

SOLUTIONS

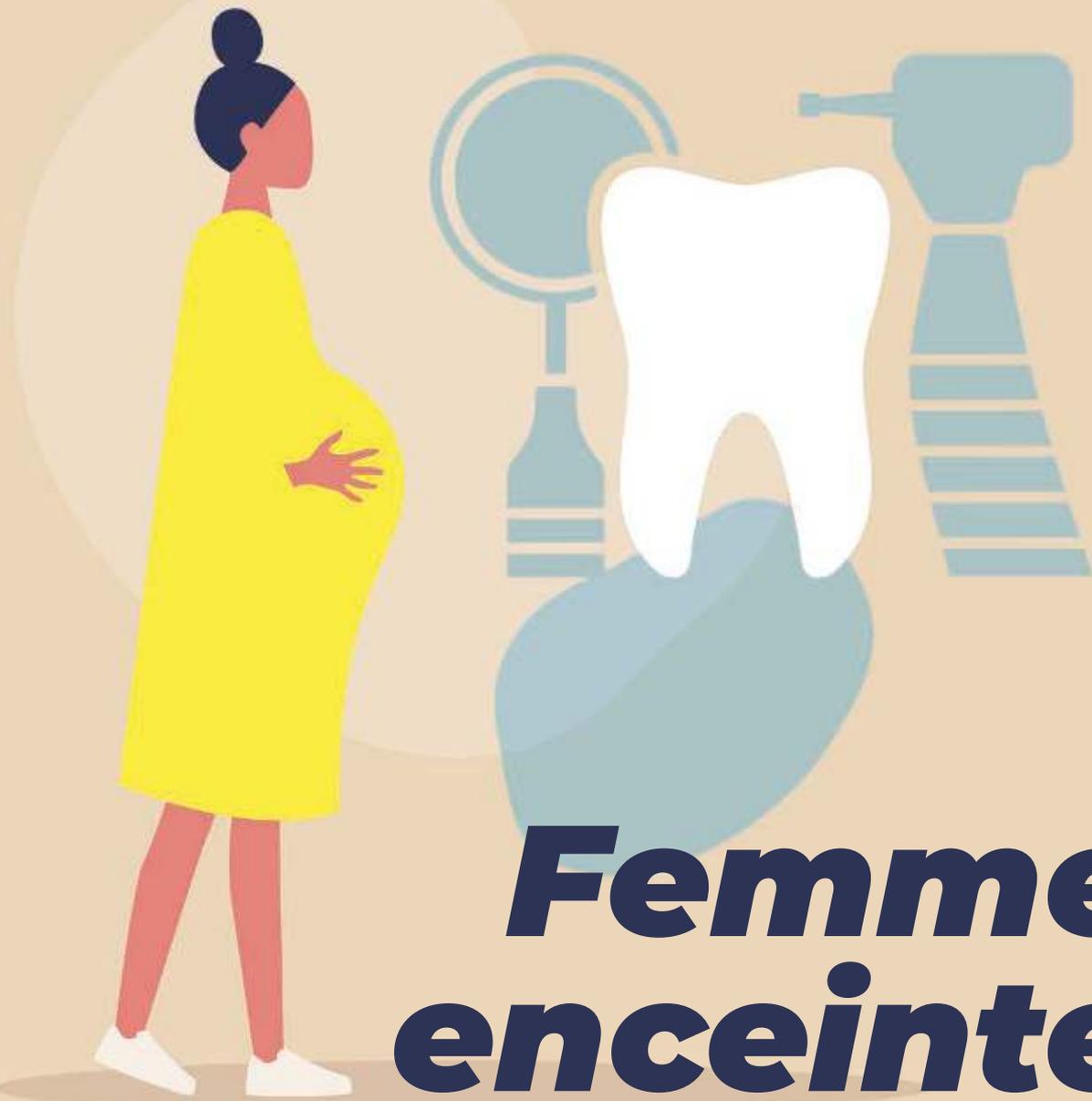
Cabinet dentaire

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

Cas d'école

DR JEAN-PIERRE MONON
(AVIGNON)

« JE VEUX
SUSCITER L'ENVIE
ET LE DÉsir »



Femmes enceintes

Quelle prise en charge bucco-dentaire?

Et aussi : 19 pages de guide pratique

- **Organisation** : Signalétique : les bonnes pratiques
- **Communication** : Ces podcasts qui se diffusent dans la profession
- **Gestion** : 13 conseils pour gérer les impayés

A-dec, Solution

Hygiène, Ergonomie

Découvrez nos innovations exclusives



C
U
p
e

ons innovantes

mie, Organisation...

es pour votre sécurité et votre confort.

Retrouvez-nous
sur le stand ADF
2P01-02

Concept "3ème main"

Une solution mains libres
pour la capture d'aérosols
extra-buccaux

Tablette assistante

(a-dec 545 - 12 o'clock)



a dec[®]
reliablecreativesolutions[™]

www.a-dec.fr ou par téléphone au 0148133738

Les 2 font la paire !

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

Orthodontistes ou omnipraticiens, demandez conseil à nos prothésistes expérimentés !



MY-LIGNER
by Made in Labs

GOUTTIÈRES ORTHODONTIQUES TRANSPARENTES

Indolores, souples et transparentes
Confort de traitement inégalé
Résultat efficace et rapide à un coût maîtrisé



My-Veneers®
by Made in Labs

FACETTES CÉRAMIQUES PELLICULAIRES

Correction de la teinte, la forme et la position
Non invasives et sans préparation
Pose en 2 ou 3 séances seulement



MADE IN LABS
INNOVATION & PERFORMANCE

0 800 11 30 11 Service & appel gratuits

MY-LIGNER®
+ MY-VENEERS®
= **-10%**
sur chaque traitement*

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

L'IDS lance la saison des salons dentaires

L'IDS a bien eu lieu. Enfin! Après un ajournement de six mois l'International Dental Show s'est tenu du 22 au 25 septembre au parc des expositions de Cologne et a lancé la saison des salons dentaires européens.

Mark Stephen Pace, président du conseil d'administration de l'Association de l'industrie dentaire allemande, a souligné que l'événement représentait un nouveau départ pour l'ensemble du secteur. « *L'optimisme est revenu au sein de la famille dentaire internationale* », a-t-il déclaré.

**Du 22 au 25 septembre,
l'IDS a rassemblé
à Cologne 23 000 visiteurs
venus de 114 pays.**

Proposée dans un format hybride inédit – digital, et présentiel sur les 115 000 m² du Koelnmesse –, la grand-messe bisannuelle de l'odontologie mondiale a rassemblé outre-Rhin 23 000 visiteurs venus de 114 pays

et 830 exposants. Nous sommes encore bien loin des chiffres vertigineux de la précédente édition qui avait réuni 160 000 visiteurs en 2019 et pas moins de 2 327 exposants sur une surface totale d'exposition de 170 000 m²...

À titre de comparaison, le Salon de l'agriculture français ne couvre généralement que 40 000 m² ! Mais l'essentiel n'était pas là.

Malgré les restrictions imposées depuis le début de la crise sanitaire, les représentants de l'industrie, les innovateurs et les praticiens de tous horizons ont à nouveau pu se rencontrer, socialiser... Un goût de « vie d'avant » que vous pourrez appréhender dans notre prochain numéro à la faveur du reportage de notre envoyée spéciale. L'ADF ne s'y est pas trompée en intitulant son futur Congrès 2021 : « Souriez, on va se retrouver ! » Ce sera l'occasion de venir rencontrer la toute nouvelle équipe de *Solutions Cabinet dentaire* au Palais des congrès de Paris du mardi 23 au samedi 27 novembre (stand 1P12).

Merci de votre fidélité et bonne lecture!

15 900€
PC INCLUS



**OMNICAM AF
DENTSPLY SIRONA**

OFFRE INCLUANT

- Omnicam AF
- Ordinateur dédié
- Logiciel Connect SW
- Licence Inbox
- Licence STL Export



**JE SOUHAITE ME LANCER
DANS LA CFAO**

OFFRE INCLUANT

- CEREC Omnicam AC
- Usineuse MCX

69 900€

-15 000€
OFFRE RÉPRISE



**5 ANS
DE GARANTIE**

**I-MAX 3D
OWANDY RADIOLOGY**

OFFRE INCLUANT

- Installation et mise en main
- Option 5 ans de garantie capteur & générateur OFFERTE (valeur : 1 200€ TTC)
- Option F.O.V. 12x10 cm OFFERTE (valeur : 4 000€ TTC)



49 900€

**ORTHOPHOS S
DENTSPY SIRONA**

OFFRE INCLUANT

- Installation
- Mise en main
- RCU inclus

**5 ANS
DE GARANTIE**

DÉCOUVREZ L'ENSEMBLE DE NOS OFFRES AUPRÈS DE

ADF 2021

Vivez une nouvelle expérience

**TOUTES VOS SOLUTIONS
SUR UN SEUL STAND !**

1M01A

*Pour plus d'informations, contactez votre conseiller. Packs CEREC avec CEREC Omnicam AC 2.0 ou CEREC Primescan AC 2.0. Indications : Appareil d'empreintes numériques pour fabrication assistée par ordinateur de restaurations dentaires. Classe : I. Omnicam. Indications : Appareil d'empreintes numériques pour fabrication assistée par ordinateur de restaurations dentaires. Classe : I. Sinus Classe IIb. Indications : Poste de traitement pour cabinet dentaire. Fabricant : Sirona Dental Systems GmbH organisme notifié 0123. Dispositif médical réservé aux professionnels de santé, non remboursé par la sécurité sociale au titre de la LPP. I-MAX 3D est de classe IIb fabriqué par Owandy - organisme notifié 0051. Orthophos S. Indications : appareil pour radiologie dentaire. Classe IIb. Fabricant : Sirona Dental Systems GmbH, organisme notifié 0123. Dispositif médical réservé aux professionnels de santé, non remboursé par la sécurité sociale au titre de la LPP.

UN MATÉRIEL À CHANGER ? PROFITEZ DE NOS OFFRES DE REPRISE !

OFFRE DE REPRISE
-8 000€**
 Pack instrumentation offert
 d'une valeur de 1500€***



**FAUTEUIL SINIUS
 DENTSPLY SIRONA**

OFFRE INCLUANT

- Installation
- Mise en main
- 1 révision en fin de première année



**FAUTEUIL INTEGRO
 DENSTPLY SIRONA**

OFFRE INCLUANT

- Installation
- Mise en main
- 1 révision en fin de première année

OFFRE DE REPRISE
-5 000€**
 Pack instrumentation offert
 d'une valeur de 1000€***



**FAUTEUIL TENEO
 DENSTPLY SIRONA**

OFFRE INCLUANT

- Installation
- Mise en main
- 1 révision en fin de première année



OFFRE DE REPRISE
-10 000€**
 Pack Endo OFFERT
 d'une valeur de 3500€***



**FAUTEUIL S210 LR
 AMBIDEXTRE MODULAR STERN WEBER**

OFFRE INCLUANT

- Installation et mise en main
- 1 révision en fin de première année

OFFRE DE REPRISE
-5 000€**



VOTRE CONSEILLER HENRY SCHEIN AU 02 47 68 90 00

OSEZ LA LOCATION

AVEC STEP+

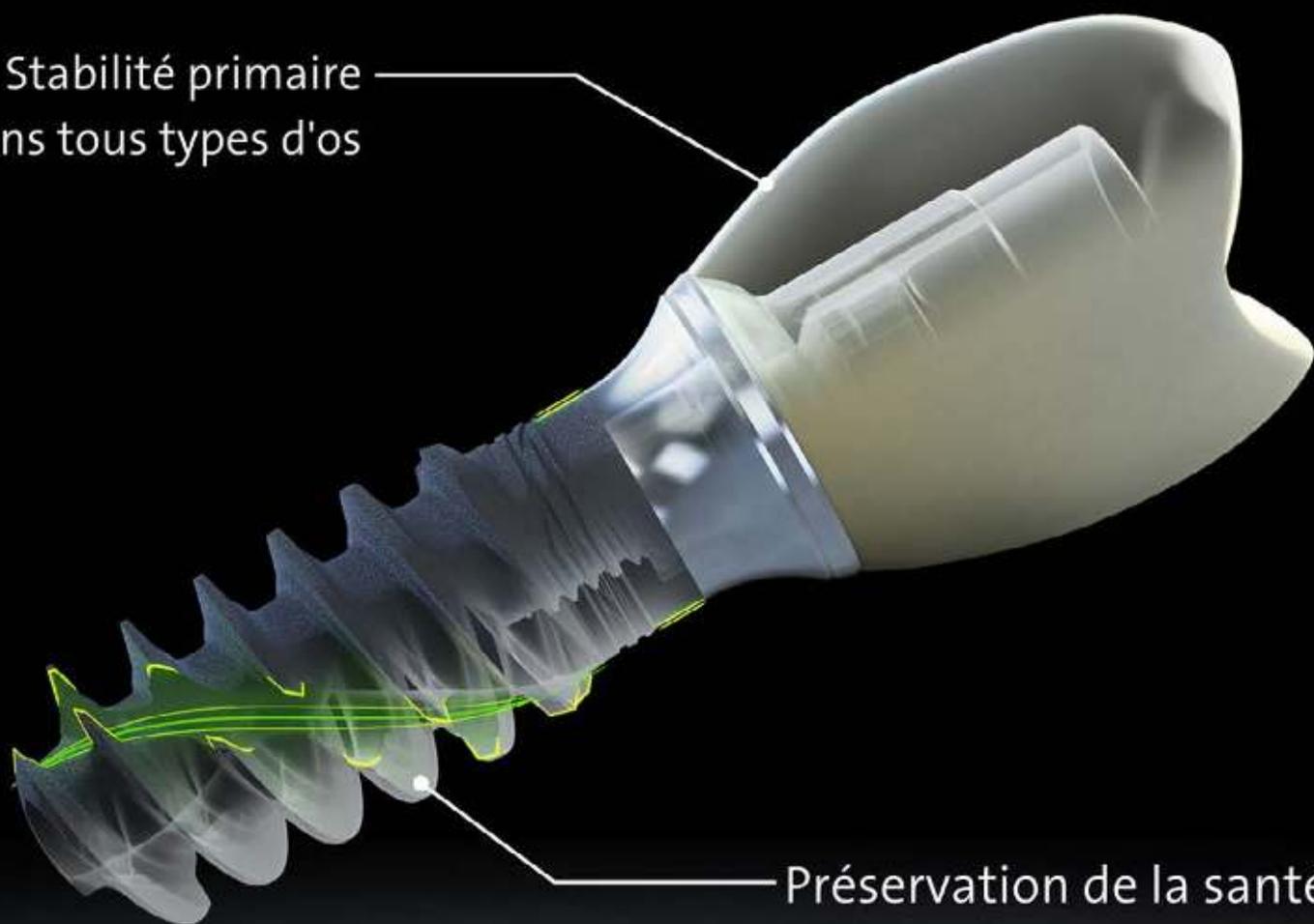
SOLUTION DE LOCATION BY HENRY SCHEIN

*Pour plus d'informations, contactez votre conseiller. Sinius, Intego et Teneo Classe IIb. Indications : Poste de traitement pour cabinet dentaire. Fabricant : Sirona Dental Systems GmbH, organisme notifié 0123. Le dispositif médical pour soins dentaires S210 LR ambidextre est de classe IIa fabriqué par Cefla est de la classe IIb - organisme notifié 0051. Dispositif médical réservé aux professionnels de santé, non remboursé par la sécurité sociale au titre de la LPP. **Offre soumise à conditions, pour tout achat d'un poste de traitement avec une configuration préalable et avec reprise de votre ancien poste de traitement. ***Détails du pack à vérifier avec votre conseiller.

Straumann® TLX

La nouvelle génération d'implants Tissue Level conçue spécifiquement pour les protocoles immédiats.

Stabilité primaire
dans tous types d'os

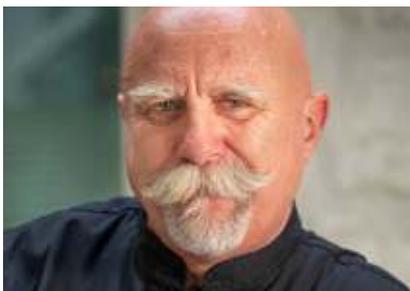


Préservation de la santé
péri-implantaire optimales.

Sommaire

OCTOBRE 2021

Actualités	12
Repérages	20



Cas d'école 36

**« JE VEUX SUSCITER
L'ENVIE ET LE DÉSIR »
DR JEAN-PIERRE MONON
(AVIGNON)**

En couverture 24



**Femmes
enceintes :**
**quelles prise en charge
bucco-dentaire ?**

Chroniques

Edmond BIHNAS	17
Guylaine MASINI	23
Yassine HARRICHANE	46
Catherine ROSSI	70

Guide pratique

ORGANISATION 49

Signalétique : les bonnes pratiques

COMMUNICATION 52

Ces podcasts qui se diffusent dans la profession

MANAGEMENT 56

Comment refuser une augmentation de salaire

GESTION 62

13 conseils pour gérer les impayés

Vie Pro / Vie Perso

CULTURE 66

Le dentiste dans la peinture au fil du temps

Bloc-notes	71
Agenda	72
Abonnement	75
Histoire	76

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.



Directeur de publication
Patrick Bergot

Une publication mensuelle
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
Sonia Belli
Rémy Pascal
Raphaëlle de Tappie
Agnès Taupin

Rédactrice graphiste
Bérengère Ambrosi

Service abonnement
SOLUTIONS
Cabinet dentaire
CS 60020
92245 Malakoff Cedex
Tél. : 01 40 92 70 58
scd@mag66.com
scd@mag66.com
Tarif abonnement :
1 an (10 numéros, 2 hors-séries
et 4 suppléments) : 160 €

Publicité
• Valérie FLANDERS
Responsable publicité dentaire
valerie.flanders@parresia.fr
Tél. : 06 64 65 30 85
• Solenne Dirrig
Chef de publicité
Tél. : 06 80 53 63 33
solenne.dirrig@parresia.fr
• Mathieu LE MOING
Chef de Publicité
mathieu.lemoing@parresia.fr
Tél. : 06 73 99 66 32
• Agnieszka CUPIAL
Assistante Commerciale
agnieszka.cupial@parresia.fr
Tél. : 06 07 07 33 41

Directeur de production
Franck Mangin

Imprimerie
Imprimerie de Champagne
52000 Langres

Dépôt légal à parution :
Octobre 2021

Commission paritaire
1125 T 93542
ISSN 2558-4189
Parresia
17 rue de la Vanne
CS 80068
92 120 Montrouge.

Contributeurs



**Dr Edmond
Binhas**

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



**Rodolphe
Cochet**

Fondateur de Dental RC
Chargé de cours en gestion
des cabinets dentaires
(Universités Paris VII,
Reims et Évrý)



**Dr Yassine
Harichane**

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



**Guylaine
Masini**

Après un MBA en marketing,
Guylaine Masini
a fondé Emy dentaire,
créateur de sites web 100%
personnalisés.



**Dr Xavier
Riaud**

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



**Dr Catherine
Rossi**

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

Vie de la profession**Sept syndicats de santé s'allient contre le remboursement des « aides Covid »**

Dans un communiqué du 21 septembre, l'Union Dentaire et six syndicats de professionnels de santé s'unissent pour dénoncer les demandes de remboursement des aides Dipa.

L'Union Dentaire, accompagnée de syndicats de médecins généralistes libéraux (Union française pour une médecine libre et Fédération des médecins de France), de chirurgiens-dentistes (Fédération des syndicats dentaires libéraux), d'infirmiers (Convergence infirmière et Infin'idels) et de kinésithérapeutes (Alizé) se sont alliés dans un communiqué pour dénoncer la demande de remboursement par l'Assurance maladie des aides Covid-19 au titre du Dipa (Dispositif d'indemnisation de la perte d'activité). « Près de 50 % des professionnels libéraux français et 53 % des chirurgiens-dentistes sont concernés par cette mesure suite à un changement du mode de calcul initialement convenu au printemps 2020 », estime l'Union Dentaire.

« Aides Covid, la double peine »

Intitulé « Aides Covid, la double peine », le communiqué rappelle en préambule la contrainte de plusieurs professions de santé de cesser leur activité, lors du premier confinement en mars 2020. L'Assurance maladie met alors en place un dispositif pour couvrir une partie des charges des cabinets. Cette aide « versée sous forme d'acomptes, prévoyait en fin de période un calcul définitif qui donnerait lieu soit au versement du solde, soit à la récupération d'un éventuel trop-perçu ».

Or l'Assurance maladie demande à de nombreux professionnels de santé de restituer tout ou partie des sommes perçues dans le cadre de ces aides Covid. « Pour ceux qui ne doivent pas les rembourser, beaucoup n'ont pas droit à la totalité des aides calculées initialement », explique le communiqué. Ses signataires jugent « iniques et arbitraires » les modalités de calcul appliquées. « Le mode de déclaration du



Getty Images/Stockphoto - Marcus Millo

téléservice mis en place au plus fort de la crise était basé sur un calcul mensualisé et non pas globalisé sur une période dépassant même celle du confinement, dont la durée était inconnue alors. Le changement unilatéral du mode de calcul de cette aide, six mois plus tard, modifie considérablement les sommes des aides initialement calculées ».

Les représentants de syndicats soulignent, in fine, la problématique de « l'intégration des périodes d'après la fin du premier confinement dans le calcul global. Cette spécificité n'est pas appliquée aux autres secteurs d'activité », tels les restaurateurs, et commerçants.

« L'ardoise ne sera pas effacée »

L'ardoise ne sera pas effacée pour les médecins, avait annoncé Thomas Fatôme, le directeur de l'Assurance maladie lors de l'université d'été de la CSMF qui a eu lieu les 11 et 12 septembre à Antibes. Effacer la dette 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. »

Evènement

Bien-être au travail : Les CDF organisent la « journée sociale de l'entreprise dentaire »

« Un moment convivial qui portera sur l'amélioration de la qualité de vie au sein des cabinets dentaires. » Tel sera l'objectif de la journée du 21 octobre.

L'évènement, gratuit, débutera à 9 h. Au programme, la qualité de vie au travail, un atelier sur les actions

indirectes de prévention au cabinet, une séance de questions-réponses ou encore une conférence sur « performance et bien-être, un nouveau défi du cabinet dentaire libéral ». Les festivités prendront fin à 16 h 30 et auront lieu au 54 rue Ampère, dans le 17^e arrondissement parisien.

