

ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

N°74
NOV.-
DÉC.

N°ISSN :
1963 - 2142



*Dr Alain Vigie
du Cayla*

**« Transmettre
mon expertise
et ma passion »**

Numéro spécial JO 2021

- Extrait du programme • Cahier spécial Nouveaux produits
- Interviews des Drs François Darqué et Jean-Baptiste Kerbrat

/dentaire**365**/

Notre équipe commerciale vous attend aux J.O. stand M14 !



SANDRINE CARON

Secteur Nord & Luxembourg
06 75 71 46 35
scaron@americanortho.com



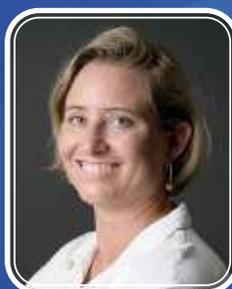
VALENTIN BRACONNIER

Secteur Est
06 71 17 66 21
vbraconnier@americanortho.com



ENZO BARSIS

Secteur Paris / Val-d'Oise
06 07 51 33 39
ebarsis@americanortho.com



ARMELLE DINOT

Secteur Centre / Rhône-Alpes
06 84 61 45 13
adinot@americanortho.com



GRÉGORY POIFFAIT

Secteur Île-de-France
06 89 89 57 32
gpoiffait@americanortho.com



CHRISTOPHE LAFFITE

Secteur PACA / Corse
06 85 11 19 40
claffite@americanortho.com



JEAN-MARY GRASLAND

Secteur Ouest
06 84 61 44 98
jmgrasland@americanortho.com



MATHIEU FAYET

Secteur Sud-Ouest
06 84 61 45 36
mfayet@americanortho.com



THOMAS DUFRAIX

Secteur Sud-Ouest
06 07 51 32 88
tdufraix@americanortho.com



JEAN-LUC HAURY

Responsable commercial
06 85 11 19 42
jlhaury@americanortho.com

Empower²
Clear Self Ligating

**La nouvelle génération du bracket
esthétique autoligaturant !**

NEW



ENCORE PLUS BEAU

ENCORE PLUS ESTHÉTIQUE

ENCORE PLUS TECHNIQUE

AO AMERICAN
ORTHODONTICS

©2021 AMERICAN ORTHODONTICS CORPORATION

Tél. : 03 89 66 94 80 | fr.info@americanortho.com | www.americanortho.com

NEWORTHO

RETROUVEZ-NOUS CETTE ANNÉE AU STAND N°03

POUR LES JOURNÉES DE L'ORTHODONTIE
DU 12 AU 14 NOVEMBRE 2021



04 93 46 66 67

commande@new-ortho.fr - www.new-ortho.fr

L'éditorial

PAR FRANÇOIS GLEIZE

Joie des retrouvailles

Les 23^{es} Journées de l'orthodontie auront bien lieu. Après une édition 2020 annulée, la profession pourra à nouveau se retrouver du 12 au 14 novembre 2021 à Paris, autour d'une thématique tournée vers l'avenir – « L'orthodontie, une spécialité médicale en constante évolution » –, qui devait initialement s'étaler sur deux ans. Comme le dit la sagesse populaire: tout vient à point à qui sait attendre!

En 2019, les JO avaient réuni plus de 3000 participants. Une affluence historique pour le congrès organisé par la Fédération française d'orthodontie. À l'issue d'une longue parenthèse désenchantée, voici (enfin) venu le temps de l'acte 2 pour le programme concocté par la commission scientifique des 23^{es} JO et son président, le Dr François Darqué, dont vous retrouverez l'interview dans nos pages.

Cette année, Covid oblige, des séances virtuelles permettront de s'affranchir des distances – aussi bien pour certains conférenciers que pour les congressistes étrangers. Tous, pourront revoir les sessions en replay. Mais bien plus, ces premières Journées du « monde d'après » signent les retrouvailles « en présentiel » de tous les acteurs de la spécialité. Malgré les restrictions imposées depuis le début de la crise sanitaire, les représentants de l'industrie, les innovateurs et les orthodontistes de tous horizons pourront à nouveau se rencontrer, et socialiser au Palais des congrès de la Porte Maillot. Vous trouverez dans ce numéro un extrait du programme scientifique pour vous guider dans vos pérégrinations.

