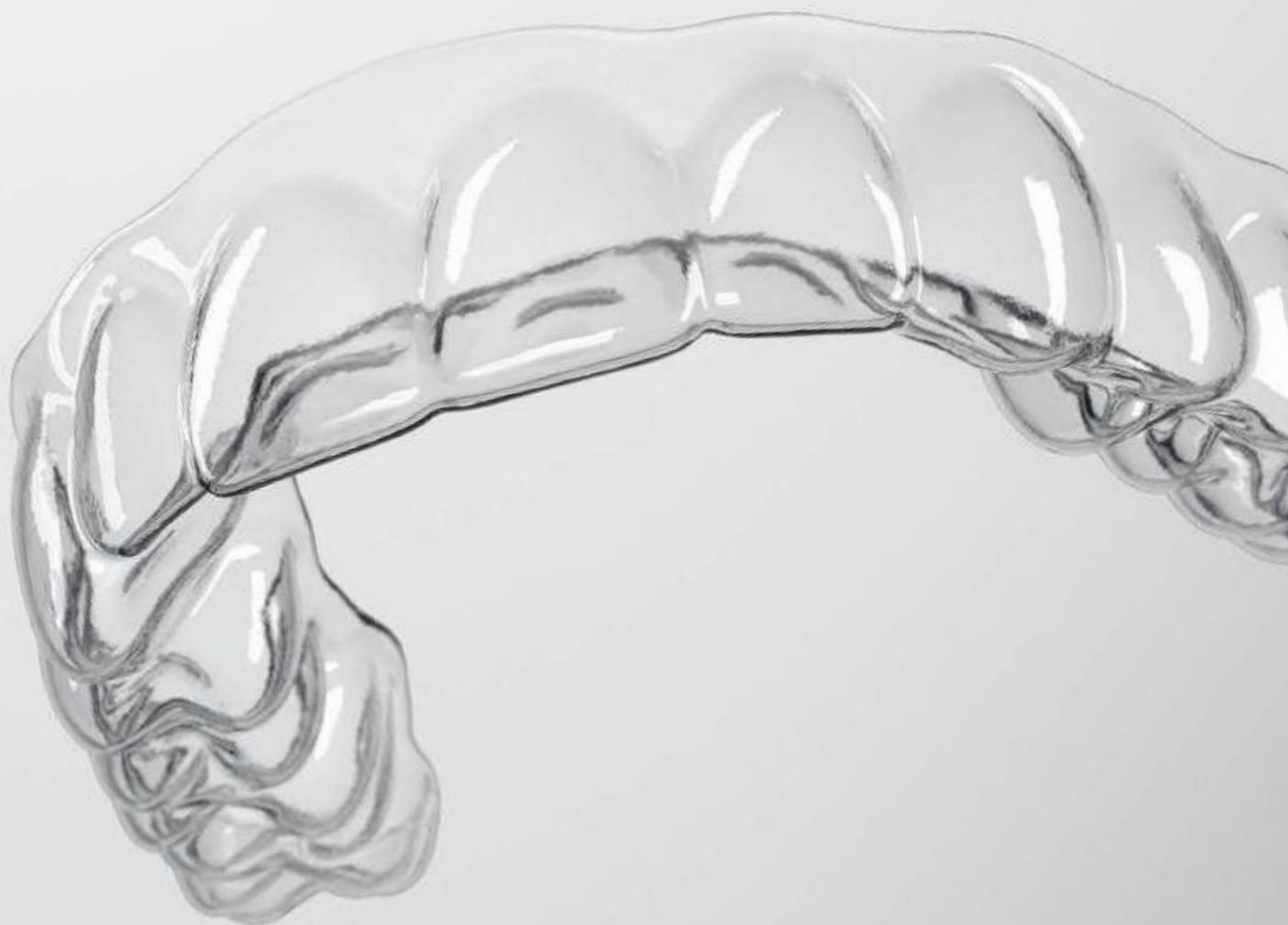
04 93 46 66 67



commande@new-ortho.fr

*site spécialisé en produits orthodontiques et exclusivement dédié aux professionnels de l'art dentaire.

NEWORTHO



SureSmile® Aligner

Atteignez vos objectifs en toute transparence

Fort de 20 années d'expérience, rien n'est laissé au hasard dans la fabrication des gouttières **SureSmile Aligner**. Le plan de traitement numérique est réalisé par des techniciens de laboratoire expérimentés et la fabrication fait appel aux toutes dernières technologies. Le processus de contrôle strict de qualité permet également de s'assurer que seuls les produits sans défaut quittent notre site de fabrication.

Avec **SureSmile**, Vous prenez les décisions. Nous les concrétisons.

www.dentsplysirona.com/fr-fr

Dispositifs médicaux pour soins dentaires, non remboursé par les organismes d'assurance maladie au titre de la LPP. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice (ou sur l'étiquetage) avant toute utilisation. SureSmile Aligner Indication : logiciel pour soin orthodontique avec acquisition d'image, planification et administration du traitement, suivi des soins et conception du système de gouttière d'alignement sur mesure. Classe/organisme certificateur : Im/CE0123 Fabricant : Orametrix Inc. Rev. 02/2021

Dentsply Sirona France | Immeuble Le Colbert | 7 ter, rue de la Porte de Buc | 78008 Versailles Cédex | Tél : 01 30 97 65 00 | www.dentsplysirona.com