**International**

Être chirurgien-dentiste, le secret pour être heureux ?

D'après un récent sondage canadien, la profession de chirurgien-dentiste est celle qui rend le plus heureux (à tout le moins les Canadiens).

La profession caracole en première place du podium de « l'indice du bonheur au travail ». C'était déjà le cas en 2019. Pour l'enquête, 14363 Canadiens ont classé quinze éléments dans leur environnement professionnel. Parmi eux, l'équilibre entre travail et vie de famille, l'état de santé, la reconnaissance du métier dans la société, l'inquiétude face à l'avenir, la charge de travail, la rémunération ou encore l'évolution de la profession. Résultat : avec un indice de 85,12 sur 100, chirurgien-dentiste est la profession qui rend les Canadiens les plus heureux. Ainsi, en dépit des nombreux bouleversements entraînés par la crise sanitaire, les chiffres n'ont pas beaucoup bougé. Les



© Tempura / stockphoto

sondés les plus contents de leur sort étaient aussi ceux qui travaillaient en indépendants. En France, les choses ne pas si roses. En 2018, d'après une enquête réalisée par le Conseil national de l'Ordre, 2378 praticiens se déclaraient en situation d'épuisement professionnel sur les près de 6800 qui avaient répondu à cette étude.



Formation complète en orthodontie pour omnipraticiens

NOUVELLE SESSION
24, 25, 26, 27 mars
2022 - Paris

Depuis
1985

■ 1^{ER} CYCLE

- STAGE 1 LE DIAGNOSTIC ORTHODONTIQUE
- STAGE 2 LES PREMIERS ACTES THÉRAPEUTIQUES - LE SENS TRANSVERSAL
- STAGE 3 MISE EN PLACE DES APPAREILS ORTHODONTIQUES PRÉCOCES
- STAGE 4 L'ÉDUCATION FONCTIONNELLE ET LES THÉRAPEUTIQUES ORTHODONTIQUES PRÉCOCES
- STAGE 5 LES TRAITEMENTS FONCTIONNELS ET ORTHOPÉDIQUES DES CLASSES II
- STAGE 6 LE TRAITEMENT ORTHODONTIQUE DES CLASSES I AVEC ET SANS EXTRACTION « SIMULATION SUR TYPODONT EN TECHNIQUE AUTOLIGATURANT »
- STAGE 7 LE TRAITEMENT ORTHODONTIQUE DES CLASSES II DIVISION 1 « SIMULATION SUR TYPODONT EN TECHNIQUE AUTOLIGATURANT »
- STAGE 8 LE TRAITEMENT ORTHODONTIQUE DES CLASSES II DIVISION 2 « SIMULATION SUR TYPODONT EN TECHNIQUE AUTOLIGATURANT »
- STAGE 9 LES STRATÉGIES THÉRAPEUTIQUES DES CLASSES III
- STAGE 10 TRAITEMENT ORTHODONTIQUE PAR ALIGNEURS. ANCRAGE OSSEUX PAR MINI-VIS. TRAITEMENT ADULTE

■ 2^E CYCLE

OUVERT À TOUS!

STAGE 10
Totalemt
nouveau

→ STUDY GROUP EN WEBINAIRE

Lundi 22 novembre 2021 avec le D^r Haj Ibrahim
Dimanche 23 janvier 2022 avec le D^r Collard
Dimanche 13 mars 2022 avec le D^r Kholoki
Dimanche 5 juin 2022 avec le D^r Collard
Dimanche 25 septembre 2022 avec le D^r Haj Ibrahim
Dimanche 27 novembre 2022 avec le D^r Haj Ibrahim

→ NOS CONFÉRENCES OUVERTES À TOUS COURS DISPENSÉS ÉGALEMENT PAR INTERVENANTS EXTÉRIEURS. CONSULTER NOTRE SITE

- Biomécanique, D^r Saïd Kholoki
Samedi 27 et dimanche 28 novembre 2021
- Dents incluses, D^r Firas Haj Ibrahim
Dimanche 27 et lundi 28 mars 2022
- Ancrages osseux, D^r Daniel Chillès
Dimanche 12 juin 2022
- Traitement adulte, D^r Firas Haj Ibrahim
Lundi 13 juin 2022
- Télé de face, D^r Saïd Kholoki
Lundi 12 et mardi 13 décembre 2022
- Cours sur l'ATM / 10^e formation, D^r Muriel Jeantet
2 Sessions de 2 jours indissociables.
Dates à venir

→ COURS IN OFFICE

- L'Éducation fonctionnelle, D^r Anne deliot
Vendredi 3 décembre 2021
- Formation clinique au cabinet du D^r Philippe Collard
Samedi 19 novembre 2022 à Pétange au Luxembourg

Inscription et tarif sur demande au 03 29 66 67 00 ou 06 32 39 39 85 ou sur le site cisco-ortho.com

ÉTABLISSEMENT PRIVÉ D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
ACADÉMIE DE RENNES

CISCO SARL, 37 RUE DES MATHURINS - 75008 PARIS
Tél. +33 (0)329666700 - 0632393985 - contact@cisco-ortho.com

ORGANISME FORMATEUR FIPL ACCRÉDITATION CNFCO
N° 41880128688 N° 07292604/225/221

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 est perturbée 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. Par la voix de son président, Pierre-Yves Le Maout, le Comident invite à un dialogue entre les cabinets et leurs fournisseurs « pour trouver des solutions permettant d'assurer un approvisionnement de qualité et sur la durée pour répondre aux besoins des praticiens et des patients ».

François Gleize

13**LE CHIFFRE**

C'est en milliards d'euros le redressement des comptes de la Sécurité sociale attendu par le gouvernement qui a présenté, le 24 septembre, les grandes lignes de son projet de loi de financement pour 2022. Le déficit passerait donc de -34,6 Md€ en 2021 à -21,6 Md€.

MACSF**MOINS DE SINISTRES DÉCLARÉS PAR LES CHIRURGIENS-DENTISTES EN 2020**

En 2020, 1 682 nouveaux sinistres ont été déclarés par les praticiens sociétaires de la MACSF.

Ces déclarations sont réparties en 76 procédures civiles, 129 procédures ordinaires, 5 procédures pénales, 1 462 réclamations amiables et 10 saisines d'une CCI (Chambre de Commerce et d'industrie). « Nous relevons une baisse de 11 % du nombre total de déclarations reçues en 2020 par rapport à 2019 (1 886). Mais la fermeture des cabinets au

titre des mesures prises lors de la crise sanitaire, avec en corollaire une diminution du volume annuel des interventions réalisées et pouvant ainsi être mises en cause, interdit toute comparaison fiable et significative avec les statistiques des années précédentes », analyse le Dr Patrick Marchand, de la direction du comité dentaire du Groupe MACSF.

Malgré tout, trois faits ressortent. La proportion des sinistres déclarés dans le domaine thérapeutique implantaire reste relativement stable depuis trois ans, tout comme le nombre de dossier sans suite (379). Dans le détail – prothèse : 539 déclarations ; actes de soins et de chirurgie : 387 ; implantologie : 242 ; orthodontie : 66 ; et dommages divers : 69.

NEW

TORNADO

NEW

PROTECTIVE
SHIELD

**Le bouclier
dont vous
avez besoin**

SWISS  MADE

Les nouvelles Tornado s'arment d'un véritable bouclier de protection.
Ce nouveau revêtement **Protective Shield** dernière génération
inrayable résiste à l'épreuve de l'utilisation quotidienne intensive.
Ce bouclier appliqué grâce à un traitement PVD (Physical Vapor
Deposition) dernière génération est unique sur le marché.
Il leur confère une protection extrême contre les agressions externes.

**Les Tornado ne sont pas uniquement
les plus puissantes turbines Bien-air mais
désormais aussi les plus robustes.**

En savoir plus



Exercice professionnel

Un chiffre d'affaires en baisse mais des bénéfices stables en 2020

Le chiffre d'affaires moyen des cabinets dentaires s'établit en 2020 à 243 576 €, selon les données récoltées auprès de 5 415 cabinets dentaires par l'Union nationale des associations de gestion agréées (UNASA).

Soit une baisse de 7 % par rapport à 2019. Cette dernière s'explique bien sûr par les presque deux mois de fermeture complète pendant le premier confinement. Mais si ces chiffres correspondent aux recettes encaissées, le bénéfice net, qui constitue le revenu du ou des praticiens, s'établit à 93 552 €, augmentant ainsi de 1 % par rapport à 2019.

L'allègement des charges, l'indemnisation pour perte d'activité (Dipa) et les aides de la CARCDSF ont aidé à limiter les effets néfastes de la crise. En 2020, les praticiens ont déclaré des charges sociales personnelles moins importantes (en baisse d'un point par rapport à 2019) tandis que les « gains divers » qui



Getty Images/Stockphoto - TitareeSarnitkasat

englobent notamment différentes aides Covid ont progressé de 3,7 %. Il semblerait par ailleurs que la plupart des dépenses (29,9 %) aient été consacrées aux charges externes. Parmi elles, 10,7 % ont servi à payer les charges sociales personnelles et 4,6 % les loyers et charges locatives.

Les achats prennent 19,7 % des recettes, les charges de personnel 9,9 % et les impôts et taxes 4,5 %. Le premier quartile de recettes (quart de cabinet générant le moins de recettes) réalise en moyenne 38 237 € de bénéfice comptable (- 0,3 %). Le quatrième quartile réalise quant à lui un bénéfice comptable moyen de 170 202 €, en hausse de 2,1 % par rapport à 2019.

Vie syndicale

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).

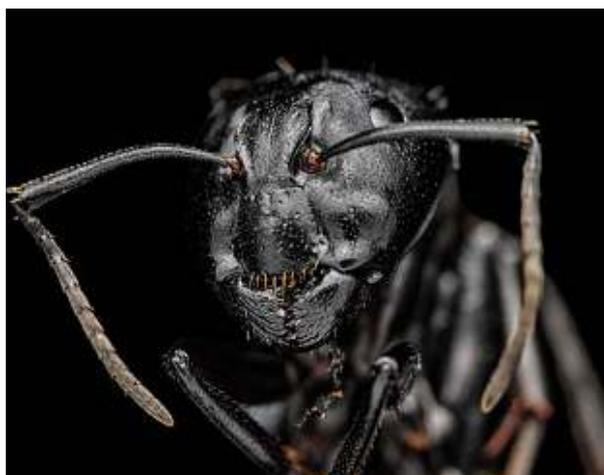
« Réaffirmer les positions volontaristes d'organisations syndicales représentatives qui pèsent et partagent la même vision de la défense de l'exercice libéral ». Tel est aujourd'hui l'objectif affiché de onze syndicats professionnels. Le 8 septembre, Les CDF, la CSMF, la FFMKR, la FNI, la FNO, la FNP, 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 ?



© Getty Images - ruzm

Des ingénieurs américains se sont intéressés aux dents des fourmis, plus fines qu'un cheveu humain mais suffisamment solides pour trancher une feuille.

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 auteurs de l'étude. *Nous nous attendions à ce que le zinc soit regroupé en nano-nodules.* » Ces biomatériaux permettraient aux animaux 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. La force nécessaire étant moins importante, les muscles dépensent moins d'énergie. Ainsi, le zinc uniformément réparti fournit une force égale sur l'ensemble des dents, ce qui en fait un matériau dur et solide malgré sa petite taille. « *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 chercheurs. À terme, ces résultats pourraient inspirer les ingénieurs à fabriquer des outils plus petits mais plus efficaces.

Les idées du

DR EDMOND BINHAS



Dites oui à la téléconsultation !

CE QU'IL FAUT FAIRE

Envisager la téléconsultation comme une prestation supplémentaire

La téléconsultation vient s'ajouter au parcours de soin habituel. Vous proposez ainsi une nouvelle forme de rendez-vous. Si vous valorisez ce service supplémentaire, la relation que vous construisez avec vos patients n'en sera que renforcée.

Comprendre les avantages de la téléconsultation

La téléconsultation peut être une véritable aide au cabinet. Ce dispositif permet notamment de proposer des rendez-vous rapidement, et diminue considérablement les délais d'attente, ce qui est perçu positivement par les patients. De plus, cela renvoie une image moderne de votre cabinet, un atout non négligeable !

Lister les motifs de rendez-vous éligibles

Bien sûr, tous vos rendez-vous ne peuvent pas se dérouler à distance. Que souhaitez-vous proposer à vos patients ? À vous de prendre le temps de la réflexion. Et si vous en profitez pour développer des consultations de prévention ?

CE QU'IL NE FAUT PAS FAIRE

Penser que la téléconsultation n'est pas adaptée au secteur dentaire

Si le concept peut surprendre de prime abord, il ne faut pas croire qu'en tant que chirurgien-dentiste, vous ne pouvez pas proposer la téléconsultation. Bien au contraire ! Pensez aux urgences : combien de rendez-vous soi-disant urgents l'étaient véritablement ? Une téléconsultation peut être le moyen de rassurer un patient.

Bouleverser d'un coup ses habitudes

Allez-y progressivement. Cette nouvelle manière de communiquer avec vos patients ne peut se mettre en place du jour au lendemain. Vous tâtonnerez au départ et cela vous demandera des ajustements, mais vous trouverez rapidement la bonne équation pour que patient et équipe ressentent les avantages de la téléconsultation.

Mettre son équipe de côté

La téléconsultation ne peut pas se mettre en place sans la coopération de votre équipe ! Chacun doit savoir quels types de consultation peuvent être proposés. Pensez à rédiger des scripts pour que les secrétaires et les assistantes puissent mettre en avant plus facilement ce nouveau mode de consultation.

Insolite

Des protège-dents en or et diamants « made in France »

Avec sa marque de protège-dents sur mesure, Prochocs, le Français Clément Auberger, a réussi à séduire rappeurs, sportifs et influenceurs du monde entier.

Sur la vidéo en Une du site web de sa marque Prochocs, le jeune homme de 32 ans est filmé en train de créer un protège-dents sur mesure recouvert de lettres d'or 18 carats, incrustées de diamants. « Money Kicks » peut-on lire. Et pour cause, l'objet a été « crée à la demande de Rashed Belhassa alias Money Kicks », célèbre influenceur émirati de 19 ans et fils de milliardaire. Le Français « passionné depuis toujours par la joaillerie » a vendu le fruit de son savoir-faire pour la modique somme de 50 000 dollars. Également contacté par des personnalités telles que le rappeur Lacrim, l'influenceur Dylan Thiry (Koh Lanta) Clément Auberger a donc eu la lucrative idée de créer sa « gamme de protège-dents unique au monde ». « Je suis passionné de joaillerie, ça m'a permis de m'y mettre », témoigne le jeune homme au quotidien *Sud-Ouest*.

Sa carrière explose à Dubaï

Clément Auberger apprend le métier de prothésiste auprès de son grand frère. D'abord apprenti



puis salarié au Passage, petite commune du Lot-et-Garonne, il se forme au design, à l'injection de plastique et confectionne ses premiers modèles qu'il vend à des clubs de boxe et de rugby amateurs.

En 2013, il se lance à son compte et crée sa propre entreprise de « protège-dents sur-mesure et thermoformables » qu'il baptise Prochocs. Rapidement, il entre en contact avec des sportifs professionnels mais c'est après avoir offert un protège-dents au célèbre rugbyman sud-Africain Cheslin Kolbe qu'il accède à la notoriété.

Puis, début 2021, affecté par la crise sanitaire, il décide de s'envoler à Dubaï à la rencontre de milliardaires et d'influenceurs excentriques. Il débarque sans même savoir parler anglais et, en à peine un mois, sa carrière explose.

Rocanal®

medirel®
simply the best since 1974

INNOVATIF et UNIQUE
Système pour un traitement
biotechnique du système canalaire

40 tests cliniques
60 millions d'obturations
30 ans de succès

Made in Switzerland
CE Medical Device

Nouveau
avec effet
antimicrobien
renforcé

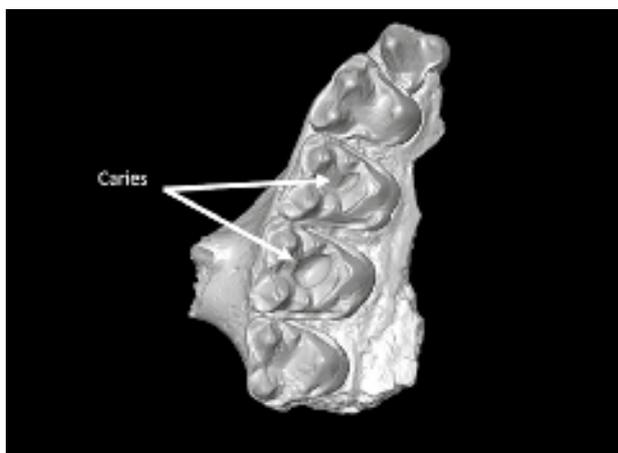


Information: **Medirel SA**
6982 Agno - Switzerland
Tel. +41(0)916 04 54 34 - info@medirel.ch - www.medirel.com

Distributeurs francophones
 Suisse: **Medipha SA** 6900 Agno Tel.: 0041(0)91 604 54 34
 France: **Laboratoires PRED SA** 94116 Arcueil Tel.: 0033 (01) 41 98 34 00
 Belgique: **Deprophar** 1050 Bruxelles Tel.: 0032 (02) 647 79 63

Paléontologie

Il y a 54 millions d'années, les mammifères avaient déjà des caries dentaires



Des chercheurs canadiens ont découvert « le plus grand et le plus ancien échantillon connu de caries dentaires chez un mammifère éteint », *Microsyops latidens*, un primate arboricole ayant vécu il y a environ 54 millions d'années.

Lors de fouilles dans le bassin de Bighorn, dans le Wyoming, aux États-Unis, les scientifiques ont exhumé des fossiles de dents et de mâchoires de 1 030 *Microsyops latidens*. Parmi ces fossiles, 77 avaient des caries. La prévalence carieuse moyenne était donc de 7,48%. Les chercheurs échelonnent leurs découvertes sur près de 544 000 ans. Sur une période d'environ 10 000 à 20 000 ans la prévalence des caries atteint 17,24% avant de diminuer. « Cet intervalle est également associé à un changement de la forme dentaire globale, qui mesure les aspects fonctionnels de la surface de mastication des dents. Ces observations suggèrent que cette espèce a connu un changement dans son régime alimentaire pour inclure plus de fruits ou d'autres aliments riches en sucre pendant une courte période », expliquent-ils. Ce changement soudain d'alimentation pourrait être dû à un épisode climatique également très brusque.

NEUTRON



Newtron®
chaque jour,
pour chaque
situation
clinique



Newtron®, efficacité et sécurité en toute polyvalence

Avec la technologie brevetée Newtron®, les procédures n'ont jamais été aussi simples et faciles, tout en assurant la sécurité et le confort des patients. La gamme de plus de 80 inserts répond efficacement à toutes les attentes cliniques du praticien : prophylaxie, parodontie, endodontie, chirurgie endodontique, maintenance implantaire, dentisterie conservatrice et restauratrice.

NEWTRON® P5 XS B.Led : Console de commande ultrasonique dentaire
Dispositif médical de classe IIa - CE0459 (GMED) - Produit professionnel dentaire
Fabricant : SATELEC® - France - Non remboursé par les organismes d'assurance maladie
Lire attentivement le manuel d'utilisation disponible sur www.acteongroup.com
Date de création : 09/2021



IVOCLAR VIVADENT

ASSEMBLAGE FACILE ET ÉCONOMIQUE DE LA ZIRCONÉ

Zircad Cement est un nouveau ciment verre ionomère modifié par adjonction de résine, pensé pour les restaurations hautement résistantes, en particulier la zircone.

Conçu à partir d'avis de praticiens pour un usage quotidien au cabinet dentaire, ce nouveau produit a pour but de combiner fiabilité et facilité d'utilisation en intégrant les considérations économiques exigées d'un ciment verre ionomère modifié par adjonction de résine. Désormais, les restaurations tout-céramiques et céramo-métalliques, rétentives et très résistantes, peuvent être assemblées encore plus rapidement. Zircad Cement permet une élimination des excès facile et rapide en phase de gel, offrant ainsi un temps de travail confortable autant pour les restaurations unitaires que pour les bridges longue portée. Si vous le souhaitez, le



temps d'élimination des excès peut être accéléré par un flash de photopolymérisation. La faible épaisseur du film garantit un ajustage marginal précis, tout en restant résistant à l'humidité et aux acides. Grâce à une seringue auto mélangente, aucun applicateur ni dispositif de mélange supplémentaire n'est nécessaire, et le risque d'erreur lié au mélange manuel est éliminé. De plus, vous n'aurez besoin d'aucun primer ni conditionneur pour utiliser le produit.

Pour plus d'informations :
www.ivoclarvivadent.com

ALIGN TECHNOLOGY

UNE NOUVELLE FONCTIONNALITÉ POUR LE SYSTÈME ITERO ELEMENT 5D

Une nouvelle possibilité de téléchargement automatique simplifiera les soumissions de cas Invisalign, en permettant l'utilisation d'images intra-orales en couleur, en remplacement des photos intra-orales traditionnelles.

Align Technology, qui conçoit, fabrique et commercialise le système Invisalign d'aligneurs transparents, les scanners intra-oraux Itero et les logiciels

exocad CAD/CAM pour l'orthodontie numérique et la dentisterie restauratrice, a annoncé le lancement d'un nouveau système de téléchargement automatique de photos intra-orales pour les soumissions de cas Invisalign via le système d'imagerie iTero Element 5D, qui sera disponible au cours du troisième trimestre 2021. Il raccourcira le flux de travail et simplifiera les soumissions de cas Invisalign grâce à des images d'examen intra-orales en couleur pouvant être utilisées à la place de photos intra-orales traditionnelles.

À l'heure actuelle lors de la soumission, le formulaire de prescription Invisalign nécessite au moins cinq photos intra-orales prises avec l'Invisalign Photo Uploader ou un appareil photo numérique.

Grâce à la nouvelle fonctionnalité, des images d'examen intra-oral en couleur pourront remplacer les photos intra-orales requises pour les soumissions de cas.

Pour plus d'informations :
global.itero.com/fr-fr/



AxIN®



Choisissez votre nouvelle référence

Pour respecter l'anatomie de la dent naturelle, Anthogyr crée AxIN®. Cette dent transvissée personnalisée Simeda® en zircone ne nécessite ni colle, ni ciment de scellement. Avec AxIN® privilégiez le rendu esthétique et la sécurité biologique de vos restaurations unitaires, quel que soit le secteur.



www.anthogyr.fr

Anthogyr
A Straumann Group Brand

SDC - SOCIÉTÉ DES CENDRES

MLD-810, LE NOUVEAU LASER DIODE POUR TISSUS MOUS

Le nouveau laser MLD-810 est portable et sans fil.