Venez rencontrer l'équipe d'Orthophile sur le stand P04 des JO 2021!

ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

Directeur de publication

Patrick Bergot

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

Rédacteur en chef

François Gleize
francois.gleize@parresia.fr

Rédaction

Sonia Belli
Rémy Pascal
Raphaëlle de Tappie

Contributeurs

Edmond Binhas
Xavier Riaud
Catherine Rossi

Mise en page

Claire Jouanneaux

Service petites annonces

contact.edp-dentaire@parresia.fr

Service abonnement

ORTHOPHILE
CS 60020
92245 Malakoff Cedex
Tél. : 01 40 92 70 58

ortho@mag66.com

Tarif abonnement :

1 an (5 n°) : 144 €

Publicité

• Valérie Flanders
Responsable publicité Dentaire
Tél : 06 64 65 30 85
valerie.flanders@parresia.fr

• 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
Tél : 06 07 07 33 41
agnieszka.cupial@parresia.fr

Directeur de production

Franck Mangin

Imprimerie

Imprimerie de Champagne
52000 Langres

Dépôt légal à parution

Novembre 2021

Commission paritaire

1125 T 89370

ISSN : 1963-2142

Parresia
17 rue de la Vanne
92190 Montrouge

Abonnez-vous sur dentaire365.fr

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™*



SureSmile® Aligner

Atteignez vos objectifs en toute transparence

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

Avec [SureSmile](#), Vous prenez les décisions. Nous les concrétisons.

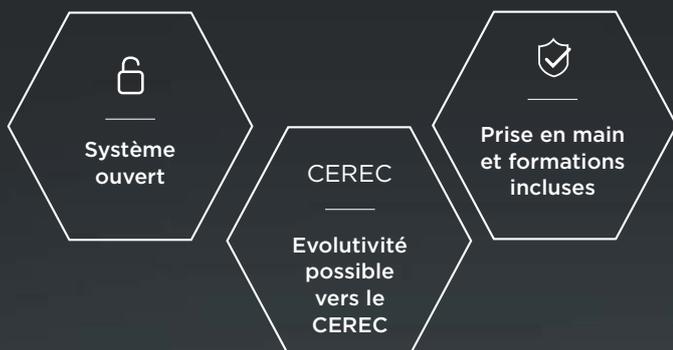
www.dentsplysirona.com/fr-fr



LA QUALITÉ PREMIUM ACCESSIBLE POUR TOUS !

L’empreinte optique Dentsply Sirona

A partir de
15 900€^{TTC*}



Contactez-nous
pour en savoir plus



*prix de vente recommandé pour une Omnicam AF
Dispositifs médicaux pour soins dentaires, réservés aux professionnels de santé, non remboursés par les organismes d'assurance maladie. Lisez attentivement les instructions figurant sur la notice ou sur l'étiquetage avant toute utilisation.
Omnicam AF et AC Connect. Indications : scanner intra-oral permettant d'envoyer les prises d'empreintes optiques à un laboratoire de prothèse. Classe / Organisme certificateur : I / N.A. Fabricant : Sirona Dental Systems GmbH. Rév. 09/2021.

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

Le partenaire de toutes vos solutions dentaires.

 **Dentsply
Sirona**

Sommaire

NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

Actualités 10

REPORTAGE 16

International Dental Show :
une édition 2021 qui fera date

INTERVIEW 24

23^{es} Journées de l'Orthodontie :
« une spécialité médicale
en constante évolution », partie II

Entretien avec Jean-Baptiste Kerbrat
et François Darqué

EXTRAIT DU PROGRAMME 26

23^{es} Journées de l'Orthodontie

INTERVIEW 36

Orthoplus « l'éducation
fonctionnelle : un enjeu pour tous »

Rencontre avec
Jean-Philippe Christoph

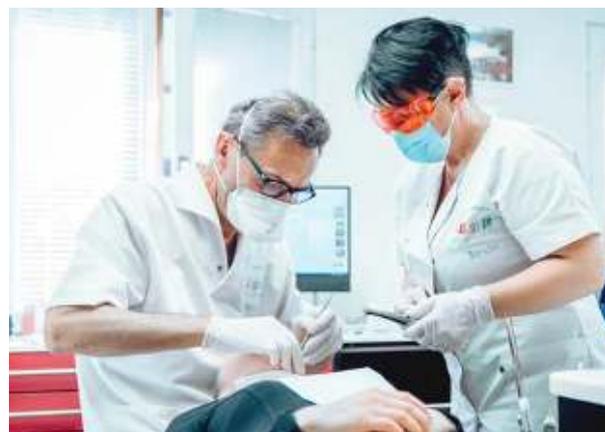
CAHIER SPÉCIAL JO 39

Actualités produits

[Cabinet du mois] 54

« TRANSMETTRE MON
EXPERTISE ET MA PASSION »

Dr Alain Vigié du Cayla



MANAGEMENT 66
Comment refuser une augmentation
de salaire

COMMUNICATION 72
Et si on smalltalkait ?

DÉCORATION 78
Entre asepsie et décoration :
quel revêtement de sol pour
votre cabinet ?

VIE PRO/VIE PERSO 82
L'art dentaire vu par les peintres,
au fil du temps

Chroniques :

EDMOND BINHAS 38

CATHERINE ROSSI 86

XAVIER RIAUD 92

Bloc-notes 87

ABONNEMENT 87

AGENDA 88

Vie de la profession**Centres dentaires : vers plus de contrôles ?**

Un amendement sur le contrôle des centres dentaires a été adopté le 14 octobre dans le cadre de l'examen de projet de loi de financement de la sécurité sociale pour 2022 (PLFSS).

Les centres dentaires sont sur la sellette. Alors que les deux centres Proxidentaire de Côte-d'Or viennent d'être fermés par l'ARS pour, notamment, « des actes de mutilation et de délabrements volontaires sur des dents saines ou sans pathologie notable et sans justification médicale », un amendement sur le sujet a été adopté le 14 octobre par la commission des affaires sociales de l'Assemblée nationale dans le cadre de l'examen du PLFSS pour 2022.

Mettre fin au conventionnement d'office

L'amendement de la députée Fadila Khattabi (LREM) a pour objectif de « lutter contre les détournements des centres de santé spécialisés en soins dentaires ». Le texte prévoit notamment de mettre fin au conventionnement d'office des centres de santé dentaire, de leur appliquer les tarifs

d'autorité s'ils ne sont pas conventionnés, et de permettre aux ARS de les sanctionner financièrement s'ils dérapent. Pour entrer en vigueur, l'amendement devra être adopté dans le PLFSS voté par l'Assemblée et le Sénat dans les prochains mois. Le texte reprend les propositions formulées par l'Assurance maladie dans son rapport « Charges et produits » paru cet été. Elle y suggérait de mettre « à nouveau » en place un conventionnement « explicite » des centres de santé, ce qui n'est pas le cas à l'heure actuelle. En effet, selon le Code de la sécurité sociale, « l'accord national, ses annexes, ses avenants et le règlement arbitral sont applicables aux centres de santé tant qu'ils n'ont pas fait connaître à la CPAM qu'ils ne souhaitent pas être régis par ces dispositions ». Par conséquent, les centres sont tous



conventionnés d'office. Une fois leur conventionnement fermement établi, l'Assurance maladie souhaiterait pouvoir les déconventionner en urgence comme cela est possible pour les libéraux. L'amendement adopté prévoit donc qu'en cas de manquements aux règles de conventionnement, l'ARS puisse prononcer une « amende administrative ». Cette dernière pourra aller de 150 000 € et 1000 € par jour d'astreinte.

LE CHIFFRE**13**

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 MDE EN 2021 À -21,6 MDE.