Son design ergonomique devrait vous permettre d'avoir un contrôle total de vos actes pour un traitement doux, sans douleur et des résultats prévisibles. Avec cette conception innovante, le fabricant vous promet un outil puissant, polyvalent et très facile d'utilisation. Le dispositif est pourvu de douze programmes prédéfinis pour toutes les applications parodontales, restauratrices et orthodontiques. Le laser MLD-810 est optimisé pour obtenir de meilleurs résultats en ciblant le pic de la courbe d'absorption de l'hémoglobine à 810 nm : assurant une haute efficacité à basse puissance. Il assure une gestion complète des tissus



mous (coupe, hémostase, biostimulation, décontamination). Conçu pour être efficace à basse puissance, il ne nécessite aucun apport d'eau durant le traitement ce qui facilite le champ opératoire. Léger (56 grammes), il est également ultra-compact (17 cm).

Pour plus d'informations :
www.sdc.fr

BIOTECH DENTAL

LE CATALOGUE DE BIOTECH DENTAL S'ENRICHIT D'UN NOUVEL IMPLANT CÉRAMIQUE

L'implant céramique Zeramex XT fait désormais partie du catalogue de Biotech Dental.

En s'associant avec le Suisse Dentalpoint AG (filiale du Groupe Ceramtec), Biotech Dental s'appuie sur l'expertise « d'un fabricant reconnu et sur un produit recommandé pour ses qualités mécaniques et esthétiques ». Cet implant céramique en deux parties, entièrement conçu sans métal, à l'apparence et au fonctionnement proche d'une racine dentaire naturelle,

a été élaboré pour répondre aux exigences esthétiques des patients.

Il comprend une plate-forme biseautée conçue pour faciliter la mise en place des composants prothétiques, une connexion « Bolt-In-Tube » qui minimise la transmission des forces à l'implant, quatre verrouillages qui offrent une protection anti-rotation et une vis « Vicarbo » haute performance.



La conception en forme de racine de l'implant permet d'obtenir une stabilité primaire élevée, assure le fabricant, tandis que sa surface « Zerafil » traitée hydrophile favorise l'ostéointégration.

Pour plus d'informations :
www.biotech-dental.com

EXCELLAB

Excellab présente sa Gamme Exclusive



Peopleimages/Stock

En complément de ses gammes Premium et Classique, le laboratoire propose désormais une nouvelle Gamme Exclusive.

Pour cette nouvelle gamme, Excellab a sélectionné et noué un partenariat avec un laboratoire asiatique. Le laboratoire promet un bon rapport qualité prix et une grande maîtrise dans la gestion et la conception de vos empreintes numériques ainsi que dans vos travaux d'implantologie. Le tout en privilégiant un service de haute qualité et des délais respectés. « *Nous avons voulu répondre à une demande croissante du marché tout en laissant une flexibilité complémentaire à nos clients, ils ont désormais le choix du lieu de fabrication de leurs prothèses, la Turquie, l'Asie et la France de la manière la plus transparente possible* », déclare-t-il.

Pour plus d'informations :
www.excellab.fr

Tendances digitales

PAR GUYLAINE MASINI



Montre-moi ton étagère, je te dirais qui tu es

Avez-vous déjà entendu parler des « shelfies » ? C'est LA tendance qui fait trembler les réseaux sociaux : Instagram et Pinterest en tête.

Contraction des mots « shelf » (signifiant *étagère* en anglais) et selfie (se prendre soi-même en photo avec un smartphone), le shelfie consiste à capturer des images de son intérieur pour les partager sur les réseaux. Moins narcissiques que les selfies et finalement tout aussi intimes, les shelfies parlent de nous.

Nos étagères racontent, en effet, à la fois nos histoires, nos tranches de vie, nos goûts et nos souvenirs.

C'est une nouvelle façon de se présenter :

« *Montre-moi ta bibliothèque et je te dirais qui tu es!* ». Naturellement, il ne convient pas dans cette pratique virale de photographier une étagère de guingois avec couche de poussière, vaisselle ébréchée ou livres douteux, mais de « mettre en scène » ce que l'on aimerait présenter de nous. On y affiche nos photos ou bibelots comme dans un musée.

Tout l'art consiste à mettre ses objets en valeur pour se montrer sous son meilleur jour.

Il ne s'agit pas de tricher ou de mentir, mais bien de se présenter de la façon la plus flatteuse, tout en restant soi-même... bien moins facile qu'il n'y paraît!

Transposé au monde de l'entreprise de santé, le « shelfie » pourrait s'apparenter à un site Internet professionnel... ou à tout ce que l'on accepte de publier sur les réseaux sociaux. On se met en scène, on suggère, on partage, toujours dans le même objectif : parler de soi et de sa différenciation. Internet devient le lieu où cohabitent finalement mise en scène... et authenticité!



Femmes enceintes : quelle prise en charge bucco-dentaire ?

Pendant leur grossesse, les femmes subissent de nombreux bouleversements hormonaux nécessitant une prise en charge bucco-dentaire extrêmement rigoureuse. Malheureusement, malgré l'examen de contrôle instauré en 2014 par l'Assurance maladie, la croyance « un enfant, une dent » a la vie dure.

Par Raphaëlle de Tappie

“Les 1 000 premiers jours: construisons le parcours bucco-dentaire de la mère à l'enfant”. Tel est le nom du colloque de santé publique organisé le 29 octobre par l'USBD au ministère des Solidarités et de la Santé, dans le 7^{ème} arrondissement parisien. L'évènement, qui s'adresse à tous les professionnels de santé, aux institutionnels et aux associations de familles, est « axé sur les huit premiers jours, où nous évoquerons la prise en charge des enfants du quatrième mois de la grossesse jusqu'à leurs trois ans, ainsi que sur la santé de la femme enceinte », explique le Dr Xavier Braeckevelt, vice-président de l'UFSBD et chirurgien-dentiste à Chartres.

Car le grand bouleversement endocrinien qui affecte la femme enceinte, ainsi que la suractivation circulatoire, entraîne des modifications vasculaires au niveau de la muqueuse buccale, du ligament alvéolo-dentaire et de l'organe dentaire.

Elles sont donc plus susceptibles de développer des complications d'ordre bucco-dentaire.

En février 2014, l'Assurance maladie a mis en place un nouveau dispositif de prévention bucco-dentaire à leur disposition. L'objectif étant de sensibiliser les femmes à leur santé bucco-dentaire et au recours au chirurgien-dentiste durant leur grossesse.

Un moment capital

Dans le détail, dès réception de la déclaration de grossesse de l'assurée par un médecin ou une sage-femme lors du premier examen prénatal, la patiente reçoit un courrier de sa caisse d'Assurance maladie l'invitant à réaliser un examen bucco-dentaire de contrôle à partir du quatrième mois de grossesse et ce jusqu'à douze jours après l'accouchement. Il lui suffira ensuite de prendre rendez-vous chez le dentiste de son choix et d'apporter cet imprimé le jour de l'examen ainsi que sa carte Vitale. La patiente n'a aucune avance de frais à faire, tout est intégralement pris en charge par la Sécurité sociale.

« Concernant les cotations, c'est la même chose que pour les enfants avec le M'T dents. La femme enceinte vient avec son formulaire, la télétransmission se fait automatiquement et selon qu'il y a des radios ou pas, 30,42 ou 54 euros seront payés directement au praticien », détaille le Dr Nathalie Delphin, présidente du Syndicat des femmes chirurgiens-dentistes (SFCD) et praticienne en Gironde.

« La grossesse est un moment capital pour la maman, insiste le Dr Braeckvelt. L'EBD lui

Les idées préconçues sur les effets des soins dentaires durant la grossesse demeurent.

permet de faire son check up : si elle a un peu de tartre, le dentiste réalisera un détartrage de façon à éviter les gingivites. Nous savons très bien que la femme enceinte est sujette aux gingivites et s'il y a du tartre, la réponse inflammatoire sera beaucoup plus importante. Aussi, un détartrage permettra d'assainir. Le praticien pourra également soigner une petite carie qui pourrait ennuyer la patiente plus tard au cours de sa grossesse ». Outre ces soins indispensables au déroulement paisible de la gestation, l'EBD est également le moment idéal pour dispenser des conseils d'hygiène alimentaires ainsi que pour la prise en charge du futur bébé.

L'EBD : encore trop méconnu

Pourtant, près d'une décennie après la mise en place de l'examen bucco-dentaire et malgré les besoins accrus en période de grossesse, force est de constater que

Zoom sur

Les pathologies buccales en rapport avec la grossesse

L'action hormonale sur la muqueuse buccale peut entraîner de nombreux troubles cliniques.

La baisse du PH salivaire favorise le développement d'une flore pathogène. L'acidité de la salive peut entraîner une fragilisation, voire une érosion de l'émail, augmentant ainsi le risque de caries. Mais le comportement alimentaire pourrait également être en cause. En effet, les futures mamans ont tendance à avoir un régime plus riche en hydrate de carbone et donc plus cariogène. Elles sont notamment plus enclines à développer une gingivite gravidique. Cette réponse inflammatoire est exacerbée par la plaque bactérienne, elle-même aggravée par l'augmentation des taux d'oestrogènes et de progestérones. Non prise en

charge, elle peut se transformer en parodontite et entraîner un accouchement prématuré. En raison des modifications hormonales, les femmes enceintes sont également plus susceptibles de développer une épulis gravidique, une tumeur bénigne hyperplastique, qui disparaîtra le plus souvent après l'accouchement. Il a aussi été constaté que la grossesse prédisposait à une modification de la sensibilité dentaire : les femmes enceintes ont tendance à souffrir d'une hypersensibilité dentinaire. Enfin, les nausées provoquées par la grossesse peuvent entraîner une acidité alimentaire et des sucs gastriques conduisant à une érosion dentaire. Les patientes enceintes en présentent surtout au niveau des collets des faces palatines du groupe antérosupérieure.



© Getty Images/Stockphoto / naalia_bornobova

Beaucoup de femmes enceintes ignorent encore tout de l'existence de l'EBD.

les Françaises enceintes consultent toujours trop peu leur dentiste. Par peur de la Covid ? « Le cabinet dentaire est un lieu sûr, où on est très rigoureux par rapport à l'hygiène. Ce n'est pas là que la femme enceinte attrapera la Covid », rappelle Xavier Braeckevelt. Mais il semblerait surtout que beaucoup ignorent encore tout de l'existence de l'EBD. Pour sa thèse, le Dr Johanna Bartet, praticienne dans le Gers, s'est intéressée à « l'état bucco-dentaire des femmes enceintes en fonction de la connaissance ou non du bilan bucco-dentaire maternité. » Ses collègues et elle ont donc réalisé une étude sur 117 patientes de la maternité de l'hôpital Pellegrin, à Bordeaux. Les participantes avaient en moyenne 32 ans et toutes les catégories socioprofessionnelles et tous les niveaux d'études étaient représentés.

Résultats : si 72,5 % des femmes ayant participé à l'étude avaient connaissance

de l'existence de l'EBD, les mieux informées étaient les patientes ayant réalisé des études supérieures et la catégorie « cadres et professions intellectuelles supérieures ». Malgré tout, une grande majorité de ces femmes n'y avait pas eu recours (68,2 %). Parmi elles, 61,8 % avaient été accaparées par des problèmes plus urgents selon elles, 31 % estimaient ne pas en avoir besoin, 3,7 % avaient la phobie du dentiste et 1,8 % n'avaient pas envie de passer cet examen, tout simplement.

La plupart des participantes ne connaissant pas l'EBD appartenaient quant à elles à la catégorie socioprofessionnelle « autre » (57,1 %), correspondant aux femmes au foyer ou aux personnes en situation de chômage. Pour les auteurs, « cela montre un problème persistant d'inégalités face aux recours aux soins dentaires. La majorité des refus venaient des patientes hospitalisées au service des grossesses pathologiques, où la population est souvent plus précaire. Ceci laisse à penser qu'elles présentaient des besoins en soins importants au niveau bucco-dentaire ».

« Il y avait en moyenne plus de problèmes de tartre ou de caries chez les personnes qui ne connaissaient pas le bilan bucco-dentaire maternité. En revanche, il n'y avait pas tant de différences que ça en fonction du recours à l'EBD chez les autres », analyse Johanna Bartet. Pour sa directrice de thèse, le Dr Élise Arrivé, maître de conférences et praticienne hospitalière à l'UFR d'odontologie de l'université de Bordeaux et au CHU de Bordeaux, le fait que l'Assurance maladie informe par courrier les femmes enceintes de cet examen renforce encore un peu plus les inégalités. « Certaines patientes ne savent pas lire ou ne font pas attention aux courriers qu'elles reçoivent. Ce mode d'information favorise donc celles qui ont déjà un niveau socio-économique élevé et qui ont moins besoin de cet examen tandis que celles qui sont plus défavorisées ne sont pas forcément touchées. »

En outre, le faible taux de participation à l'EBD pourrait également s'expliquer par



© Getty Images/Stockphoto / nadia_bornetova

Quid des anti-inflammatoires

Une infection s'accompagnant toujours d'une inflammation, on a tendance à prescrire des anti-inflammatoires. Mais ces molécules sont à éviter chez les femmes enceintes. « Les anti-inflammatoires non stéroïdiens, tels que l'ibuprofène et l'aspirine, sont ainsi contre-indiqués dans le cadre d'une grossesse. Même chose pour certains médicaments à base de plantes et d'huiles essentielles », explique l'ANSM dans sa campagne « Enceinte, les médicaments, c'est pas n'importe comment ». En effet, ils peuvent entraîner une fermeture prématurée du canal artériel provoquant des détresses cardiaques chez le nouveau-né. Les corticoïdes peuvent quant à eux provoquer un retard de croissance fœtale, avoir une éventuelle action sur la maturation pulmonaire et sur certaines régions du cerveau. Concernant les antalgiques, le paracétamol est à privilégier. Il ne présente aucun effet toxique ni tératogène. Le fluor quant à lui peut être prescrit dans le cas d'érosion ou de vomissement. Si la patiente consulte pour des érosions, vous pouvez lui conseiller de se rincer la bouche avec une solution à base de bicarbonate de sodium. Rappelez-lui également d'éviter le brossage après tout vomissement.

L'absence de soins dentaires au cours de la grossesse peut augmenter le risque de complications.

des idées préconçues concernant les effets des soins dentaires sur le déroulement de la grossesse. « Beaucoup de femmes ont l'impression que si elles consultent un dentiste, les soins entraîneront des problèmes pour le bébé alors que c'est complètement l'inverse », déplore Nathalie Delphin. Un drame quand on sait que l'absence de soins dentaires au cours de la grossesse peut augmenter le risque d'accouchements prématurés, de prééclampsie, de retard de croissance *in utero* ou de faible poids à la naissance.

Un besoin de stratégies préventives efficaces

Selon une récente étude de la Fédération européenne de parodontologie, dont les résultats sont parus dans la revue *Quintessence Publishing*, la plupart des femmes enceintes se disent pourtant conscientes de l'importance de leur santé bucco-dentaire. Les chercheurs ont interrogé 212 Françaises dans trois maternités, entre un à trois jours après leur accouchement. Parmi ces femmes, 92 % considéraient la prévention des maladies bucco-dentaires pendant la grossesse comme « importante ». Malgré tout, 47 % des femmes seulement avaient été suivies par leur chirurgien-dentiste au cours des mois précédant leur accouchement. Pire encore, seules 18 % des participantes avaient discuté de leur santé bucco-dentaire avec le professionnel de santé chargé du suivi de leur grossesse. L'absence de visite durant cette période semblait par ailleurs associée à un faible taux de consultation dentaire avant de tomber enceinte.

LA FRANCE COMPTE UN RÉSEAU DE PARTENAIRES HEKA FORMÉS
TROUVEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE AGRÉÉ SUR HEKA-DENTAL.FR



HEKA S⁺

Qualité et design nordique
- fabriqué au Danemark

La conception et la fabrication d'équipements dentaires font partie de notre ADN. Notre expérience et notre savoir-faire sont entièrement dédiés à l'équipement dentaire : c'est notre métier et nous sommes fiers. En utilisant nos équipements, vous bénéficiez au quotidien de notre expertise - Ergonomie, Design et Technologie.



HEKA

Heka Dental A/S
Tel.: +45 43 32 09 90

mail@heka-dental.dk
heka-dental.dk

« Dès le départ, expliquez à votre patiente qu'on peut la soigner sans soucis. »

Dr Xavier Braeckvelt

Il convient donc d'accorder une attention particulière aux femmes dont le suivi dentaire avant la grossesse est irrégulier, insistent les chercheurs. Ces derniers appellent alors à proposer des « stratégies préventives efficaces » pour « permettre le diagnostic précoce de la parodontite et également le traitement des patientes concernées afin de réduire le risque associé à la grossesse et d'améliorer la qualité de vie liée à la santé bucco-dentaire. »

« La femme enceinte se soigne comme n'importe qui »

Malheureusement, nombre de praticiens ignoreraient eux-mêmes que la femme enceinte peut profiter d'une prise en charge tout à fait normale. « On a entendu qu'elles ne pouvaient pas consulter car elles ne pouvaient pas avoir d'anesthésie pendant la grossesse. C'est

QUELS CHANGEMENTS HORMONAUX ET QUELLES CONSÉQUENCES ?

L'activité endocrinienne du placenta sécrète des œstrogènes et des progestérones. Pendant la grossesse, la sécrétion des progestérones augmente jusqu'à dix fois et jusqu'à trente fois en ce qui concerne l'œstradiol. Or la progestérone a des propriétés immunodépressives. C'est pourquoi les femmes enceintes présenteraient un risque infectieux plus important. Il a également été démontré à plusieurs reprises que l'œstradiol et la progestérone pourraient se substituer à certains facteurs de croissance bactérienne, ce qui augmenterait le nombre de micro-organismes et modifierait la composition de la plaque bactérienne. Au niveau du débit de salive, des changements ont également été observés. Il augmente surtout au cours des trois premiers mois avant de diminuer. Par ailleurs, le pH salivaire devient légèrement plus acide, passant de 6,7 à 6,2 et entraînant ainsi une baisse du pouvoir tampon.

faux, ce sont des idées reçues qu'il faut combattre. », déplore Xavier Braeckvelt. Il n'y a aucune contre-indication à réaliser des soins dentaires, au contraire l'abstention peut avoir des répercussions chez la femme enceinte et le fœtus. « Il ne doit pas y avoir de discrimination par rapport à la réception de ces femmes au sein du cabinet dentaire. La femme enceinte se soigne comme n'importe qui », insiste le praticien. Certaines précautions nécessitent toutefois d'être prises.

Apaisez ses craintes

« Si une femme enceinte vient me voir, je la félicite car cela prouve qu'elle a conscience de l'importance de prendre soin d'elle pendant sa gestation, explique le Dr Nathalie Delphin. Beaucoup de choses peuvent se passer au niveau bucco-dentaire mais je rassure mes patientes en leur expliquant que l'adage "un enfant, une dent" est loin d'être une fatalité si elles font attention. » Quelques exemples : « Il arrive que mes patientes souffrent de saignements bucco-dentaires qu'elles n'avaient pas avant et qui peuvent s'installer dans le temps. Certaines ont alors peur de se faire soigner. Je leur explique que c'est tout à fait possible et même nécessaire pour que les choses ne dégèrent pas. »

« Dès le départ, expliquez à votre patiente qu'on peut la soigner sans soucis en lui expliquant chaque procédure point par point, surtout la radiologie qui nourrit énormément d'inquiétudes », renchérit Xavier Braeckvelt. Outre le ton rassurant, évitez-lui autant de stress que possible, par exemple en ne la faisant jamais patienter trop longtemps en salle d'attente.

Conseillez-la en prévention de son accouchement

Mais il ne s'agit pas que de rassurer, il est également important d'informer, EBD ou pas. « Multiplier les messages de prévention et les conseils ne peut être que positif », explique le Dr Braeckvelt qui sensibilise ses patientes enceintes au grignotage. « Des conseils d'hygiène sont indispensables car la femme enceinte



© Getty Images/Stockphoto / nadia_bornatova

La grossesse est un moment crucial pour évoquer le syndrome du biberon.

a tendance à grignoter plus, à prendre du poids ». « À cause des nausées, la patiente peut se nourrir de façon parcellaire. On ne lui demandera pas d'arrêter — car c'est parfois pour elle le seul moyen de manger —, mais d'avoir une hygiène dentaire irréprochable et d'éviter les boissons gazeuses au maximum, même si elles soulagent les nausées », ajoute Nathalie Delphin, encourageant à ne surtout pas faire culpabiliser la future maman. « Elle essaye de faire au mieux avec ce que lui impose son corps. Il faut l'accompagner, lui expliquer, et surtout la déculpabiliser autant que possible ». « Si grignotage il y a, recommandez-lui de le faire à heure fixe pour éviter la chute du pH salivaire, conseille quant à elle le Dr Johanna Bartet. Dites-lui également de privilégier les aliments non sucrés et de se brosser les dents ou, au moins, de réaliser un bain de bouche après chaque fringale. » Car l'un des principaux problèmes bucco-dentaires durant la grossesse concerne bien évidemment l'érosion. Outre les grignotages, celle-ci peut être

provoquée par la fréquence des nausées, surtout au cours des premiers mois. « Si votre patiente vomit beaucoup, rappelez-lui de se rincer la bouche après un verre d'eau après pour éliminer l'acidité », déclare le Dr Braeckvelt. Le régime alimentaire doit quant à lui être exempt d'aliments acides comme le citron, l'orange ou la vinaigrette. Enfin, pour Johanna Bartet, la grossesse est un moment crucial pour évoquer le syndrome du biberon. « Bien souvent, pour calmer un bébé qui pleure, les parents ont tendance à leur donner un biberon sucré en pleine nuit. Parfois même de Coca-Cola. C'est pour ça qu'on voit des enfants de moins de quatre ans avec des dents complètement abimées à cause du sucre. C'est important d'en parler en prévention avant que la maman n'accouche. C'est pendant la grossesse qu'elle sera le plus à l'écoute. Après l'accouchement, elle sera très occupée et aura peut-être oublié certaines choses. » Ainsi, il est de votre responsabilité d'aider la mère à préparer au mieux l'arrivée de son bébé. C'est d'ailleurs en ce sens qu'est tourné l'événement organisé par l'UFSBD fin octobre. Dans le programme, le Dr Anne Abbé-Denizot, vice-présidente de l'association et pédiodontiste insiste notamment sur la nécessité de « commencer » la prévention « dès l'examen bucco-dentaire de la maman pendant la grossesse car c'est un moment où elle est à l'écoute pour elle-même et pour l'enfant à venir ».