VOUS ÊTES ORTHODONTISTE

Retrouvez votre liberté

VOUS AVEZ L'EXPERTISE,
NOUS SOMMES
VOTRE PARTENAIRE
POUR CHACUN DE VOS CAS



3Shape TRIOS

La liberté de mouvement avec votre caméra 3Shape TRIOS dernière génération, sans fil



Smilers® Expert

La liberté de reprendre la main sur vos plans de traitement, et visualiser les mouvements radiculaires

www.smilers.com

smilers
EXPERT



Smilers® Lab

La liberté d'esprit avec des flux digitaux intégrés et simplifiés pour réaliser vos orthèses

smilersLab
by axe ortho



Smilers Expert
+33 (0)4 13 22 82 40
info@smilers-expert.com

Distributeur 3Shape TRIOS
06.27.72.01.91
b.clarisse@odfrance.com



Initiative

Un « Bucco bus » pour les personnes âgées et en situation de handicap parcourt le Finistère

Dans le Finistère, la fondation Ildys a mis en place un « Bucco bus » pour soigner les seniors dans les Ehpad et les établissements dédiés aux personnes en situation de handicap. L'expérimentation devrait durer jusqu'à 2024.

Objectif de l'initiative : « améliorer l'état de santé des résidents personnes âgées et personnes handicapées et diminuer des hospitalisations dues à un motif odontostomatologique ou à une pathologie influencée par la mauvaise santé dentaire et l'absence de soins bucco-dentaires », explique l'ARS, qui finance le projet en partie.

« La santé bucco-dentaire des personnes âgées et des personnes en situation de handicap est déficitaire alors que les besoins sont importants. En Ehpad, un résident sur deux est concerné par le manque de soins bucco-dentaires », insiste sur son site la Fondation Ildys. Concrètement, le bus devrait s'installer plusieurs jours dans les parkings des établissements ayant signé la convention. Dans le véhicule, une lumière naturelle a été installée pour mettre les patients à l'aise, ainsi qu'un



fauteuil à roulettes qui pourra être remplacé par une plateforme pour ceux à mobilité réduite. À côté de l'espace de consultation est installé le laboratoire de stérilisation du matériel. Ce projet s'est développé à partir de 2019, en partenariat avec le CHU de Brest, le Conseil de l'ordre, les associations et des usagers. En plus des soins, le dispositif s'occupe également de la prévention bucco-dentaire en formant des référents en la matière.

INTERNATIONAL

ÉTATS-UNIS : DES ASSISTANTS DENTAIRES SATISFAITS DE LEUR MÉTIER

Outre-Atlantique, les assistants dentaires restent très satisfaits de leur travail, selon l'enquête 2020-2021 du Dental Assisting National Board (DANB), le conseil national de certification des assistants dentaires

En dépit d'un contexte particulièrement difficile, 78 % des assistants certifiés DANB se disent actuellement satisfaits de leur métier. Les autres sont quant à eux 72 % à être contents de leur sort. Qui plus est, respectivement 84 % et 82 % des assistants certifiés DANB et non certifiés DANB voient l'assistant dentaire comme une carrière et pas un simple job. Pour les assistants interrogés, la relation avec les

patients et la reconnaissance de ces derniers sont les aspects les plus valorisants. En outre, les participants à cette enquête se considèrent le plus souvent comme des personnes « sociables » et aiment travailler en équipe. 72 % des assistants certifiés se pensent par ailleurs appréciés de leurs employeurs, tout comme 73 % des non certifiés. Autre élément clé de l'enquête : la certification DANB CDA (Certified Dental Assistant) serait liée

à un salaire plus élevé, à un sentiment de fierté, à des connaissances plus approfondies et à l'opportunité de se démarquer en recherche d'emploi. Les certifiés CDA étaient également plus susceptibles que les autres de bénéficier d'avantages professionnels tels que les congés payés, l'assurance maladie, des primes ou encore des plans de retraite. Outre-Atlantique, plus de 37 000 assistants dentaires sont certifiés par le DANB.