Des gestes à initier dès la naissance

Le Dr Delphin, elle, se concentre sur le nettoyage de la bouche. « Quand vous êtes à la maternité, on vous apprend à vous occuper des soins du visage de votre enfant, témoigne-t-elle d'expérience. On oublie tout le temps de dire qu'il faut nettoyer la bouche, sous prétexte qu'il n'y a pas de dents. On nettoie bien le crâne alors qu'il n'y a pas de cheveux. Dans les oreilles et dans le nez, il n'y a rien mais on nettoie quand même, s'étonne-t-elle. C'est important d'initier ces gestes d'hygiène dès la naissance pour que l'enfant les intègre naturellement en grandissant

et quand ses premières dents arriveront. » La praticienne conseille donc de rappeler aux patientes enceintes que la première visite de l'enfant chez le dentiste doit avoir lieu dès 18 mois. « Il ne faut pas attendre qu'il ait six ans ! »

Enfin, au-delà des conseils concernant sa santé bucco-dentaire, dites bien à vos patientes de ne pas s'automédiquer, de ne jamais arrêter seules un traitement prescrit ou encore d'indiquer systématiquement leur grossesse aux professionnels de santé qu'elles consultent afin de recevoir une prise en charge adaptée. Cet été, l'Agence nationale de santé et du médicament (ANSM) a d'ailleurs lancé une campagne à ce sujet. Sur son site Web (1) vous trouverez tout le matériel nécessaire pour « *informer vos patientes des conduites à adopter et favoriser le dialogue avec elles* », relaye l'Association dentaire française (ADF).

Quid des antibiotiques

Pour ce qui est des traitements, la grossesse ne doit surtout pas retarder la prise en charge des affections de la cavité buccale. Aussi, un soin d'urgence peut être complété par des médicaments quand la patiente souffre d'une infection. « Il est possible de prescrire des antibiotiques comme l'amoxicilline », explique le Dr Xavier Braeckvelt. Toutefois, certains médicaments sont à éviter pendant la durée de la gestation ou à certaines périodes de celles-ci. Si la céphalosporine de première génération et l'érythromycine ne semblent pas avoir d'action toxique ou d'effet tératogène, les tétracyclines sont à éviter. En effet, en plus des dyschromies dentaires qu'elles entraînent chez le bébé, elles peuvent causer des cataractes et des anomalies congénitales des membres. Elles peuvent aussi provoquer une dégénérescence graisseuse des cellules hépatiques et une nécrose pancréatique chez la femme enceinte.

Les consultations doivent s'échelonner selon un planning bien spécifique.

Un protocole à suivre trimestre par trimestre

Au cours de la grossesse, les consultations doivent s'échelonner selon un planning bien spécifique. En raison de l'hypersialorrhée, des nausées et de l'irritabilité, les soins dentaires sont à éviter lors du premier trimestre qui doit être réservé aux urgences (traitements endodontiques, extractions). L'idéal est d'intervenir entre le quatrième et le septième mois, une fois l'organogenèse terminée. « *On évitera bien sur les gestes brusques et, si des soins ne sont pas urgents, comme des actes esthétiques ou des dents de sagesse mal positionnées mais asymptomatiques, on les repoussera à plus tard. En revanche, s'il y a du tartre ou des caries, il est important de soigner tout de suite pour éviter que ça s'aggrave* », explique le Dr Braeckvelt. Au cours du troisième trimestre, seuls les traitements d'urgence permettant un soulagement sont dispensés. « *Si la patiente présente une pulpite importante, la dent sera soignée quel que soit le mois de la grossesse* », donne en exemple le praticien. Les séances doivent cependant être les plus courtes possibles et avoir lieu en position semi-assise.

Les soins

Concernant les traitements en eux-mêmes, « *beaucoup d'idées reçues, de craintes ancrées dans les mœurs, effrayent les femmes* », déplore le Dr Bartet. « *Lors des dépistages réalisés pour ma thèse, on a réalisé qu'il y avait beaucoup d'inquiétudes par rapport aux soi-disant interférences entre nos produits et le bon déroulement de la grossesse.* » D'après le questionnaire, les participantes avaient « *surtout peur des anesthésies, elles pensaient que le produit pouvait interagir avec la grossesse, et craignaient également les radios.* » « *Il faudrait mettre en place un enseignement d'éducation thérapeutique des femmes enceintes dès la*

/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 :



« Il y a un manque d'information de la part des autres professionnels de santé. »

Dr Nathalie Delphin

phase de formation des chirurgiens-dentistes », suggère la jeune femme, déplorant un véritable « manque pendant le cursus ». Au niveau des matériaux, ceux utilisés pour les soins conservateurs, composites, verres ionomères et oxyde de zinc eugénol peuvent servir. Il n'a pas été prouvé que les composants de ces produits pouvaient traverser la barrière placentaire ou qu'ils avaient d'éventuels effets cytotoxiques.

Le rôle des pouvoirs publics dans tout ça ?

Face aux idées reçues, les autres médecins et les pouvoirs publics ont un grand rôle à jouer. « Il y a un manque d'information de la part des professionnels de santé que les femmes

enceintes consultent régulièrement. Qu'il s'agisse des sages-femmes, des gynécos ou même des médecins traitants, il y a une large méconnaissance de cet examen gratuit, déplore le Dr Nathalie Delphin. Conséquences : Les autres soignants oublient de sensibiliser les femmes enceintes sur la santé bucco-dentaire. Elles gardent donc la croyance « un enfant, une dent » en tête ».

Pour le Dr Élise Arrivé, la grande proportion de femmes enceintes ignorant l'existence de l'EBD mise à jour dans la thèse de Johanna Bartet montre également « l'importance de collaborer de la part des professionnels ». « Il faut que les femmes enceintes puissent être informées par les soignants qui les suivent pendant leur grossesse de cette opportunité d'examen complètement pris en charge. Que les obstétriciens ou les sages-femmes les incitent à aller consulter leur chirurgien-dentiste », poursuit-elle. « Il faut beaucoup plus parler de la santé bucco-dentaire dans les services de maternité. C'est très important et ça passe souvent au second plan. La communication entre le dentiste et l'obstétricien est très importante », renchérit le Dr Johanna Bartet. Et déplorer : « Maternité ou pas, beaucoup trop d'hôpitaux manquent de services dentaires. » C'est d'ailleurs ce manque d'information qui l'a conduite à se lancer dans cette thèse. « Alors que j'effectuais une garde de nuit, j'ai reçu plusieurs femmes enceintes dans un état dentaire déplorable. Je me suis demandé comment il était possible d'en arriver là alors que tant d'études ont montré des liens entre mauvaise hygiène buccale et fausses couches ou prééclampsie. Je me suis alors rendu compte que ces femmes n'étaient pas au courant de tout cela. Un véritable déclencheur ! », se souvient la jeune femme. Dans sa thèse, elle recommande de systématiser des actions de prévention bucco-dentaire et des dépistages au sein des services de maternité. « Il faudrait qu'on puisse être présents pas seulement à l'occasion de l'EBD mais tout au long de la grossesse et même après », insiste Nathalie Delphin, en faveur d'une autre visite de contrôle six mois après l'accouchement pour s'assurer que la femme enceinte, souvent très fatiguée, se porte bien. « Il faut également évoquer la lactation. Quand je vois mes

Le point sur

Les radios et l'anesthésie

Concernant les radios, l'American college of radiology est formel : exposer une femme enceinte à des radiations ionisantes pour établir un diagnostic dentaire ne présente aucun risque pour le développement normal de l'embryon ou du fœtus. L'association allemande de stomatologie et de médecine dentaire recommande quant à elle d'utiliser des films à impression rapide, un long cône, de protéger la femme enceinte par un tablier plombé et de réduire le nombre de clichés au strict minimum. « Malheureusement, la plupart des femmes enceintes ignorent tout de ces précautions existant pour les protéger », regrette Johanna Bartet. Quant aux anesthésies, il a également été prouvé qu'elles n'avaient aucune conséquence sur le fœtus. Bien que la dose toxique des analgésiques soit très supérieure aux doses thérapeutiques, prenez soin de privilégier la molécule la moins toxique possible, la moins liposoluble et la plus liée aux protéines. En effet, la liposolubilité de la substance active conditionne la fixation à l'organisme du fœtus. La liaison aux protéines augmente quant à elle le poids moléculaire et empêche le passage de la barrière placentaire. « Il convient par exemple de privilégier un anesthésique local traversant peu la barrière placentaire », note l'ADF, rappelant que les séances se doivent d'être « les plus courtes et les moins stressantes possibles ».



© Getty Images/Stockphoto / nadia_barmolova

L'Assurance maladie a encore de gros progrès à faire en terme de communication.

patientes dans le cadre de l'EBD maternité, je leur demande si elles veulent allaiter et je leur demande de revenir deux mois après leur accouchement pour m'assurer que tout va bien. » Pour la présidente du SFCD, ce rendez-vous devrait être lui aussi être recommandé par les pouvoirs publics et intégralement pris en charge.

Moderniser la communication

Mais avant d'instaurer de nouveaux examens, pour faire passer ses messages et recommandations, l'Assurance maladie a de gros progrès à faire en termes de communication. Selon Élise Arrivé, les courriers sont encore trop prédominants à une époque où la forme écrite ne touche pas forcément les patientes qui en auraient le plus besoin. « *Il faudrait du marketing social* », avance-t-elle. Et de poursuivre : « *L'industrie alimentaire fait ça très bien et il faudrait utiliser les mêmes méthodes pour la santé: faire de la publicité sanitaire pour informer. De nombreuses personnes ignorent encore les nouvelles réformes de RAC O. Il n'y a pas eu de communication à ce sujet-là. Aussi, de nombreux patients qui auraient besoin*

de prothèses restent persuadés qu'ils n'en ont pas les moyens financiers alors qu'avec la nouvelle convention qui s'applique progressivement, il y a de plus en plus de prises en charge à 100 % pour un grand nombre de prothèses », s'indigne la praticienne. « *Il faudrait des publicités à la télévision et des livrets beaucoup plus explicites que ce qui se fait actuellement*, abonde Nathalie Delphin. *Il y a le projet des mille jours. Peut-être serait-il intéressant d'intégrer les recommandations bucco-dentaires* », développe-t-elle en référence à l'action gouvernementale mise en place en 2019 pour préparer les nouveaux parents à ce qui les attend avec l'arrivée de leur premier enfant. Dans cette démarche, Santé publique France avait lancé le 1000-premiers-jours.fr, « *premier site de référence sur la périnatalité* ».

Et c'est donc dans la continuité de cette action que l'UFSBD lance aujourd'hui son évènement. « *Compris entre le 4e mois de grossesse et les deux ans de l'enfant, les 1000 premiers jours sont considérés comme une étape importante et capitale tant le développement y est à la fois intense et vulnérable* », explique son président Benoit Perrier. Des échanges entre experts découleront « *des propositions pour intégrer ces enjeux dès le début de la vie* ». Et faire taire à jamais le vieil adage « un enfant, une dent » ? ●

(1) bit.ly/medicaments-et-grossesse

« J'applique
à ma dentisterie
des connaissances
qui proviennent
d'horizons larges.
Je m'efforce de rester
ouvert et en évolution
permanente. »

PROBLÉMATIQUE

Comment proposer une dentisterie hautement qualitative et convaincre les patients de ses bienfaits ? Peut-on encore exercer seul avec un plateau technique ultramoderne ? Où trouver le savoir pour augmenter ses compétences ? Comment se positionner pour faire face aux défis de demain ? Faut-il en avoir peur ? Quelle attitude adopter pour que les patients se sentent réellement considérés ? Le parcours du Dr Monon éclaire ces interrogations.

« JE VEUX SUSCITER L'ENVIE ET LE DÉSIIR »

LE DR JEAN-PIERRE MONON EXERCE À AVIGNON DEPUIS 35 ANS. DANS SON CABINET ULTRAMODERNE, LES RELATIONS HUMAINES SONT LA PRIORITÉ.

Texte et photos : Rémy Pascal

« **P**ourquoi venez-vous chez moi ? Je suis relativement cher, je n'ai pas beaucoup de place, d'autres confrères sont aussi bien équipés que moi et sauront eux aussi ne pas vous faire mal », demande parfois le Dr Monon. Avant de leur expliquer que ses honoraires sont le reflet de son expérience et de la qualité de son plateau technique, notre praticien écoute la réponse des intéressés. « C'est que, Docteur, chez vous, on trouve une atmosphère différente des autres cabinets dentaires. Je me sens considéré par votre équipe et vous inspirez la confiance. » Voilà en substance les arguments des patients.

Situé à quelques centaines de mètres du célèbre pont d'Avignon, le cabinet de notre chirurgien-dentiste vient contredire bon nombre de préceptes de la profession. À commencer par l'impératif de s'associer pour financer son plateau technique. Avec un chiffre d'affaires d'un million d'euros et 39 heures de fauteuil, la stratégie de carrière

de ce praticien de 64 ans est inattaquable. « J'ai parfois l'impression d'être le conducteur d'un TGV, je suis seul aux commandes et tout va très vite. Je transporte avec moi mon personnel, mon réseau professionnel et mes patients. J'ai un bel élan et je profite d'une inertie mais je ne peux pas me permettre de ralentir ce bolide pour conserver un équilibre financier. »

Avant son départ à la retraite dans trois ans, le Dr Monon souhaite accueillir un confrère pour lui transmettre son expérience avant de lui remettre les clés de son cabinet. « Jeune ou senior, homme ou femme, Avignonnais ou pas, peu importe. Je ne cherche pas un profil particulier, juste un passionné comme moi. »

UN CABINET MODERNE

« Approximativement, la valeur de mon plateau technique doit se situer entre 700 000 € et 800 000 €. » Des investissements indispensables pour celui qui estime que l'évolution de la dentisterie passe non seulement par des formations mais aussi par la modernisation





Du côté d'Avignon

Avignon est située au confluent du Rhône et de la Durance. Surnommée la « cité des Papes » en raison de la présence des pontifes de 1309 à 1423, elle compte 95 000 habitants. C'est l'une des rares villes françaises à avoir conservé ses remparts et son centre historique, composé du palais des papes, du rocher des Doms et du pont d'Avignon.

Une ville culturelle

Le festival d'Avignon In est la plus importante manifestation de théâtre du monde par le nombre de créations et de spectateurs réunis. Parallèlement, le Festival Off est un rendez-vous alternatif du spectacle vivant qui propose plus de 1 500 pièces différentes en trois semaines. D'ailleurs, le chirurgien-dentiste avignonnais Anthony Pulli, dont nous avons publié le portrait en 2015, s'y est produit à plusieurs reprises.

Statistiques

Le département du Vaucluse compte 407 chirurgiens-dentistes, soit une densité de 74 praticiens pour 100 000 habitants (68 en moyenne nationale). 69 sont salariés (soit 17 % contre 15 % en moyenne nationale). Le taux de féminisation est de 47 (47,6 en moyenne nationale) et la part des 65 ans et plus de 9,60 % (8 % en moyenne nationale).

Surnommée la « cité des Papes », Avignon compte 95 000 habitants et une densité de 74 praticiens pour 100 000 habitants (68 en moyenne nationale).

de ses équipements. « *L'un ne va pas sans l'autre. En plus, cela permet de ne pas s'ennuyer. En modifiant constamment sa manière de travailler, on renouvelle son quotidien. Il ne s'agit donc pas de charges supplémentaires mais d'investissements financiers et humains.* »

Jean-Pierre s'est notamment enrichi des enseignements de l'Académie du sourire à Aix-en-Provence « *qui a changé ma manière de travailler* », du Dr Michel Clauzade « *l'un des premiers à développer un regard d'ostéopathe sur la profession* », mais aussi d'un diplôme de Génie mécanique et métallurgie à l'université de Troyes ! « *Pourquoi rester enfermé dans la dentaire ? Je prends le savoir là où il est. Aujourd'hui j'ai la matrice intellectuelle pour penser le rapport des forces physiques et mentales qui dirigent le corps et je comprends mieux la mé-*

« Si l'on veut tenir sur la durée, il faut fractionner son effort comme un sportif. »

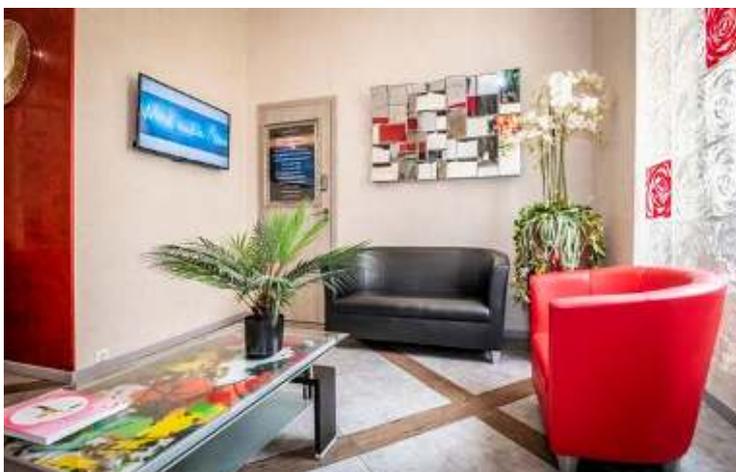
canique de la bouche », explique-t-il.

Le cabinet de notre praticien dispose d'un Cerec, d'un cone beam, d'une caméra intra-orale, d'un laser et d'un ATP 38 pour des séances de photothérapie. « *On peut être moderne et appliquer des préceptes romains vieux de plusieurs millénaires. Pour ma part j'aime me répéter "Primum non nocere, secundum cavere, tertium sanare (D'abord ne pas nuire, ensuite rester vigilant enfin assainir)". Il s'agit là selon moi d'une bonne définition de la dentisterie mini-invasive.* »

Même s'il est équipé d'une usineuse et d'une chaîne numérique complète depuis plus de quinze ans, le Dr Monon conserve des liens très étroits avec ses prothésistes. Sans eux, la qualité de son travail en matière d'esthétique serait considérablement diminuée. « *Ils ont une expertise indétrônable notamment pour les antérieures.* » Jean-Pierre collabore



Avec Emmanuelle et Anaïs, Jean-Pierre cultive une ambiance conviviale autour de son fauteuil.



La partie esthétique du cabinet (décoration des murs, choix du mobilier et des couleurs) est assurée par Louisa, l'épouse du Dr Monon.

avec Pierre Andrieu, titré meilleur ouvrier de France situé à Aix-en-Provence et Frédéric Faye (laboratoire Dent'in) à Cavaillon. « *Au regard de leur plus-value, sont-ils vraiment plus chers que leurs concurrents des pays étrangers ? Je ne le pense pas.* »

LIBÉRAL VS MUTUELLE

« *Moi ? Travailler en centre dentaire ? Vous voulez me donner de l'eczéma !* », s'exclame le Dr Monon, pour qui l'offre de soins dentaires va se diviser. Les mutuelles, ne cessant leur expansion et leur bonne entente avec les pouvoirs publics, vont continuer à se multiplier. « *À terme, 80 % de la population s'y fera soigner. C'est une bonne chose pour la santé publique car ils répondent à une demande de patients que nous ne pouvons pas nier. Ils dispensent des soins honorables à des tarifs réduits.* »

Reste donc 20 % de la population. Pour cette partie, Jean-Pierre reste persuadé que seuls les libéraux pourront être à la hauteur de leur exigence. « *Ils payent plus cher, alors ils veulent un service supplémentaire. Nous devons donc les satisfaire non seulement par la qualité de nos soins avec des techniques mini-invasives et respectueuses de leur corps mais aussi en termes de convictions.* » Le praticien souligne ici les valeurs qui animent les choix individuels. Depuis quelques années, la préoccupation environnementale est devenue majeure. On pense à la planète mais aussi au bien-être de son corps. « *La dentisterie bio va exploser. Tout comme les cabinets qui s'afficheront "0 déchet" ou "sans plastique". C'est aussi la force du libéral, anticiper une demande pour y répondre.* »

Dans le Vaucluse, nombreux sont les chirurgiens-dentistes nouvellement inscrits à l'Ordre diplômés de Roumanie, notamment de l'université de Cluj. « *Ils n'ont parfois jamais touché un patient. Avec le jeu des équivalences, leur permis d'exercer devient légal en France. Pour moi, ils ne sont pas des concurrents, nous ne travaillons pas dans les mêmes strates, ni avec la même philosophie.* »





Emmanuelle assure les missions administratives au secrétariat et la gestion du planning.



Anaïs épaulé le Dr Monon au fauteuil et assure la stérilisation. Elle apporte également l'énergie de sa jeunesse.

Le parcours

« J'ai d'abord validé un DEUG de sciences géologiques et biologiques. Je n'ai pas poursuivi dans cette voie et j'ai souhaité devenir chirurgien. Mais mon père m'a fait remarquer deux choses : j'étais trop fainéant pour réussir dans cette branche, et j'étais doué de mes mains. Il a su pointer l'une de mes qualités que je n'avais jamais encore considérée avec valeur. » Le futur Dr Monon s'inscrit à la faculté de Montpellier d'où il sort diplômé en 1981. Dans la masse de professeurs qui raisonnent en « bouche-trou », deux enseignants se distinguent et transmettent leur passion pour le « beau et l'humain ». Installé à Saint-Étienne pour une première expérience libérale, il rencontre le professeur François Duret, le père de la dentisterie par CFAO et du Cerec. « Un homme précurseur, d'une intelligence incroyable. J'ai vite compris que ces travaux allaient changer notre métier. Il a su me projeter dans le futur. Je n'ai plus jamais hésité à investir pour moderniser mon cabinet. » Avant de s'installer définitivement à Avignon, Jean-Pierre entreprend un tour de France des cabinets en tant que collaborateur, « un peu comme les compagnons », pour s'enrichir de ses confrères. « Jusque-là, j'avais le permis d'exercer mais je ne savais pas trop dans quelle direction m'engager. Une carrière peut être longue si on s'ennuie. » Avec une vision claire de l'exercice auquel il se destine, il loue un local à Avignon en 1987 avant de racheter des murs en 1992 dans une des rues les plus prestigieuses de la cité papale. Dès la première année, il propose à ses patients une dentisterie de qualité orientée en chirurgie et esthétique.