FORESTADENT CAMPUS365

*Un large choix de thématique pour
toujours plus de connaissances*

La plateforme e-learning FORESTADENT Campus 365.



*Inscrivez-vous :
www.forestadent-campus365.com*

FORESTADENT
5, rue Jacques Peirotes
67000 Strasbourg (France)

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

www.forestadent.com

FORESTADENT[®]
GERMAN PRECISION IN ORTHODONTICS



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 Belhasa 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 50000 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.

INDUSTRIE

SÉCURITÉ DES PRODUITS DENTAIRES : LE COMIDENT APPELLE LE SECTEUR À PLUS DE VIGILANCE

Dans un point presse du 19 octobre, le Comident appelle toute la filière dentaire à faire montre de rigueur et de vigilance pour assurer la qualité des produits et la sécurité des patients.

« De l'assistante qui passe commande, au prothésiste qui façonne, au praticien qui utilise ou installe en bouche, chacun doit se sentir responsable » du matériel choisi pour soigner, des produits consommables et des dispositifs médicaux engagés, insiste l'organisation professionnelle qui représente près de 150 entreprises du secteur dentaire. Et si la réglementation (règlement européen sur les dispositifs médicaux, « loi cadeau », charte qualité...) et les contrôles qu'ils entraînent imposent désormais cette rigueur, le Comident déplore trop peu de « remontées de terrain en matière de matériovigilance ou de

pharmacovigilance. » « C'est bien dommage car c'est comme cela que nous pouvons progresser et éviter les incidents », regrette Pierre-Yves Le Maout, son président. Par conséquent, le Comident encourage à faire preuve de plus de coopération entre tous les maillons de la chaîne de soins. Pour ce faire, l'organisation propose que les formations initiales et continues soient dédiées aux règles relatives à l'approvisionnement, la traçabilité, la sécurité et la qualité des produits. Enfin, elle demande aux pouvoirs publics de faire en sorte d'éviter l'inflation des normes et de renforcer la lutte contre les produits contrefaits.



© University of Toronto

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 1030 *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.

orthofast



LE LOGICIEL DE GESTION POUR LES ORTHODONTISTES

Développé pour MacOS et Windows

Une prise en main facile et des fonctionnalités avancées

Des services connectés pour une relation patient renforcée

Ne choisissez plus entre les fonctionnalités et l'ergonomie !

Orthofast, l'efficacité logicielle au service de votre activité



**RETROUVEZ-NOUS
AUX JOURNÉES DE L'ORTHODONTIE**
du 12 au 14 novembre 2021, Stand MA09

www.orthofast.fr

01.43.46.70.00

23 000 visiteurs en provenance de 114 pays ont arpenté pendant quatre jours les 115 000 m² d'exposition de l'IDS 2021.



INTERNATIONAL DENTAL SHOW: UNE ÉDITION 2021 QUI FERA DATE

Après avoir été reporté une première fois en raison de la crise sanitaire, l'International Dental Show (IDS) a finalement eu lieu du 22 au 25 septembre 2021 dans une atmosphère un peu particulière. Espaces de circulation élargis, stands aux dimensions réduites, masques et distributeurs de gel hydroalcoolique omniprésents... Un simple coup d'œil dans les halls 2, 3, 10 et 11 du parc des expositions de Cologne, la « Koelnmesse », suffisait pour se rendre compte que la 39^e édition de l'IDS, qui se tient tous les deux ans, ne ressemblerait à aucune autre. Une impression confirmée d'emblée par les travées, plus clairsemées qu'à l'accoutumée : avec 830 exposants de 59 pays et 23 000 visiteurs de 114 pays, contre 2 327 exposants de 64 pays et 160 000 visiteurs de 166 pays lors du précédent IDS, la fréquentation est en forte baisse cette année.