LA FORCE D'UNE ÉQUIPE

« Mon cabinet est une ruche, ça bourdonne et j'aime ça. Je sais que parfois aucun autre bruit que la turbine ne se fait entendre. Ce n'est pas le cas chez moi. » Épaulé au fauteuil par Anaïs, une jeune assistante, et par Emmanuelle et Morgan au secrétariat, Jean-Pierre cultive une ambiance conviviale autour de son fauteuil. « Au-delà des soins, les patients retiennent leur expérience au sein du cabinet. Quand un membre de l'équipe leur propose de visiter notre jardin, une boisson pour se détendre ou les aide dans leurs démarches administratives, ils se sentent choqués et embarqués dans une prise en charge globale. »

« Mon cabinet est une ruche, ça bourdonne et j'aime ça. »

Pour les recrutements, le Dr Monon ne s'intéresse que très rapidement aux compétences techniques des postulants. « Ils pourront les apprendre facilement avec des formations ». En revanche, le savoir être lui importe davantage. Il demande frontalement aux candidats pourquoi ils ambitionnent d'intégrer son entreprise. Si les réponses évoquent un besoin ou un impératif, « je ne m'attarde pas plus longtemps ». Si les mots « désir, envie ou motivation se font entendre », alors l'entretien se poursuit. Autre alliée de notre praticien, son épouse Louisa, qui dirige la partie esthétique du cabinet. La décoration des murs et le choix du mobilier d'une part, mais aussi les échanges avec les patientes dans ce domaine. « Sa voix →

L'endodontie est votre bête noire ?
Nous allons en faire votre meilleure amie !

« **CYCLE ENDODONTIE** »
Session Janvier - Juillet 2022
Inscriptions en cours



Endo Académie a créé un cycle complet de formation en endodontie, associant enseignement en e-learning et formation en présentiel. Ce cycle aborde le "Traitement initial" ainsi que le "Retraitement". Avec 40% de Travaux Pratiques, vous bénéficierez d'un **accompagnement personnalisé et individuel** par nos instructeurs. Retrouvez également 2 **démonstrations cliniques sur patients**.

**Choisissez votre lieu de TP
Aix-en-Provence ou Paris**

Une formation «hybride» incluant

4 classes virtuelles, 16 modules E-learning, 2 journées de Travaux Pratiques, 2 démonstrations sur patients, 1 Book de 140 pages avec toutes les illustrations de la formation, 1 accompagnement personnalisé par votre instructeur.



Aix en Pce

Paris

INFOS ET INSCRIPTIONS

www.endo-academie.fr

Contactez Yuna au 07 88 29 57 24 ou contact@endo-academie.fr





En chiffres:



40 heures
d'exercice

39 heures
de travail par semaine

220 jours
de travail par an



10 patients
par jour



1 000 000 €
de chiffre d'affaires



1 200 €
l'implant



**Entre 1 000 €
et 1 300 €**
la couronne céramo-céramique

700 €
le blanchiment dentaire

1 100 €
la facette céramique
le traitement Invisalign

Plus intime que l'open space où se trouve le fauteuil, un bureau est dédié à la présentation des plans de traitement.

compte plus que la mienne, son avis et ses conseils sont reçus différemment. Elle fait preuve d'empathie. Moi je peux parfois être perçu comme le technicien sur ces questions. Nous formons donc un donc un binôme gagnant. »

Une salle est dédiée à la présentation des plans de traitement.

UNE ORGANISATION MILLIMÉTRÉE

Tout passe par le carnet de rendez-vous. C'est bien connu, un praticien qui improvise la gestion de son planning ne peut que subir son quotidien. Les mercredis matin et les vendredis après-midi sont dédiés aux premiers rendez-vous. « Pour le reste, je donne la priorité aux longues séances, parfois de cinq heures. Parallèlement, j'ai des plages réservées pour les chirurgies. Les urgences, les consultations ou les contrôles peuvent s'intégrer autour de ces pôles, pas l'inverse. »

D'ailleurs, lorsqu'une personne contacte le cabinet pour une douleur intense, Emmanuelle répond systématiquement: « Oui venez tout de suite. » Le Dr Monon estime

UN AMOUREUX DES HARLEY

« J'ai toujours aimé les motos. Plus jeune, je possédais des motos de sport, je recherchais la vitesse. Depuis de nombreuses années, je roule en Harley-Davidson, une road king de 2003. C'est une philosophie de conduite, voire de vie. Les "Harleyistes" ne sont pas pressés, ils recherchent l'individualité dans un groupe où ils cultivent leur différence. Ils sont amateurs de belle mécanique. Vous ne trouverez jamais deux Harley identiques. Elles sont toujours personnalisées et à l'image de leurs propriétaires mais toutes ces distinctions se font dans le détail, elles relèvent de l'intime. C'est exactement comme les sourires. La pire des choses est l'uniformité, la standardisation. Il doit être en parfaite adéquation avec la personnalité et l'âme du patient. C'est sans doute pour cette raison que je suis tombé



amoureux des Harley et de leur univers, il s'agit de motos qui séduisent les perfectionnistes. J'ai des copains qui astiquent leurs bécanes à la brosse à dents, et promis ce ne sont pas dentistes! »

qu'il s'agit d'occasions à ne pas manquer pour prouver à ses patients son investissement et sa disponibilité. « Une fois que la douleur a été prise en charge, une assistante leur présente l'entreprise, ses orientations mais aussi sa philosophie. C'est un premier lien qui se poursuit souvent vers des soins plus complexes. »

Une salle est dédiée à la présentation des plans de traitement. Plus intime que l'open space où se trouve le fauteuil, elle positionne notre praticien et son patient côte à côte face à un ordinateur ou des photos. « L'énergie n'est pas la même, on discute d'égal à égal et je tente de faire oublier la figure autoritaire du docteur qui décidait unilatéralement. Je n'hésite pas à évoquer le financement, c'est une partie du métier qu'il ne faut pas snober. »

Jean-Pierre exerce depuis près de quarante ans et ne possède plus de crachoir depuis trente-neuf ans, « une hérésie sceptique, un vestige du passé ». Seules quelques personnes âgées se plaignent de cette absence, les autres semblent ne pas la remarquer. « L'argument du confort ne tient pas. Anaïs assure l'aspiration et se préoccupe bien davantage de l'aisance du patient. Pour cette raison, je ne travaille qu'à quatre mains. J'ai d'ailleurs parfois du mal à comprendre mes confrères qui se passent de cette aide précieuse. » Pour former celles qui l'épaulent,

Jean-Pierre prend le temps des explications en situation réelle: « la mécanique s'huile avec le temps ». En moyenne, il reçoit dix patients par jour. Mais pour lui, « le nombre ne compte pas », mieux vaut s'intéresser au rythme. « Car si l'on veut tenir sur la durée, il faut fractionner son effort comme un sportif, avec des plages longues où l'endurance prime et d'autres plus rapides. »

« Les prouesses techniques ne sont pas mon carburant quotidien, l'émotion si. »

QUARANTE ANS DE PASSION

Quels sont les moments que le Dr Monon ne se lasse pas de vivre depuis près de quarante ans? Existe-t-il un instant qui lui permet d'oublier le caractère parfois répétitif du métier? « Des confrères trouvent leur adrénaline dans les blocs lors des chirurgies complexes comme les restaurations complètes avec les All-on-4, par exemple. J'en réalise régulièrement et je dois avouer que c'est une satisfaction forte que de parvenir à faire ce travail. Mais cela reste une prouesse technique, ce n'est pas mon carburant. »

En revanche, l'émotion est à son comble lorsque ses patients se regardent pour la première fois dans un miroir avec un mock-up →



Pour le confort des patients (et le sien), notre praticien travaille exclusivement à quatre mains depuis son installation.

L'HYPNOSE AU QUOTIDIEN

C'est après les dramatiques inondations de Vaison-la-Romaine en 1992 qui ont causé la mort de 47 personnes que le Dr Monon s'est formé à l'hypnose. La raison ? Pour apporter son aide aux nombreux traumatisés, un thérapeute intervient dans ce village du Vaucluse. Ses résultats sont si probants qu'il ouvre une école. Le Dr Monon s'y inscrit et côtoie des psychologues, des sexologues, des ostéopathes, etc. « *Le croisement des disciplines apportait une richesse supplémentaire, une ouverture. Nous étions réunis pour des raisons similaires. On se questionnait sur la notion de mal-être et les réponses à y apporter. Nous n'avions pas les mêmes besoins dans nos champs respectifs mais des outils communs.* » Depuis, notre praticien utilise l'hypnose tous les jours. Au fil des années, le bouche-à-oreille aidant, des patients le contactent spécifiquement pour cette approche. « *Au-delà de la technique ericksonienne, ils viennent chercher un rapport humain, une considération. Je les guide par la voix et les gestes pour qu'ils s'évadent du cabinet. Il ne s'agit pas d'une transe mais d'une détente profonde. À la fin d'un soin de deux heures, ils s'étonnent de la durée écoulée. C'est ça l'hypnose, perdre ses repères et lâcher prise. Un peu comme sur l'autoroute quand parfois on se demande soudainement si la sortie que l'on souhaitait emprunter est passée ou pas.* »

« La dentisterie bio va exploser. Tout comme les cabinets qui s'afficheront 0 déchet ou sans plastique. »

dentaire et que Jean-Pierre voit leur visage s'illuminer « *comme s'ils revoyaient enfin l'image disparue qu'ils ont d'eux-mêmes, celle qui correspond à ce qu'ils ont envie d'être* ». À partir de ce moment, notre praticien va sortir sa trousse à outils pour rendre durable ce résultat. Il propose plusieurs solutions et expose le parcours de soins qui va commencer. « *C'est un cheminement, nous savons désormais précisément vers quoi nous allons. J'ai su susciter l'envie et le désir, c'est mon but. Le patient n'a plus à se soucier de la suite. Moi par contre, je dois assurer !* » ●

**Retrouvez
le Dr Monon
en vidéo sur
dentaire365.fr**





BIOTECH DENTAL

UNE GAMME COMPLÈTE D'IMPLANTS POUR CHAQUE SITUATION CLINIQUE



Kontakt™



AFNOR Cert. 73017

Kontakt™ S



AFNOR Cert. 73017

Zeramex XT
for Biotech Dental



Kontakt™ PL



AFNOR Cert. 73017

Kontakt™ S+



AFNOR Cert. 73017

Kontakt™ N



AFNOR Cert. 73017

Pour cette troisième saison et tenant compte de la situation sanitaire actuelle, je vous propose un tour du monde virtuel. Nous allons voyager dans différents pays pour découvrir celles et ceux qui ont fait la dentisterie numérique d'hier, et feront celle de demain. Cocorico! Commençons par la France avec le Pr François Duret.

Biographie

François Duret débute comme étudiant à la faculté dentaire de Lyon où il obtient son diplôme de docteur en chirurgie dentaire après avoir soutenu sa thèse d'exercice « Empreinte optique » en 1973 ! À partir de là, il enchaîne de nombreux diplômes comme un doctorat de 3e cycle en odontologie, mais aussi une licence et une maîtrise de sciences, puis une autre maîtrise et un doctorat d'État à la faculté de médecine et de biologie humaine. Ses diplômes en poche et son bagage intellectuel en tête, il gère un cabinet libéral dans l'Isère et un laboratoire personnel de recherche dans l'Aude. Le Dr Duret devient ensuite Professeur en France et chef de service aux Etats-Unis (University of Southern California, Los Angeles). Enfin, il devient Visiting Professor au Japon à la Nippon Dental University de Nigata et Attaché des Universités à Montpellier.

De nombreuses organisations nationales et internationales se l'arrachent également (FDI, ADA, IADR, Pierre Fauchard Academy).

Aujourd'hui, l'homme partage son temps entre travaux de recherche et conférences, que ce soit physiquement dans un congrès ou virtuellement dans les webinaires.

Activités

Nous l'avons vu, le Pr François Duret a exercé comme dentiste. D'ailleurs pour l'anecdote, il a réalisé la première couronne par CFAO sur sa femme (dentiste), lors de l'ADF en 1985! Nous l'avons compris, il est aussi inventeur. Avec plus de 50 brevets déposés dans différents domaines: CFAO, polymérisation, articulateurs, tenons, spectrocolorimétrie, composites, éclaircissement dentaire... Nous l'avons deviné, il est également auteur. Il a rédigé plusieurs chapitres de livres mais surtout plus de 200 publications dans



E-DENTISTERIE S03E01
« AUTOUR DU MONDE »

France : Pr François Duret

différents journaux: JADA, Quintessence, Journal Bio Mat Dent, Dentistry Today, JPDA, Compendium... On retrouve d'ailleurs 46 articles références sur Pubmed. Nous l'avons entendu, il est conférencier. Que ce soit en France ou ailleurs, le Pr François Duret est invité dans la plupart des congrès. Qu'ils soient axés sur la clinique comme le Congrès de l'ADF ou sur la recherche comme l'IADR.

Rencontres

Si vous souhaitez rencontrer le Pr François Duret, rendez-vous dans les plus grands congrès abordant la dentisterie numérique. Vous l'y découvrirez en conférencier principal ou même modérateur. Avec un peu de chance, vous pourrez le croiser dans les allées des stands des exposants. À la fois talentueux et humble, il prend le temps de donner ce qu'il a comme ressource illimitée: sa passion pour la technologie et l'humain. ●

Les ressources:

- Site web du Pr Duret : www.francoisduret.com

mon guide



49

**SIGNALÉTIQUE :
LES BONNES PRATIQUES**

52

**CES PODCASTS QUI SE DIFFUSENT
DANS LA PROFESSION**

56

**COMMENT REFUSER
UNE AUGMENTATION DE SALAIRE**

62

**13 CONSEILS POUR GÉRER
LES IMPAYÉS**

ORGANISATION

COMMUNICATION

MANAGEMENT

GESTION

NOS SOLUTIONS POUR LA PETITE INSTRUMENTATION

Ces cassettes permettent de nettoyer et stériliser, **en vrac ou classés dans des compartiments adaptés**, tous les petits instruments (fraises, forets, brackets, bagues d'orthodontie, etc...)



24,40€

MICRO CASSETTE 1

Format 7,4 x 4,5 x 2 cm
Réf. 182060



CASSETTES 11 x 6

3 Compartiments
Réf. 182094

43,70€

6 Compartiments
Réf. 182093



30,00€

MICRO CASSETTE 2

Format 7,4 x 5,9 x 2,4 cm
Réf. 182070



CASSETTES 21 x 6

6 Compart.
Réf. 182096

55,10€

12 Compart.
Réf. 182095



17,90€

MICRO CASSETTE 3

Format 4 x 5,5 x 2 cm
Réf. 182040

109,80€

CASSETTE 21 x 12

24 Compartiments
Réf. 182075

109,80€

CASSETTE 21 x 12

12 Compartiments
Réf. 182076

Plus d'info sur :
www.nichrominox.fr



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

NICHROMINOX

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



© Getty Images/Stockphoto / Viktoria Kurpas

ORGANISATION

COMMUNICATION

MANAGEMENT

GESTION

Signalétique: les bonnes pratiques

PAR SONIA BELLI

SI SA FONCTION PREMIÈRE EST D'ORIENTER LES PATIENTS, LA SIGNALÉTIQUE EST AUSSI UN ÉLÉMENT CLÉ DE COMMUNICATION VISUELLE QUI RENFORCE LA PRÉSENCE ET L'IDENTITÉ DE VOTRE CABINET DENTAIRE.

La signalétique en cabinet dentaire embrasse une multitude de formats et de supports : plaque professionnelle à l'entrée du bâtiment ou à la porte du cabinet, vitrophanie, marquage au sol ou au mur, pancartes, stickers... Elle sert essentiellement à informer et orienter les patients à l'extérieur comme à l'intérieur des lieux. Elle marque la localisation du cabinet et indique où se trouve l'accueil, les différentes zones de soin, les pièces interdites, aussi bien qu'elle décline les règles à respecter sur place en matière d'hygiène ou de comportement.

Outre ces fonctions, la signalétique est aussi un outil de →



« Les effets d'une signalétique ratée peuvent être particulièrement délétères. »

Rodolphe Cochet

communication pour le praticien. Elle rassemble en effet tous les éléments qui vont participer à construire l'identité visuelle du cabinet dentaire. Mais pour être efficace, elle doit répondre à des bonnes pratiques, encadrées par une réglementation précise.

Quel cadre légal ?

Selon l'article R.4127-215-1-I du Code de la santé publique, « le chirurgien-dentiste est libre de communiquer au public, par tout moyen, y compris sur un site internet, des informations de nature à contribuer au libre choix du praticien par le patient, relatives notamment à ses compétences et pratiques professionnelles, à son parcours professionnel et aux conditions de son exercice ». Toutefois, la profession de chirurgien-dentiste ne devant « pas être pratiquée comme un commerce », tous procédés directs ou indirects de publicité sont rigoureusement interdits. L'aménagement du local ou la signalisation ne doivent pas donner une apparence commerciale à l'exercice.

Si les règles applicables aux chirurgiens-dentistes en matière de communication professionnelle sont strictes, un décret du 22 décembre 2020 est venu les assouplir, modifiant les

dispositions du code de déontologie. Mission a ensuite été confiée au Conseil national de l'ordre d'émettre des recommandations pour en préciser les modalités. Celles-ci ont été adoptées en session le 6 mai dernier.

Ainsi, une plaque peut être apposée à l'entrée de l'immeuble et une autre à la porte du cabinet dentaire, aux dimensions maximales autorisées de 30 x 25 cm. Lorsque la disposition des lieux l'impose, une signalisation intermédiaire peut être prévue. Ces indications doivent être présentées avec discrétion. Les plaques et la signalisation intermédiaire doivent apparaître de telle sorte qu'elles n'aient pas pour effet de présenter l'activité du chirurgien-dentiste comme un commerce.

Toute signalétique doit aussi respecter les dispositions législatives et réglementaires en vigueur, notamment en matière d'environnement, de publicité locale et de copropriété. Le praticien peut solliciter préalablement l'avis de son conseil départemental de l'Ordre lorsque la signalisation intermédiaire (par exemple par fléchage) semble nécessaire pour une bonne orientation des patients, en fonction du contexte local et environnemental. Cette signalétique devra être conforme aux dispositions en vigueur notamment en matière d'environnement, de publicité locale et de copropriété. Enfin, une vitrophanie peut se substituer à la plaque professionnelle si elle comporte les mêmes indications et respecte le cadre réglementaire.

En pratique

Vous l'aurez compris, la mise en place de la signalétique débute à l'extérieur du cabinet, avec une plaque professionnelle, apposée sur le bâtiment et/ou sur la porte, et un guidage intermédiaire si besoin. Vos noms et prénoms, votre qualité, votre spécialité, les jours et heures de consultation ainsi qu'un numéro de téléphone doivent impérativement figurer sur votre plaque et vous pouvez également, si vous le souhaitez, ajouter vos diplômes, titres, fonctions et leur lieu d'obtention.

Côté esthétique, si les plaques en laiton restent indémodables, en raison de la noblesse de leur matière, le plexiglas est de plus en plus plébiscité. « Les plaques en plexiglas sont assez tendance : elles donnent un effet élégant et moderne. Ce sont les demandes que nous avons le plus en ce moment », confirme Christèle Gennardi, designer et fondatrice de l'agence parisienne Design et Nous. Mais s'il est possible de jouer sur la matière, la typographie ou la couleur, l'usage veut que la

plaque reste sobre, rassurante et professionnelle : il s'agit de la vitrine du cabinet et son rôle, en plus de guider vos patients, est d'attirer l'attention de passants qui pourraient vous consulter un jour. Plus flexible en termes de créativité, la vitrophanie peut venir compléter ou remplacer la plaque professionnelle. À l'intérieur du cabinet, la signalétique peut s'exprimer sous des formes variées : peintures de couleurs différenciées selon les pièces, adhésifs, posters, affiches, panneaux, vitrophanie, jeux de lumière pour dessiner des perspectives, vinyle dépoli pour masquer des salles privées... « En amont, comme il n'y a généralement pas de charte graphique pour le cabinet, nous commençons par en créer une, avec un logo et une typographie qui seront utilisés et déclinés dans tout le local. Ensuite, nous faisons en fonction des souhaits et des besoins de chaque client. Ma spécificité est de proposer des projets créatifs plutôt que de faire une signalétique bateau, identique à celle que l'on voit partout », poursuit Christèle Gennardi.

En fonction des outils et dispositifs mis en œuvre, la signalétique servira des usages différents : elle pourra aussi bien indiquer l'emplacement des toilettes qu'orienter et rassurer les patients. « La signalétique sert aussi à éviter que la patientèle s'adresse systématiquement à une personne tierce pour se guider dans le cabinet : c'est un gain de temps pour les personnels qui ne peuvent pas toujours être disponibles pour répondre. Elle aide aussi à diminuer le stress de certains patients qui sont anxieux quand ils se rendent chez le dentiste ou qui n'osent pas demander des informations, tout simplement parce qu'ils sont timides », ajoute Vincent Tirehote de l'agence marketing Praxiskom, spécialisée dans les cabinets dentaires.

L'importance d'une signalétique réussie

Intérieure ou extérieure, la signalétique est un outil d'orientation et de communication indispensable. « Elle fait partie à part entière de l'identité du cabinet dentaire. Si vous avez un logo avec une identité visuelle basée sur un élément en particulier, cela permet d'uniformiser toutes les autres composantes du cabinet, qu'il s'agisse des supports papier, de la plaque professionnelle, du site Web. Avec ces repères, il est beaucoup plus facile pour les patients de s'y retrouver en seul coup d'œil. Il s'agit surtout d'un outil marketing qui met en avant le professionnalisme du cabinet et les rassure sur ce

La signalétique pourra aussi bien indiquer l'emplacement des toilettes qu'orienter et rassurer les patients.

point. Quand vous entrez dans un bâtiment, que vous voyez une plaque avec des informations détaillées et que vous êtes bien guidé jusqu'au cabinet, cela met forcément en avant le professionnalisme. En parallèle, cela permet au dentiste de faire passer certains messages, sur la modernité ou sur l'atmosphère chaleureuse de son cabinet, par exemple », détaille Vincent Tirehote.

Pour Rodolphe Cochet, fondateur de Dental RC, « les effets d'une signalétique ratée peuvent être particulièrement délétères ». L'utilisation « artisanale ou amateuriste d'éléments graphiques ou iconographiques destinés à diriger l'attention du public » est à proscrire. Celui qui est aussi chargé de cours en management et gestion du cabinet dentaire à l'Université (Paris VII, Reims et Évry) recommande de « se mettre à la place d'un patient lambda qui risque d'assimiler une communication perçue comme "ratée" à un manque de moyens matériels et humains du cabinet. De là à extrapoler jusqu'à la qualité globale des soins, il n'y a qu'un pas! », avertit-il.

Enfin, quel que soit le message que vous souhaitez faire passer au travers de votre signalétique, elle devra aussi respecter des règles de visibilité, de lisibilité et d'accessibilité pour tous, en plus de celles prévues par le Code de la santé publique. Pour atteindre ces trois objectifs, les informations devront notamment être regroupées à des points stratégiques de prise de décision (entrées, sorties, intersections, etc.). Elles devront être lisibles en position assise ou debout, être d'une couleur contrastée et rédigées avec une taille de caractère suffisante. Leur positionnement doit être pensé pour éviter les reflets, contre-jours ou éblouissement liés à l'éclairage. Entre contraintes réglementaires et esthétiques, il est donc conseillé de faire appel à des professionnels qui pourront réaliser une signalétique qui vous ressemble, dans le respect des normes législatives. ●



© Getty Images/Stockphoto - akimbostanci / Talaj

Ces podcasts qui se diffusent dans la profession

**LONGTEMPS CONSIDÉRÉ
COMME LE PARENT PAUVRE
DE LA CULTURE WEB,
LE PODCAST CONNAÎT
DEPUIS QUELQUES ANNÉES
UNE NOUVELLE JEUNESSE.
LA PROFESSION S'EN EMPARE.**

PAR RÉMY PASCAL

À l'heure de la dictature des live Youtube, Facebook ou Tik Tok, la résurrection de la culture audio interpelle. Les podcasts deviennent des espaces de créativité sans contrainte de temps ni d'audimat. Une poignée de praticiens saisissent cette opportunité pour faire vivre leur passion du métier à travers un micro. « *Je m'investis tellement sur ce projet que si j'avais calculé sa rentabilité, je ne l'aurais jamais commencé!* », affirme d'emblée le Dr Florence Etcheverry. Cette praticienne située en Dordogne a fondé le site entretienavecundentiste.com. Elle y présente des portraits en format long, frôlant parfois les deux heures. Autant dire des Ovni dans le paysage médiatique. « *Je prends le temps d'échanger avec mes confrères, je les écoute parler de leur parcours.*

Podcast, quèsaco ?

Les premiers podcasts sont apparus en 2002, deux ans après les flux RSS qui sont leurs autoroutes. Depuis, ils connaissent un parcours en dent de scie sur la frise chronologique d'Internet. Tendance jusqu'en 2010, ils somnolent jusqu'à la fin de la décennie où ils profitent d'un nouvel essor en s'affranchissant des chaînes de radios. Contraction des termes « Ipod » et « Broadcast » qui signifie « diffusion », le podcast est un contenu audio disponible sur le web. Pour l'écouter, il est possible de le télécharger ou d'en profiter en streaming depuis son navigateur ou via une application spécifique.

Les sujets techniques ne m'intéressent pas. En revanche j'aime partager avec mes auditeurs le champ des possibles de la profession. » Comme les autres « praticiens-podcasteurs » que nous avons interviewés, Florence ne succombe pas aux sirènes du saint Graal « live » sur les réseaux sociaux et préfère prendre le temps de structurer son propos en le préparant en amont, puis par un léger montage final. *« Je me suis même inscrite à un master à l'École supérieure de journalisme pour améliorer mes techniques d'interview »,* déclare-t-elle. Une stratégie partagée par le Dr Mathieu Durand, endodontiste exclusif installé à Lyon. Son émission « Dans tes dents » décrypte les soins dentaires en invitant des spécialistes qui éclairent le grand public sur les différentes thérapeutiques qu'un chirurgien-dentiste peut proposer. *« L'un des objectifs de ces podcasts est de rétablir des vérités sur Internet en donnant de bonnes informations face aux trop nombreuses "fakes news" qui circulent sur la toile. Parallèlement, nous développons avec mes associés une seconde émission (Podcast du Lab') à destination des professionnels de la dentisterie où nous concentrons nos discussions sur l'endodontie. C'est une niche mais cela nous permet d'animer notre réseau et de parler de notre passion. »*

Overdose d'images

Il faut associer la (relative) somnolence du podcast avec l'apparition de Youtube et de Facebook. Juste après l'éclosion de ce format audio en 2002, les deux mastodontes de la vidéo s'accaparent toute l'audience du web. Le diktat de l'image prend le dessus sur la culture sonore. Le podcast est lié à la radio, média considéré comme désuet par les nouvelles générations, →

L'anesthésie ostéocentrale,
avec QuickSleeper, est une
**opportunité pour le
regroupement de soins !**

TESTEZ-LE GRATUITEMENT
15
JOURS



QuickSleeper®
by Dentalhitec

-  **Anesthésie immédiate**
Le soin commence directement
-  **Anesthésie profonde**
Un secteur avec une cartouche
-  **Aucun engourdissement des tissus mous**
Facilite le travail en multisecteurs
-  **Augmentation du taux d'observance**
Le patient reste motivé jusqu'au bout

02 41 56 41 91
mail@dentalhitec.com

Retrouvez-nous à l'ADF stand 1L20



www.dentalhitec.com



Les docteurs Mathieu Durand, Florence Etcheverry et Catherine Rossi.

« Je pense que tout le monde a une histoire fabuleuse à raconter. » Dr Catherine Rossi

tandis que la vidéo triomphe. Peu importe ce que l'on filme, la forme prime sur le fond... Résultat : l'internaute devient insatiable avec Snapchat, les stories Instagram, Periscope et la diversification des formats vidéo façon Konbini ou Brut... On fait défiler son écran, on partage, on like, on regarde le début d'une vidéo, puis une autre... Ce zapping arrive enfin à ses limites. En embuscade, la voix reprend petit à petit ses droits sur les écrans. « Sur mon site internet je poste régulièrement des vidéos mais désormais j'ai un principe. Si j'ai des choses à montrer, je passe par ce canal. Si j'ai des choses à dire, je fais un podcast », explique le Dr Catherine Rossi qui propose le « défi des 365 jours ». Depuis un an, elle invite les chirurgiens-dentistes à recevoir un podcast de trois minutes dans leur boîte mail pour commencer leur journée. « Astuces d'organisation, conseils de gestion et thérapeutiques, protocoles de prescriptions naturelles, pensées originales, je donne la possibilité à mes confrères de regarder leur vie professionnelle sous un autre angle pour qu'il se réapproprie leur quotidien. Pour ça, la voix est un excellent médium. D'ailleurs, j'ai régulièrement des retours de confrères qui me remercient, ils trouvent avec ces enregistrements une matière nouvelle pour penser différemment leur exercice. »

L'avènement des « podcasts natifs »

Les podcasts ont longtemps été des duplications d'émissions de radio, proposées en replay. Ils prennent aujourd'hui une nouvelle forme en offrant des contenus exclusifs, qualifiés de « podcasts natifs ». Développés uniquement à destination de sites personnels rendus visibles via les réseaux sociaux, ces nouveaux médias cultivent un public curieux et se forment une place considérable sur la toile.

En abordant des sujets spécifiques ou oubliés des chaînes de radio grand public, les podcasts natifs visent une cible nouvelle. « Au fil des portraits publiés, j'ai vu mon audience augmenter. C'est donc que les contenus diffusés trouvent leur cible. Pour le choix des chirurgiens-dentistes interviewés, je reste ouverte, je pense que tout le monde a une histoire fabuleuse à raconter. Aujourd'hui, mon site comptabilise 12000 écoutes chaque mois. Je crois paradoxalement que le fait de proposer des formats longs a séduit. C'est un luxe aujourd'hui d'écouter une émission où les invités ne se font pas continuellement couper la parole », analyse le Dr Florence Etcheverry.

Pour le fondateur des podcasts « Dans tes dents », le rythme est primordial. « Je m'inspire de mon travail de comédien pour relancer mes invités et conserver une dynamique dans la conversation. On voulait offrir autre chose que des formats de seulement quelques minutes. Nos premiers épisodes ont été écoutés environ 3000 fois chacun grâce aux partages sur les réseaux sociaux », renseigne le Dr Mathieu Durand.

Des formats « hors cadre »

Ces podcasts « nouvelle génération » ont de multiples avantages qui expliquent leur essor. Alors que les « replay » diffusés par les médias traditionnels imposaient un format standardisé, le podcast natif offre une réelle liberté de création en proposant une écriture, des formes et un rythme diversifiés. « Ce rendez-vous quotidien de trois minutes n'est pas habituel, mais pourquoi ne pas le faire ? C'est un défi que je me lance à moi aussi, c'est une continuité dans l'exercice, un compagnonnage avec mes abonnés. J'ai fait le choix de tutoyer mes auditeurs, c'est une méthode efficace pour créer une relation unique avec chacun d'entre eux », décrypte le Dr Catherine Rossi.

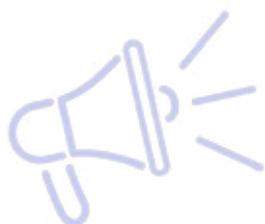
Analyse partagée par le Dr Florence Etcheverry qui voit dans le vouvoiement une mise à distance de l'interviewé, « avec l'emploi du "tu" la complicité se fait plus rapidement, le ton est plus chaleureux, les confidences plus nombreuses et les émotions dégageées plus fortes. L'auditeur ressent tout ça lors de son écoute. » ●

Retrouvons-nous
à l'ADF 2021 !
(stand 3L12)

L'ESPRIT TRANQUILLE.

PRENEZ LE TEMPS D'ÊTRE PLUS
EFFICIENT, JULIE VOUS OFFRE
UNE BULLE D'EXPERTISE.

45 MINUTES POUR TOUT SAVOIR !



RÉGLEMENTAIRE : OBJECTIF 2022

Êtes-vous à jour ? Julie fait le bilan et dresse pour vous le panorama des évolutions réglementaires 2022 et les intègre à votre logiciel pour vous simplifier la vie.

MODE D'EMPLOI POUR BIEN REPREDRE UNE ACTIVITÉ

Sur le point de céder ou de reprendre un cabinet dentaire, vous éprouvez le besoin d'être conseillé ? Profitez du retour d'expérience et du témoignage croisé de deux de vos confrères, cédant et reprenant d'un même cabinet.



AGENDA : LA CLÉ POUR GAGNER EN EFFICACITÉ

Une gestion efficace de l'agenda est fondamentale pour bien organiser son activité et optimiser sa rentabilité. Découvrez les bonnes pratiques pour gagner en sérénité.

Et bien d'autres thèmes...

Découvrez le programme complet et réservez votre place
prochainement sur notre site www.julie.fr



Getty Images/Stockphoto - Leyla / Rosifan19

Comment refuser une augmentation de salaire

À UN MOMENT OU L'AUTRE, CHAQUE CHEF D'ENTREPRISE SERA DANS SA VIE CONFRONTÉ À UNE DEMANDE D'AUGMENTATION DE SALAIRE. LE CHIRURGIEN-DENTISTE NE FAIT BIEN ÉVIDEMMENT PAS EXCEPTION.

PAR RAPHAËLLE DE TAPPIE

La rémunération est un sujet qu'il faut toujours avoir en tête, quelle que soit la situation du cabinet. Si ce dernier doit respecter les normes imposées par le Code du travail, le contrat de travail et la convention collective, le praticien jouit d'une relative liberté pour fixer et faire évoluer le salaire de ses équipes et n'a pas forcément à accepter une demande d'augmentation. Mais pour éviter de démotiver ses employés et d'instaurer un climat de rancœur et de tension au travail, il s'agit toutefois d'argumenter son refus tout en finesse. Ici, quelques conseils pour éconduire le plus intelligemment possible.

1- Ne laissez pas traîner

Si vous recevez une demande d'augmentation, ne laissez pas traîner. Et ce, même si vous savez d'avance que vous ne serez pas en mesure de satisfaire la requête de votre collaborateur. Il est primordial que votre salarié se sente pris en considération. Assurez-vous de le recevoir au calme et dans le cadre de ses horaires de travail.

2- Demandez à votre salarié de justifier sa requête

Quand un salarié vous demande une augmentation, ne lui dites pas non d'office. Donnez-lui une chance d'exposer ses arguments et écoutez-le jusqu'au bout, même si vous savez d'avance que vous ne pourrez pas le satisfaire. Personne ne demande une augmentation de salaire sans raison. Intéressez-vous aux siennes. Estime-t-il qu'il n'est pas assez rémunéré par rapport aux tâches qu'il effectue au quotidien ? Est-il dans une situation personnelle compliquée ? Se sent-il dévalué par rapport à d'autres effectuant le même métier ? « *Quand je travaillais dans les ressources humaines et qu'on me demandait une augmentation, je demandais au salarié ce qui motivait sa venue. Si la personne n'arrivait plus à payer ses factures et était en difficulté, j'essayais de réfléchir à des solutions à long terme avec elle. Nous envisagions même parfois une reconversion* », avance Catherine de Sinety, coach pour dirigeants d'entreprises.

« *Il arrive que le salarié ne déploie que des arguments personnels et externes à l'entreprise (besoins personnels, investissements immobiliers) pour justifier sa demande d'augmentation*, abonde Rodolphe Cochet, spécialiste en management des cabinets dentaires et fondateur de Dental RC. *Cet argument reste à discrétion de l'employeur en fonction de l'ancienneté de l'employé et de sa volonté de le fidéliser.* »

3- Justifiez votre refus

Si l'augmentation a lieu dans un cadre bien précis

En janvier 2021, la grille des salaires du cabinet dentaire a été modifiée après un accord mis au point en commission paritaire nationale, pour tenir compte de la nouvelle hausse du SMIC : 10,25 € brut de l'heure contre 10,15 € en 2020. Les emplois d'aide, d'assistant dentaire, de secrétaire technique et de prothésiste dentaire ont donc bénéficié d'une augmentation de 2,2 % du taux horaire minimum. La revalorisation des postes non qualifiés (réceptionniste-hôte(sse) d'accueil, personnel d'entretien et personnel en contrat de professionnalisation) correspond à celle du SMIC, soit 0,99 %.



LA ZIRCONNE DES DOLOMITES

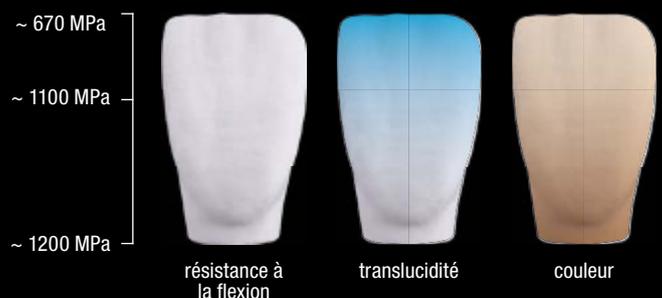
PRETTAU® – LA PLUS COÛTEUSE.
POUR LE PATIENTS QUE VOUS APPRÉCIEZ.

NOUVEAU !

ZIRCONNE PRETTAU® 3 DISPERSIVE®

AVEC GRADUAL-TRIPLEX-TECHNOLOGY

Déjà caractérisée pendant le processus de production par un triple gradient de résistance à la flexion, translucidité et couleur naturelle.



Ne tombez pas dans l'affect et tenez-vous en aux faits.

Si votre équipe n'a pas bénéficié de cette revalorisation, « il semble très difficile de refuser d'emblée une demande d'augmentation si celle-ci n'est pas supérieure à 10 % du salaire mensuel brut », explique Rodolphe Cochet. Toutefois, la demande d'augmentation « doit s'inscrire dans le cadre formel et strict des entretiens annuels d'évaluation. Toute demande d'augmentation ne respectant pas ce protocole doit donc pouvoir faire l'objet d'un refus catégorique ». Si ce n'est pas le cas, engagez-vous à réévaluer la situation au moment opportun.

Si la demande d'augmentation n'est pas justifiée

Mais un salarié peut bien évidemment vous demander une augmentation au-delà des revalorisations encadrées par la législation. Si cette dernière n'est pas méritée selon vous, prenez bien soin de préparer votre argumentaire de refus en amont et restez rationnel. Ne tombez surtout pas dans l'affect et tenez-vous en aux faits seulement. Oubliez que vous appréciez particulièrement cette personne ou qu'au contraire vous ne pouvez pas l'encadrer. Demandez-vous ce que vous feriez s'il s'agissait de quelqu'un d'autre. Pour être certain d'observer la situation avec objectivité, préparez la fiche de poste de l'employé en question, examinez quand a eu lieu la dernière augmentation et à combien elle s'élevait.

« Avant de répondre, le chirurgien-dentiste a tout intérêt à poser

sur papier les arguments. Il faut montrer que même si c'est lui qui répond, c'est l'étude de marché qu'il a faite qui conditionne sa réponse et que cette dernière n'a rien de personnel, explique Catherine de Sinety. Vous ne pouvez pas dire à une secrétaire médicale : "Tu es payée 1500, je considère que c'est bien." Celle-ci ne peut pas comprendre si elle ne sait pas sur quoi vous vous basez. En revanche, si vous lui dites : "Tu es payée 1500 et je pense que tu es rémunérée correctement car j'ai comparé avec le cabinet d'à côté qui a deux fois plus de patients que nous et où la secrétaire est payée 1500", c'est plus compréhensible. » Et de déplorer : « Dans les cabinets dentaires, la vraie description de fonction manque malheureusement. Avant de recruter quelqu'un, listez toutes les missions qu'il aura à faire et tenez-vous ensuite à cette fiche de poste bien précise. » Mais, s'il est indispensable de rester objectif et de s'en tenir aux faits, quand vous répondrez aux questions de votre salarié, apportez des réponses personnalisées. Ne vous cachez pas derrière des généralités pour justifier votre refus, il faut que votre employé sente que vous vous adressez à lui et que vous prenez bien sa situation personnelle en considération. Si vous ne voulez pas l'augmenter car son travail n'est pas à la hauteur de vos attentes, soyez ferme et factuel afin de l'amener à reconsidérer la situation et de prendre conscience de ses axes d'amélioration.

Si vous n'avez pas les moyens

En tant que chef d'entreprise, vous travaillez dans un cadre limité. Vous disposez d'un budget défini par salarié. Si vous



AVIS D'EXPERT RODOLPHE COCHET

Chargé de cours
en gestion des
cabinets dentaires
(Universités Paris VII,
Reims et Évry)

« Dans les cabinets dentaires, le problème majeur est que les entretiens annuels d'évaluation ne sont parfois pas du tout inscrits dans leur politique de management. Ils doivent donc recourir à des services de coaching et de formation pour les aider à instaurer de manière pérenne ces protocoles

indispensables de gestion des ressources humaines. Globalement, le manager peut refuser une revalorisation salariale si l'entreprise n'a pas atteint ses objectifs de développement, si la trésorerie (prévisionnelle) est insuffisante, ou si le salarié ne dispose pas d'arguments relatifs à sa montée en compétences (*hard skills* – compétences techniques – ou *soft skills* – compétences relationnelles). Il en est de même si la personne a déjà bénéficié d'une augmentation d'au moins 10 % de son salaire mensuel brut au cours des trois dernières années. »

100 fiches pratiques pour les chirurgiens-dentistes

Aide au diagnostic - Pathologies à risque

François PRÉDINE-HUG



100 fiches, 39 euros, ISBN : 978-2-4904-8112-5

Retrouvez la Librairie Garancière sur les réseaux sociaux

100 Fiches pratiques indispensables aux praticiens

- Parce que la sphère oro-faciale ne peut être dissociée de l'organisme, cet outil présente 100 fiches sur les pathologies les plus couramment rencontrées au cabinet dentaire.
- Des fiches synthétiques et illustrées, toujours structurées de la même manière afin de mieux se repérer.
- Un rappel de la pathologie, des examens à faire et de la conduite à tenir, des diagnostics, et de ce qu'il ne faut surtout pas faire.
- Un format pratique et malin.

Le mot de l'éditeur

Cet ouvrage réunit, sous forme d'éventail, les fiches des ouvrages *L'Odontologiste face à* et *Approche rationalisée des urgences bucco-dentaires* les plus utiles aux praticiens.

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

Librairie Garancière

Bon de commande

« 100 fiches pratiques pour les CD »

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

Parresia

Bâtiment Regus
17, rue de la Vanne
92 120 Montrouge, France

@ : contact-librairie.garanciere@parresia.fr

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code postal : | | | | |

Ville :

Tél. : | | | | | | | | | |

Email (obligatoire) :

« 100 fiches pratiques pour les CD » au prix de 39 € TTC,
Frais de livraison (obligatoires) France métropolitaine : 9 €
soit **48 € TTC** au total

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

Après le refus, un but concret offrira de nouvelles perspectives, un challenge à atteindre.

ne pouvez pas accepter la requête de votre salarié pour des raisons budgétaires, dites-le-lui clairement. Et si vous savez pertinemment que votre employé mérite une augmentation mais que vous n'êtes pas en mesure de lui accorder, sachez vous excuser. « Ça m'est arrivé d'avoir des collaboratrices qui avaient travaillé la nuit et tous les week-ends pendant des semaines pour préparer des séminaires. Je n'avais pas le budget pour les augmenter donc j'ai toujours compensé en leur offrant des jours de vacances gratuits », témoigne Catherine de Sinety. « Si le salarié brandit l'argument d'un surcroît temporaire d'activité, le versement d'une prime exceptionnelle s'avère plus pertinent », propose quant à lui Rodolphe Cochet. Des horaires plus flexibles ou des parts du cabinet peuvent également être proposés. Si votre salarié exprime son désir de travailler en journée continue de 8 heures à 16 h 30 sans interruption pour pouvoir rentrer chez lui plus tôt, envisagez-le. Le concept de la journée continue est d'ailleurs de plus en plus populaire au cabinet dentaire, tout comme celui des horaires atypiques. Ravis de pouvoir prendre rendez-vous après le travail, les patients sont particulièrement friands de créneaux de soir.

4. Soignez votre gestuelle

Ne vous précipitez pas pour répondre à votre employé. Montrez-lui que vous considérez sa demande en prenant le temps d'y réfléchir. « Si le praticien estime qu'il est dans son bon droit de refuser, qu'il considère que la rémunération est cohérente avec la description de l'emploi, il peut regarder son collaborateur dans les yeux et répondre de façon calme et sereine, explique Catherine de Sinety. Ce sont les arnaqueurs qui haussent le ton pour empêcher la conversation et bloquer les revendications. » Enfin, pensez à « toujours redonner la parole à l'autre pour qu'il ferme la conversation ». « Qu'en penses-tu ? Peut-on considérer que tu es d'accord avec moi ? », sont autant de formules envisageables.

5. Expliquez ce qui pourrait justifier une nouvelle augmentation

Une fois l'entretien terminé, votre collaborateur sera déçu, ce qui est normal. Pour ne pas le décourager et éviter d'instaurer des tensions au travail, il est indispensable que vous lui fournissiez un nouvel objectif et lui expliquiez quels changements ou réalisations seraient nécessaires pour obtenir une

augmentation de salaire. Un but concret lui offrira de nouvelles perspectives, un challenge à atteindre.

6. Planifiez immédiatement une nouvelle évaluation

« Au lieu de finir sur un "Non" définitif, vous pouvez dire : "Actuellement, mon budget ne le permet pas, mais s'il était amené à augmenter l'année prochaine, nous pourrions revoir la question" », déclare Catherine de Sinety. Pour ne pas que cela sonne comme une promesse en l'air, mettez-vous immédiatement d'accord sur la date à laquelle la situation sera réévaluée. Si vous savez d'avance que cela ne sera pas possible dans les mois à venir, planifiez un entretien l'année prochaine. Il ne s'agit pas de garantir une augmentation future mais de montrer que vous prenez votre collaborateur et ses ambitions au sérieux afin de le rebooster un peu.

7. Sachez reconnaître les qualités de votre collaborateur

Derrière tout travail bien fait se cache une bonne dose de motivation. Pour éviter que votre refus ne décourage le salarié, sachez reconnaître les efforts fournis. Et ce, même si la personne n'a pas atteint l'objectif fixé par le cabinet. Car même si votre fin de non-recevoir n'a rien de personnel, il est très courant que le collaborateur le prenne pour lui et se trouve blessé dans son estime de lui-même et de sa représentation dans le monde professionnel. Ce qui à terme, risquerait de le démotiver, d'avoir un impact négatif sur son travail et d'être préjudiciable au cabinet.

8. Validez les sentiments de colère, d'incompréhension et de frustration

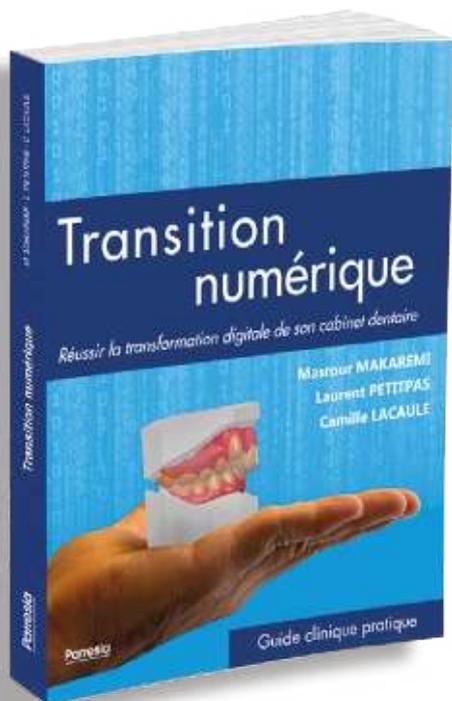
Quand une personne réclame une augmentation, elle le fait généralement pour une bonne raison : son salaire ne correspond pas à son emploi sur le marché ; elle a des soucis d'argent ou a besoin de plus pour mener à bien ses projets personnels ; elle s'estime injustement rémunérée par rapport à sa charge de travail ; elle veut monter en grade et demande une promotion... les possibilités sont innombrables. Aussi, il paraît naturel que votre refus déclenche un sentiment d'injustice et de colère, quelle que soit votre justification. Ne fuyez pas cette situation et laissez le salarié exprimer ses sentiments. ●

Transition numérique

Collection Guide clinique pratique

Masrour MAKAREMI, Laurent PETITPAS, Camille LACAULE et al.

Réussir la transformation digitale de son cabinet dentaire



- ☞ Ce manuel présente les fondamentaux des nouvelles technologies présentes dans les cabinets dentaires et apporte des éclairages cliniques et pratiques. Son objectif est d'offrir aux praticiens toutes les clés pour maîtriser les outils numériques et progresser sur le terrain de la clinique.
- ☞ Des chapitres conçus de manière pédagogique afin de présenter des applications cliniques centrées sur la relation patient-praticien : scanner intra-oral, impression 3D, traitement des fichiers numériques, application concrète dans les principales disciplines, enjeux juridiques...
- ☞ Co-écrit par des spécialistes de chaque discipline : Olivier BELLATON, Pierre BOULETREAU, Julien BROTHIER, Rodolph CARRE, Laurent DELPRAT, Gérard DUMINIL, Pascal GUITTON, Kelly NYFFENEGGER, Pénélope PICHON, Brice RIERA et Arnaud SOENEN

+ Préface de Luc JULIA
 Co-inventeur de l'assistant vocal Siri
 Un des grands spécialistes mondiaux de l'intelligence artificielle

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

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

Bon de commande

« Transition numérique »

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

Librairie Garancière

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code postal : | | | | |

Ville :

Tél. : | | | | | | | | | |

Email * :

« **Transition numérique** » 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



© Getty Images/Stockphoto / uuzren

13 conseils pour gérer les impayés

TRENTE EUROS DE DÉTARTRAGE NON RÉGLÉS PAR CI, MILLE EUROS DE POSE DE COURONNE NON PAYÉS PAR LÀ... AU CABINET DENTAIRE, LES FACTURES IMPAYÉES PEUVENT S'ACCUMULER BIEN VITE...

PAR RAPHAËLLE DE TAPPIE

Quel chirurgien-dentiste ne s'est jamais retrouvé dans une situation où, après avoir laissé traîner, il n'ose pas relancer un patient pour être payé ? « Dans 95 % des dossiers qu'on nous confie, le praticien a fait confiance à son patient. Il a réalisé les travaux en bouche, le patient a été remboursé et a laissé un chèque de caution à encaisser plus tard. Mais quand le dentiste le dépose à la banque, le chèque lui revient impayé. À partir de là, impossible de contacter le patient », témoigne Steve Manai, fondateur de la société RGC Contentieux dentaire qui aide les professionnels du secteur à récupérer des créances en métropole et dans les départements et régions d'outre-mer. « Parfois, certains patients font également opposition pour perte ou vol de chéquier à la police. Le praticien se retrouve alors dans une position très compliquée. » 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. Quand vous accueillez un nouveau patient, accumulez un maximum d'informations sur lui. 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 il travaille. Mais les mauvais payeurs étant souvent dans des situations peu stables, ils peuvent être amenés à déménager ou changer d'employeur régulièrement.

2- La même politique pour tout le monde

« Généralement, les praticiens font confiance à leurs patients. 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 patients recommandés 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

Si le plus souvent les soins courants ne nécessitent pas de devis, signez ceux rédigés pour les traitements plus importants et faites signer le patient. Car 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

Si votre 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. →

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

www.librairie-garanciere.com



Parresia

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.

7- Chaque somme compte

Qu'il s'agisse de 60 ou de 6 000 euros, réclamez toujours votre dû. « Les chirurgiens-dentistes 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.

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 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 du chirurgien-dentiste. 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



© Getty Images/Stockphoto / uerzen

La clé pour récupérer ses créances est la réactivité.

greffe l'apposition de la « formule exécutoire » sur l'injonction du tribunal, ce qui lui confèrera 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. ●

Le dentiste dans la peinture au fil du temps

RELIGIEUX, « ARRACHEUR DE DENTS » ITINÉRANT OPÉRANT DANS LES FOIRES OU DOCTEUR EN BLOUSE BLANCHE DANS UN HÔPITAL, LE DENTISTE FUT MANTES FOIS ILLUSTRÉ DANS LA PEINTURE AU FIL DES SIÈCLES.

PAR RAPHAËLLE DE TAPPIE

À partir du XIX^e siècle, les représentations classiques commencent à faire place à des caricatures ou des cartes postales où le praticien est montré tel un sadique jouissant de la souffrance de son patient. Ce qui contribue largement à alimenter encore un peu plus la peur du grand public. Analyse, avec le concours du Dr Pierre Baron, auteur de l'ouvrage *L'art dentaire à travers la peinture*, de l'évolution de cette représentation au fil des âges.

Au Moyen-Âge

En France comme en Italie, le soignant est un religieux. Concernant l'art dentaire, les traitements consistent à calmer la douleur par diverses drogues ou à extraire les dents, purement et

simplement. Au XII^e siècle, une enluminure représentant des moines en train d'examiner la bouche d'un patient illustre le manuel de chirurgie de Ruggero da Fruggardo. Un siècle plus tard, le texte *Cirurgia* de Theoderico da Borgognoni est accompagné d'un dessin similaire.

À la renaissance

À cette époque, plusieurs gravures représentent des dentistes itinérants. Dès le XVI^e siècle, le praticien est montré de façon théâtrale : il attire la foule sur les marchés et les foires. Si les médecins, physiciens, astronomes et autres savants font de même, le dentiste se distingue par son collier de dents ! En 1531, on peut notamment

voir cet accessoire sur une gravure en aquarelle de l'Allemand Hans Weiditz, où un dentiste itinérant arrache une dent à un patient au milieu de la foule. Sur une autre, anonyme et datée de 1582, le praticien, un collier de dents autour du cou, brandit une pince dans sa main droite tandis qu'un instrument proche du davier, qui n'existe pas encore, sort de sa trousse.

Au XVII^e

Les accessoires extravagants deviennent plus courants dans les représentations picturales de dentistes. Outre le collier de dents, *L'Arracheur de dents* du Flamand Théodore Rombouts est coiffé d'un chapeau. Il met ses doigts dans la bouche d'une patiente



© Getty Images/Stockphoto - Iakov Filimonov - JackF

effrayée. Son attirail est étalé sur une grande table autour de laquelle des spectateurs regardent, l'air ahuri. Le dentiste du Néerlandais Steen porte également un chapeau mais une chaîne remplace le collier de dents autour de son cou. Il soigne un patient en grande souffrance devant une assemblée apeurée et une religieuse en prière. Les dentistes de Gérard Dou opèrent quant eux coiffés d'une toque en fourrure ou d'un simple petit bonnet. Également adepte de scènes dentaires, David Téniers aime habiller ses praticiens d'un manteau de fourrure. Mais le plus extravagant d'entre tous reste celui de la gravure *Le dentiste itinérant* du Français Pierre-Alexandre Wille. Vêtu d'un chapeau à plumes et pourvu d'une longue moustache, l'homme a des allures de pirate. Il arrive enfin que l'arracheur de dents se démarque au travers d'un accessoire exotique comme le parasol, très à la mode au XVII^e siècle. C'est notamment le cas dans les tableaux du Néerlandais Jan Victors, exposés au Rijksmuseum d'Amsterdam, ou sur le dessin de son compatriote Lambert Doomer, sobrement intitulé *Le dentiste*.

Au XVII^e

À partir du XVII^e siècle, le dentiste apparaît vêtu de superbes vêtements, accessoirisés de chaînes en or, et en train d'haranguer la foule. Sur un tableau du Flamand Gerrit Berckheide, on le voit avec une collerette et un chapeau à plumes, tenant d'une main un diplôme et des sceaux, de l'autre une fiole de drogue. Derrière lui, un arracheur de dents opère un homme assis, son panier d'œufs aux pieds. À côté, un acteur déclame son texte. Le tableau de Peter Bout et d'Adriaen Boudewyns *Le marché en Italie* est relativement similaire : face à la foule et devant un acteur, le dentiste exhibe la dent qu'il vient d'arracher à un homme qui se tient la joue gauche. Sur le côté, un préparateur de drogues se tient devant une table pleine de fioles. De faux diplômes sont accrochés à un rideau. Une autre époque!

Au XVIII^e

Quand François Watteau, dit Watteau de Lille, peint *L'Arlequin dentiste*, il a davantage pour ambition de montrer une scène de théâtre champêtre que médicale. Arlequin opère un Pierrot

agonisant, un bras et un pied en l'air. Avec *Le Dentiste*, le peintre Léonard Defrance soigne également avant tout sa mise en scène. On y voit un praticien richement vêtu montrer à l'assemblée la dent qu'il vient d'extraire de sa patiente. Pas traumatisée, cette dernière est en pleine discussion avec un jeune homme. Dans le fond, un personnage déguisé. En Italie, Giambattista Tiepolo montre un dentiste dominant la foule d'une estrade où il exhibe la dent qu'il vient d'arracher avec *Le Charlatan*. Michele Graneri illustre lui aussi un dentiste de foire en train d'opérer sur une estrade. Enfin, Pietro Longhi peint une scène dentaire carnavalesque où le praticien est habillé en gentilhomme tandis qu'une partie de la foule des spectateurs est masquée.

Au XIX^e

Le XIX^e siècle marque la sédentarisation du praticien. Une aquarelle de Jan Anthonie Langendijk Dzn (Pays-Bas) de 1813 montre un dentiste sur une scène de théâtre en train d'opérer face au public. Un acteur déguisé tient la main droite du patient en souffrance →

et de l'autre une trompette dans laquelle il souffle, pour couvrir ses cris et attirer la foule. Sur le devant de la scène, un singe. Puis, au milieu du siècle, s'opère un virage radical. Fini de rire: les tableaux commencent à montrer des scènes d'opérations dentaires en intérieur. À la fin du XIX^e, quand il peint *L'école dentaire*, le graveur Louis Tinayre représente un dentiste en costume donner des ordres à son assistante qui officie vêtue d'une robe stricte.

En 1891, Toulouse Lautrec montre le célèbre docteur Péan en train d'opérer la bouche d'un patient à l'Hôpital International. Le chirurgien-dentiste est alors vêtu d'un tablier. Le peintre lui offrit le tableau, qui resta dans sa famille. Ainsi, avec l'apparition des scènes de genre et médicales, le dentiste est enfin pris au sérieux. Car « avant qu'il y ait des gens diplômés, de nombreux charlatans œuvraient », concède Pierre Barron.

« Au XIX^e siècle, il y a des centaines de caricatures représentant des praticiens. » Dr Pierre Barron

Mais si les tableaux deviennent plus sérieux, c'est avec l'émergence des caricatures que l'on continue à se moquer des dentistes.

« Au XIX^e siècle, il y a des centaines de caricatures représentant des praticiens », assure Pierre Barron. Souvent, le dentiste opère, l'air sadique, aidé d'une tierce personne qui empêche un patient ensanglanté de s'enfuir. « Il y a également eu beaucoup de bandes dessinées qui montrent le dentiste comme

un tortionnaire et le patient dans un état de souffrance absolue avec des bulles d'où s'échappent des « Aie, aïe, aïe! ». Aujourd'hui, même si l'anesthésie soulage beaucoup, le dentiste reste associé à la douleur physique dans la tête du grand public. Avant de rentrer dans le cabinet dentaire, les patients ont toujours un petit pincement au cœur qu'ils ne ressentent pas chez le médecin car ce dernier n'intervient pas, il ne fait qu'ausculter. »

Au XX^e

La blouse blanche aujourd'hui si familière et redoutée s'impose enfin. En 1914, dans un tableau exposé au Musée d'Orsay, Edouard Vuillard montre *Le Docteur Georges Viau dans son cabinet dentaire soigner une patiente vêtue d'une blouse blanche*. En 1937, il représentera le même praticien dans cette tenue, seul, debout, les mains sur les hanches, là encore dans son cabinet. C'est également habillé de

la sorte que pratique le dentiste militaire américain de l'hôpital de Saint Nazaire à l'œuvre dans la peinture de Georges Eveillard en 1918.

En parallèle, la bande dessinée et la caricature continuent de s'imposer. « Après la Seconde guerre mondiale, la BD et la caricature représentant le cabinet dentaire ont contribué à faire peur aux gens, détaille Pierre Barron. Puis, dans les années 60/70, un livre de cartes postales montrant des

représentations effrayantes de dentistes est apparu. »

Il arrive cependant que l'histoire ne soit pas si dramatique. En effet, dans les BD, les caricatures ou les cartes postales, le cabinet dentaire est souvent un terrain de jeu pour scénario érotique. « On voit des assistantes représentées en bombes sexuelles avec les seins quasi à l'air, en jupe très courte. Le patient a les yeux qui sortent des orbites et la bave aux lèvres. Mais on trouve aussi ce rapport érotique entre le dentiste femme et le patient homme, où ce dernier est tellement séduit qu'il en oublie presque la douleur. C'est très amusant », s'enthousiasme l'expert.

Et maintenant?

« Aujourd'hui, le praticien serait illustré de façon similaire aux représentations sérieuses du XX^e siècle, assure Pierre Barron. Si le matériel s'est beaucoup modernisé, il y a très peu de différence avec cette époque. » Le dentiste pourrait cependant troquer sa blouse blanche pour un uniforme couleur pastel ou à motifs fleuris, « pour mettre le patient plus à l'aise ». Ce dernier, parfois assis sur les tableaux du XX^e siècle, serait désormais allongé. « Les fauteuils modernes sont beaucoup plus ergonomiques et confortables ». Et, bien sûr, le praticien, qui à l'époque s'exposait le visage nu, serait à présent vêtu d'un masque. « Dans les années 80, avec l'apparition du sida, on s'est aperçu de la dangerosité du fait de travailler sans masque pour le chirurgien-dentiste ». En 2021, il y a fort à parier qu'il serait représenté le visage à moitié camouflé par une visière et une charlotte. ●

Découvrez et commandez les livres de Marc BERT sur www.librairie-garanciere.com



Dépôt et remplacement
d'un implant

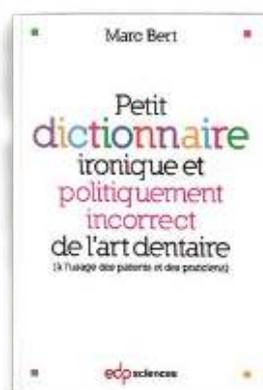


Gestion pratique des
complications en implantologie



L'occlusion en implantologie

Comment « louper » un
implant...
ou les clés de l'échec en
implantologie



Petit dictionnaire ironique
et politiquement incorrect
de l'art dentaire



La mode du « sans gluten » a-t-elle vraiment un intérêt pour notre santé ?

Tout d'abord savez-vous vraiment ce qu'est le gluten ? C'est un mélange complexe de protéines de stockage que l'on retrouve dans les grains de blé, de seigle, d'orge et d'avoine de manière tout à fait naturelle. Les graines anciennes et non raffinées contiennent également dans leur structure les enzymes nécessaires à leur digestion.

Les blés génétiquement modifiés ont 42 chromosomes, alors que les espèces originelles n'en avaient que 14. Le corps humain possède naturellement très peu d'enzymes pour digérer le gluten.

Les céréales raffinées n'ont plus cette substance digestive donnée par Mère nature, on comprend que de nombreuses personnes aient développé avec le temps des intolérances au gluten. Le gluten modifié est également utilisé comme additif alimentaire pour améliorer la texture et la saveur des produits et plats préparés par l'industrie alimentaire. On en trouve même dans nos shampoings et dans nos cosmétiques. Une étude révèle que l'apport quotidien moyen en gluten dans un régime occidental serait de 5 à 20 grammes par jour. Il serait par ailleurs associé à divers troubles tels que des maux digestifs, des remontées acides, des douleurs abdominales de type constipation ou diarrhées, de l'eczéma et même des maux de tête. La gliadine contenue dans le blé se digère mal et on a même accusé les métaux lourds de détruire le peu d'enzymes capables de dégrader cette molécule quand elle arrive dans l'estomac. Imaginez donc le cas d'un praticien enlevant un amalgame ou des métaux dans la bouche d'un patient sans aucune précaution, ce dernier pourrait alors avaler une grande quantité de métaux lors de l'intervention et développer par la suite une intolérance au gluten...

La gliadine contenue dans le blé se digère mal.

CHRONIQUE SANTÉ

« SE SENTIR BIEN MAINTENANT »

La mode du « sans gluten »

Lorsque le gluten n'est pas digéré, il arrive dans les intestins où il entraîne une perméabilité intestinale et de l'inflammation. Certains développent des intolérances avec des signes digestifs, d'autres des allergies ou ce que l'on appelle une maladie cœliaque sur certains terrains prédisposés. Les diagnostics étant bien souvent difficiles, arrêter le gluten pendant un mois permet d'observer l'amélioration des symptômes cliniques, ou pas, et ainsi de confirmer ou d'infirmer une intolérance.

Attention aux produits étiquetés « sans gluten »

Qu'en est-il donc des produits étiquetés « sans gluten » ? Faites attention. D'abord pour votre portefeuille, mais ensuite car les produits substitutifs semblent encore pires car à base de sucres, de graisses et d'additifs. Et souvent avec des index glycémiques très élevés.

Forts de tous ces éléments, les praticiens auraient tout intérêt à conseiller à leurs patients souffrant d'une maladie parodontale avancée d'arrêter le gluten. En diminuant l'inflammation intestinale, le parodonte retrouvera un souffle de guérison. Il est également possible d'associer à ce régime de la L-glutamine pour traiter la porosité de la paroi intestinale et des probiotiques pour la flore intestinale. ●

PODCAST

DÉJÀ 3000 INSCRITS AU PODCAST QUOTIDIEN DU DR CATHERINE ROSSI

3000 participants se sont déjà inscrits au « Défi des 365 jours » du Dr Catherine Rossi.



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

Durant un an, le temps d'un cycle des saisons, la praticienne partage des conseils de gestions, des astuces d'organisation, des pensées originales, des conseils thérapeutiques, des protocoles de prescriptions naturelles, des expériences instructives...

Du lundi au vendredi, à 5 heures du matin, la chroniqueuse de *Solutions Cabinet dentaire*

développe un nouveau thème et partage son expérience professionnelle.

Vous trouverez un message dans votre boîte mail qui contiendra un lien vers un podcast de trois minutes en partenariat avec NatureBioDental.

Un nouveau thème sera traité chaque jour. L'objectif étant de vous aider à voir « votre vie professionnelle sous un autre angle, en y mettant plus de sens, plus de joie, plus de cohérence. » ●

POUR VOUS INSCRIRE :

[NATUREBIODENTAL-PRO.LEARNYBOX.COM/
INSCRIPTION-DEFI-DES-365-JOURS/](https://naturebiodental-pro.learnbox.com/inscription-defi-des-365-jours/)

WEBINAIRE

LE WEBINAIRE COLGATE SUR L'HYPERESTHÉSIE DENTINAIRE EST DISPONIBLE EN REPLAY

Ce tout nouveau webinaire avait pour thème :

« Que peut cacher l'hyperesthésie dentinaire chez le jeune adulte ? »

L'hyperesthésie dentinaire ou hypersensibilité dentinaire est un phénomène douloureux constituant un motif de consultation de plus en plus fréquemment rencontré dans les cabinets dentaires. Cependant, depuis quelques années cette pathologie semble toucher des sujets de plus en plus jeunes.

Cette présentation a pour but d'aider le praticien à mieux connaître les mécanismes à l'origine de cette maladie afin de lui permettre une prise en charge clinique la plus adaptée pour ces patients.

Le webinaire est donné par le Pr Jean-Christophe Maurin, DDS, PhD. ●



Damir Khatirov/Stock

DISPONIBLE EN REPLAY SUR :

[WWW.COLGATETALKS.COM/WEBINAR](https://www.colgatetalks.com/webinar)

Agenda

GESTION

ET COMMUNICATION

• Formation DCO France

- Formation facettes

7 et 8 octobre à Lyon

- Inlay, onlay, overlay

2 décembre à Lyon

- Digue et composites postérieurs, stratification

des composites antérieurs

23 et 24 septembre à Lyon

- Éclaircissement et traitement des taches de l'émail

3 décembre à Lyon

DCO France - Contact : Cécile

Tél. : 06 48 75 62 64

contact@dcofrance.fr

<http://dcofrance.fr>

• Gad Center

- Séminaire performance financière au cabinet dentaire

21 et 22 octobre à Bordeaux

Dr Cyril Gaillard

- Séminaire indépendance financière, préparer sa retraite

16 et 17 décembre à Bordeaux

Dr Cyril Gaillard

Contact : Céline au 06 09 13 52 41

contact@gad-center.com

www.gad-center.com

OMNIPRATIQUE

• Érosions et ulcérations de la muqueuse buccale

Formation en e-learning en partenariat

avec Zedental - Identifier les facteurs

de risque communs aux maladies

bucco-dentaires, réaliser un examen

clinique systématique et complet,

discriminer les différentes formes

cliniques d'aptes, connaître

les traitements des ulcérations

buccales aiguës, discriminer

et diagnostiquer les différentes

ulcérations buccales récidivantes

et chroniques

Santé Formapro

www.santeformapro.com/formations/

• Dentalhitec Academy

- L'anesthésie intraosseuse : levier de sérénité et de rentabilité pour une dentisterie moderne

9 décembre à Lille

Tél. : 02 41 56 05 53

mail@dht-academy.com

www.dentalhitec.com/academy/

ENDODONTIE

• Retraitement endodontique

14 octobre 2021 à Paris

7 heures de formation continue en

présentiel. Aborder les enjeux de la

reprise de traitement endodontique

en ciblant les situations les plus

fréquentes en omnipratique

- Diagnostic, indications,

prise de décision

Drs G.Caron et A. Tenenbaum

• Démarche et techniques de dépose

Dr Laurent Arbona

• Désobturation et recherche

de la perméabilité

Dr Alexis Gaudin

• La gestion des complications

Dr François Bronnec

www.sop.asso.fr

ESTHÉTIQUE

Esthet' Practical

• Le traitement esthétique antérieur et postérieur (inlays/onlays)

7 et 8 octobre à Strasbourg

• Érosion et usures

(overlays/veneerlays)

16 et 17 décembre à Strasbourg

info@est-p.fr - www.est-p.fr

• ICDE

Stages leaders Annecy-St-Jorioz

Érosions / usures - Approche

adhésive pour l'interception

et le traitement

2 et 3 décembre

Dr Romain Cheron

- Réussir ses facettes...

sous microscope

7 et 8 octobre

Dr Jean-David Boschatel

- Les facettes céramiques collées

18 et 19 novembre

Dr Jean-François Lasserre

Ivoclar Vivadent - Contact :

Aude Collomb-Patton

Tél. : 04 50 88 64 02

icde-clinical.fr@ivoclarvivadent.com

• Gad Center

• Facettes de A à Z

16 et 17 décembre à Bordeaux

Dr Marie Clément et Jérôme

Bellamy (prothésiste)

• Inlay, onlay, overlay,

de la préparation au collage

15 décembre à Bordeaux

Dr Marie Clément

Contact : Céline au 06 09 13 52 41

contact@gad-center.com

www.gad-center.com

IMPLANTOLOGIE

• Cycle court de formation en implantologie chirurgicale et prothétique

Du 8 octobre au 11 décembre à Paris

En deux modules (2 journées chacun)

Destinée aux omnipraticiens désirant

intégrer l'implantologie dans leur

exercice de façon pertinente, cette

formation propose de vous apporter

le contenu nécessaire via un format

d'enseignement inédit mêlant les

connaissances fondamentales et

cliniques et en y adjoignant travaux

pratiques ainsi que séquences live de

chirurgies et prothèses implantaires

Dr Michel Abbou

SICT Mieux

<https://sictmieux.com/cic-2021/>

• Global D

Formations en implantologie

Initiation :

- Chirurgie au fauteuil

avec l'implant Twinkon

11 octobre à Andrieux-Bouthéon

Dr J.-P. Axiotis

- Anatomie et dissection :

initiation

6 décembre à Marseille

Dr Philippe Roche-Poggi

Agenda

Niveau intermédiaire :

- Aménagement des tissus mous péri-implantaires

2 décembre à Paris

Dr Carole Leconte

- Régénération osseuse guidée : du live pour décoder les clefs du succès

5 novembre et 3 décembre à Paris

Dr Carole Leconte

Niveau avancé :

- Anatomie et dissection : expertise

7 décembre à Marseille

Dr Philippe Roche-Poggi

- La mise en charge immédiate d'une arcade complète

21 octobre Le Port

Dr Jean-Fabien Grangeon

www.globald.com/formations

• IFCIA - Hadi Antoun

- Les greffes de sinus

14 et 15 octobre à Paris

Seconde session du cycle des augmentations osseuses qui traitera les greffes de sinus en particulier par voie latérale pour que les participants puissent appréhender cette technique d'une façon didactique et très pratique

- Chirurgie parodontale mini-invasive

4 et 5 novembre à Paris

Améliorez vos compétences dans les procédures de régénération parodontale minimalement invasives de défauts intra-osseux unitaires ou multiples, dans le secteur postérieur et esthétique

- Masterclass

Les augmentations osseuses 3D

9 et 10 décembre à Paris

Le besoin d'augmentation osseuse 3D s'impose dans notre pratique de l'implantologie, pour des raisons esthétiques, fonctionnelles ou pour des conceptions prothétiques favorables. L'évolution des techniques interroge sur celles qui sont les plus à même de nous donner des résultats les plus reproductibles possibles.

Tél. : 01 85 09 22 89

www.ifcia-antoun.com/fr/formations

• Straumann

- Campus 1 : plans de traitement implantaire

- Réussir ses premiers implants Introduction à l'implantologie

Du 14 au 16 octobre à Paris

Comment mesurer la difficulté clinique : organiser et construire la consultation, en extraire les éléments clés pour déterminer la difficulté (classification SAC). Établir un plan de traitement exhaustif en s'aidant et s'accompagnant des outils digitaux
Drs Marc Baranes, Coralie Schneider, Guillaume Heller, Paul Rousseau

- Comment appréhender l'acte chirurgical dans la globalité, des aspects administratifs jusqu'à la fermeture de la salle d'opération

Du 2 au 4 décembre à Paris

Le travail en équipe, la communication et les facteurs non techniques
Drs Marc Baranes, Coralie Schneider, Guillaume Heller, Paul Rousseau
www.straumann.com/fr

• Nobel Biocare

Formation initiale ou cycle en implantologie, prothèse et parodontologie

- Cours d'initiation

à la chirurgie implantaire

4 novembre

au CLIO (Marcq-en-Barœul)

Dr François Hary

- Cours de formation en parodontologie

et implantologie - Periomind

10 et 11 décembre à Toulouse

Drs Ronan Barré, Guillaume Anduze : en modules dissociables

- DTX Studio Implant - initiation

Ivry

- CDL : sessions particulières avec les CDL à distance

- Protocoles chirurgicaux et prothétiques pour traiter les cas cliniques avancés

Édenté total et implants - masterclass

18 et 19 novembre au FIDE

(Le Cannet)

Dr Franck Bonnet, Pr Paul Mariani

- Protocoles chirurgicaux et prothétiques pour traiter les cas cliniques avancés

Esthétique et implants - masterclass

7 et 8 octobre au FIDE (Le Cannet)

Dr Franck Bonnet, Pr Paul Mariani

- Les greffes de sinus

14 et 15 octobre à IFCIA (Paris - IDF)

Dr Hadi Antoun

- Les greffes de sinus en implantologie Campus Clinic

Date à venir à Besançon

Dr Jean-Louis Hirsch

- Masterclass :

les augmentations osseuses 3D

9 et 10 décembre à IFCIA (Paris)

Dr Hadi Antoun

- Chirurgie guidée et flux numérique

Full Week implantologie digitale

Du 30 novembre au 3 décembre

au DCO (Lyon)

Dr Renaud Noharet

Contact : Kathleen Colas

Tél. : 06 78 42 7234

kathleen.colas@nobelbiocare.com

Valérie Dequeant

Tél. : 01 49 60 45 68

valerie.dequeant@nobelbiocare.com

<https://store.nobelbiocare.com/fr/fr/courses>

• Axe & cible implantologie Formation initiale en implantologie

Découvrir l'implantologie dans un cabinet d'omnipraticque et acquérir une autonomie sécurisée

Module 1 : 10 et 11 décembre

à Montpellier

Dr Philippe Dubois

Tél. : 04 67 20 16 19

contact@axe-et-cible-implantologie.fr

www.axe-et-cible-implantologie.fr

• 3Shape

À la découverte de l'implantologie

Laboratoires dentaires expérimentés ou très expérimentés

13 décembre à Paris

Mathieu le Roux

www.3shape.com

3shape-academy-france



Agenda

ORTHODONTIE

• École d'orthodontie esthétique et fonctionnelle du sourire

Jusqu'au 14 oct. 2022 à Genève
Formation complète de 44 modules
du Dr Patrice Bergeyron
Orthodontie adultes (72 h) :
• 1^{er} degré : bases fondamentales
Notions de base selon l'OEFS
• 2^e degré : alignement
dentaire Smilers
• 3^e degré : orthodontie et Smilers
• 4^e degré : cas extrêmes et Smilers
Formation orthodontie enfants
(28 h) :
• 1^{er} degré : croissance et diagnostic
• 2^e degré : Smilers Child et RCC
Formation management (12 h) :
Cabinet 100 % digital
www.dentalformation.com

• 3Shape - Indirect Bonding Studio

Placement et transfert de brackets
Cabinets et laboratoires d'orthodontie
25 octobre
Paul-Louis Clergeau
- **Clear Aligner Studio**
Traitement orthodontique par gouttière
personnalisée - Cabinets et laboratoires
d'orthodontie tous niveaux
3 décembre
Paul-Louis Clergeau
www.3shape.com/
3shape-academy-france

PARODONTOLOGIE

• Intégrer la parodontie à votre exercice

Jusqu'au 8 janvier 2022 à Paris
Cycle long parodontie
Intégrer une approche parodontale
dans la santé de vos patients.
Comprendre et diagnostiquer
les maladies parodontales.
Traitement non chirurgical et
chirurgical. Techniques abordées
puis TP, quel que soit le champ,
non chirurgical ou chirurgical
secretariat@sop.asso.fr
www.sop.asso.fr

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

11-12-13 oct. 2021 à Paris,
18-19-20 oct. 2021 à Toulouse
6-7-8 déc. 2021 à Nice
Tél. : 01 49 61 41 41 - info@sdc.fr
- www.sdc.fr
facebook : [societedescendres](https://www.facebook.com/societedescendres)

• Laser et omnipratique

7 et 8 octobre à Bordeaux
Dr Amandine Para
Contact : Céline au 06 09 13 52 41
contact@gad-center.com
www.gad-center.com

• Les avantages cliniques des ultrasons et de l'aéropolissage dans les traitements parodontaux et péri-implantaires

14 octobre à Bordeaux
Dr Catherine Laurens Gelez

• La parodontite médicale : la parodontite autrement

4 novembre à Paris
Apprenez à traiter et stabiliser les
maladies parodontales de vos patients.
Dr Narcisa Popa
Inscriptions : C2MH Events
Tél. : 04 67 59 24 98
carine.korchia@c2mh-events.com
Programme : <https://mectron.fr>

RESTAURATION

• Incisive centrale : restauration et esthétique

15 décembre à Paris
7 h de formation continue (présentiel)
Traumatismes : gestes d'urgences.
Conséquences endodontiques des
traumatismes. Restauration de
l'incisive post-traumatique. Anomalies
de structure. Les solutions cliniques :
érosion/infiltration, aéroabrasion,
composites, facettes, couronnes
Drs Camille Eid, Lucile Goupy, Anne-
Laure Bonnet, Patrick Rouas, Olivier
Leroux, Jean-David Boschatel
www.sop.asso.fr

CHIRURGIE

• 19^{es} journées de chirurgie dentaire à l'île Maurice

Du 22 octobre au 1^{er} novembre
- Restauration directe, le point
sur le contact proximal.
Restauration indirecte : couronne
ou onlay, est-ce vraiment la question ?
Restaurations antérieures composites :
recréer l'anatomie sous toutes
ses formes
Dr Franck Decup
- Le retraitement endodontique
en trois épisodes : quand et comment
entreprendre un retraitement
endodontique ? Stratégie d'accès
et désobturation canalaire.
Gestion des complications
Dr Dominique Martin
- Gestion des tissus mous lors
des thérapeutiques orthodontiques.
Prise en charge de patient atteint
de parodontite avant et pendant
le traitement d'orthodontie.
Intérêt du traitement orthodontique
chez le patient parodontal
Dr Antoine Popelut
SOP - Contact : Isabel
Tél. : 01 42 09 29 13
secretariat@sop.asso.fr

• Formations CTC

Chirurgies en direct : sinus lift,
ROG, greffe autogène, implant
en secteur esthétique, mise en charge
immédiate, plastie mucco-gingivale
péri-implantaire
27 octobre à Vienne
Drs Aurélien Thollot,
Romain Chaleil et Benoît Bonnifait
www.globald.com/formations

• Les avantages cliniques de la technologie Piezosurgery en chirurgie orale et implantaire

18 novembre à Paris
Dr Kevin Toth
Inscriptions : C2MH Events
Tél. : 04 67 59 24 98
carine.korchia@c2mh-events.com
Programme complet : <https://mectron.fr>

Agenda

PROTHÈSE

• **3Shape**
Dental System (niveau 2)
8 novembre à Paris
Modéliser des prothèses avancées
Laboratoires dentaires expérimentés
Maxime Nambot
www.3shape.com/3shape-academy-france

NUMÉRIQUE

• **3Shape**
Dental System esthétique (niveau 3)
15 octobre à Paris
Maîtriser l'esthétique numérique
Mathieu le Roux
www.3shape.com
3shape-academy-france

LASER

• **Congrès international WFLD**
Symposium de la World Federation
for Laser Dentistry
28 au 30 oct. à Montpellier
www.wfld2021-inti.com

• **Feel Formation**
- La boucle numérique et son intégration clinique
Drs S. Felenc et J. Lethuillier
- 3D : savoir jongler avec les fichiers - la communication visuelle
9 décembre 2021
- 4D : Modjaw au quotidien - applications cliniques
4 novembre 2021
Tél. : 06 31 44 04 08
www.feel-formation.com
feelformation@feeldentaire.com

DIVERS

• **Dermatologie buccale**
Jusqu'au 8 décembre
secretariat@sop.asso.fr
www.sop.asso.fr

• **Soins dentaires naturels et biocompatibles**
Formation en ligne du Dr Rossi
Tél. : 06 98 92 09 60
vip-pro@naturebiodental.com
www.naturebiodental-pro.com

• **Hypnose au cabinet dentaire**
25 et 26 octobre et 8 et 9 novembre
Contact : Adentia - www.adentia.fr

• **ADF**
23 au 27 novembre à Paris
www.adfcongres.com/en/

Abonnez-vous!



- OUI, JE M'ABONNE**
- Un an, version papier + web 165 €
 - Deux ans, version papier + web 301 €

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 :

10 numéros par an
+ 6 hors-séries
+ 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 (Solutions Cabinet dentaire, 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

Une publication
Parresia

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



Des colosses aux dents d'argile

Par Xavier Riaud

Franklin Roosevelt, Harry Truman, Joseph Staline... petit tour d'horizon de l'état des dents des leaders du XXe siècle.

· **Franklin Roosevelt (1882-1945)** est le 32^e président des États-Unis. Seul président américain à avoir été élu à quatre reprises, il officiera à ce poste de 1933 à 1945. Il ne finira toutefois pas son 4^e mandat, terrassé par une hémorragie cérébrale à l'âge de 63 ans. Enfant, il écrit souvent à sa mère de son pensionnat, se plaignant de problèmes buccaux, comme des abcès de gencives. Plus tard, il suit un long traitement orthodontique multibagues. Adulte, Roosevelt est réputé pour son beau sourire. Il a une prothèse amovible partielle de deux dents pour remplacer ses deux incisives centrales. Elle tombe souvent, mais il la remet pour parler en public. Son dentiste est l'amiral Ralph W. Malone, recruté alors qu'il donnait des cours à la Naval Dental School. Pendant la Seconde Guerre mondiale, le praticien sert à bord de l'USS New Jersey et participe à la campagne de Kwajalein en 1944 et des îles Truk la même année. Il fut également chef de la division dentaire de la Marine de 1955 à novembre 1958.

· **Harry Truman (1884-1972)** est le 33^e président des États-Unis. Il succède à Roosevelt et dirige le pays jusqu'en 1953. C'est un homme qui prend grand soin de sa bouche. Son dentiste, Bruce D. Forsyth (1907-1991), s'occupe de lui dès son investiture et le suit jusqu'à la fin de son mandat. Il réalise amalgames, couronnes et bridges pour le président et soigne toute sa famille. Diplômé en 1930 de la faculté dentaire du Michigan et en santé publique de l'université

d'Harvard, l'homme exerce en libéral dès 1930 à Detroit. Un an plus tard, il devient interne en dentisterie et, en 1934, commence à travailler pour l'US Public Health Service. En 1945, il devient le dentiste officiel de la Maison Blanche, assistant chirurgien général et chef de la division dentaire à l'US Public Health Service. Sous son influence, Truman réforme la chirurgie dentaire américaine pour la rendre accessible au plus grand nombre. Il s'attarde sur la fluoruration et la prévention bucco-dentaire chez les petits, tout en s'attachant à développer la recherche dentaire.

Staline n'avait plus que trois dents à sa disparition en 1953.

· **Agonisant, Joseph Staline (1878-1953)** est retrouvé le matin de sa mort dans un état pitoyable, ses prothèses dentaires presque brisées au sol. D'après son dentiste, Alexei Doinikov, le dictateur n'avait plus que trois dents à sa disparition en 1953. Mais c'est dès 1921 que l'homme politique

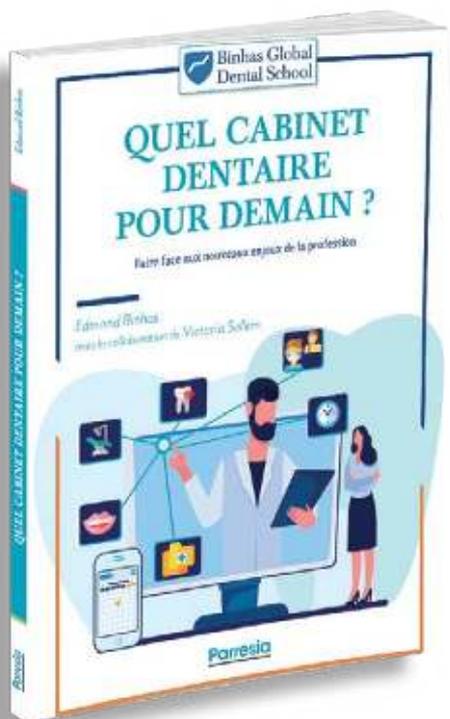
géorgien se met à souffrir de sérieux problèmes dentaires nécessitant de nombreuses interventions. Ses sbires et lui privilégient les dentiers en platine. Car ils étaient nombreux à avoir une mauvaise dentition. Lavrentiy Beria (1899-1953), le chef redouté de la police secrète soviétique sous Staline, avait par exemple des dents mobiles et en très mauvais état, selon Doinikov. Aucun dentiste n'acceptait de le traiter seul, craignant des représailles mortelles. Le général d'armée Constantin Rokossovski (1896-1968), héros et maréchal de l'Union soviétique, avait été dentiste dans sa jeunesse avant d'entrer dans l'Armée rouge et de briller à la bataille de Koursk (1943). Victime des grandes purges staliniennes en 1937, il sera emprisonné et torturé pendant trois ans, au cours desquels il perdra neuf dents. ●

Quel cabinet dentaire pour demain ?

Faire face aux nouveaux enjeux de la profession

Edmond Binhas

Envisager les défis du monde actuel et s'adapter



- ☞ Accélérateur de transformations dans les structures dentaires, la crise sanitaire liée au Covid-19 nous contraint à revoir nos organisations artisanales et intuitives. Nos structures doivent évoluer vers une organisation ordonnée qui ne se limite plus à la technique.
- ☞ Cet ouvrage vous propose de mettre en place les 9 systèmes fondamentaux : stratégie, rendez-vous, production, encaissements, cohésion d'équipe, scripts, acceptation des traitements, nouveau patient et communication externe.
- ☞ Articulés de 4 paramètres : le paramètre sanitaire, le paramètre organisationnel et technologique, le paramètre de la gestion financière et le paramètre de la gestion des relations.

Premier opus d'une collection pour maîtriser la gestion de son cabinet

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

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

Bon de commande

« Quel cabinet dentaire pour demain ? »

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 * :

« Quel cabinet dentaire pour demain ? » au prix de 29.90 € TTC,
Frais de livraison (obligatoires) France métropolitaine : 4.50 €
soit **34,40 € 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

Librairie Garancière

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**

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, Suurstoffi 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.