UNE ÉDITION PAS COMME LES AUTRES

« On se rend effectivement compte qu'il y a moins de visiteurs qu'en 2019, mais c'est malgré tout vraiment agréable de pouvoir se retrouver tous ensemble et d'avoir un contact direct avec nos clients, confie Kristina Hänel, cheffe de produit chez Dürr Dental Allemagne. En tant qu'exposants, nous avons eu à un moment des restrictions concernant le nombre de collaborateurs autorisés sur les stands, mais elles ont été levées la semaine dernière ; nous n'avons donc finalement pas été impactés. Mais il est certain

**PANDÉMIE OBLIGE,
L'INTERNATIONAL DENTAL SHOW
S'EST DÉROULÉ CETTE ANNÉE
SOUS UNE FORME HYBRIDE, EN
PRÉSENTIEL ET DISTANCIEL,
ET DANS DES CONDITIONS
PHYSIQUES INÉDITES AU PARC DES
EXPOSITIONS DE COLOGNE. L'ÉQUIPE
D'ORTHOPHILE S'EST RENDUE
SUR PLACE POUR PRENDRE LA
TEMPÉRATURE DE CE SALON 2021
PAS COMME LES AUTRES.**

Texte et photos : Sonia Belli



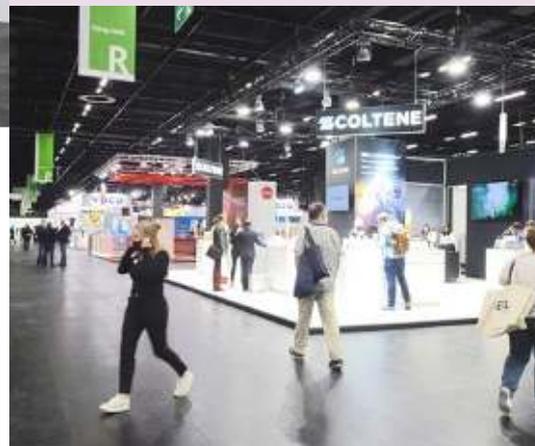
Les exposants comme les visiteurs étaient visiblement ravis de pouvoir de nouveau se retrouver et découvrir produits et nouveautés « en vrai ».



Les espaces de circulation et les allées ont été agrandis pour respecter les mesures de distanciation sociale et faciliter le flux des visiteurs.



Les stands des exposants ont été réduits d'1m50 sur les côtés extérieurs afin d'élargir les allées.



Franois Gléze

L'IDS 2021 en chiffres

- **4 halls** d'exposition
- **115 000 m²** de surface d'exposition
- **23 000 visiteurs** professionnels de 114 pays
- **830 entreprises** exposants de 59 pays
- **72 %** d'exposants étrangers
- **57 %** de visiteurs étrangers
- **88 contributions** sur IDSconnect
- Près de **22 heures** de retransmission sur IDSconnect



que la crise sanitaire a laissé des traces visibles : outre le nombre de visiteurs en baisse, les halls d'exposition n'ont pas du tout la même physionomie que les années précédentes. »

C'est effectivement ce qui frappe, lorsque l'on arpente les quatre halls qu'occupe l'IDS : la largeur des allées et, plus généralement, l'impressionnante surface dédiée aux espaces de circulation, malgré une surface d'exposition réduite (115 000 m² contre 170 000 m² en 2019). Il avait ainsi été demandé aux exposants de réduire la largeur de leurs stands d'1m50 sur les côtés donnant sur les allées, pour faciliter le flux piéton. Dans le même ordre d'idée, les halls d'exposition étaient reliés entre eux par un circuit simple et optimisé pour le passage de visiteurs. Les quatre entrées permettaient également de les répartir dans les différents halls, conformément aux restrictions

Malgré une fréquentation ostensiblement en baisse, la bonne humeur et l'enthousiasme étaient palpables dans les allées.

sanitaires en vigueur. En plus des espaces de restauration et de repos existants, une zone supplémentaire avait été aménagée dans le hall 4.1 pour garantir une restauration sûre pour tous. Elle s'ajoutait à celles déjà présentes dans les autres halls, déjà dotées, comme les aires de repos, de surfaces additionnelles permettant de respecter les mesures de distanciation sociale. Autre mesure inédite : pour éviter les rassemblements, les billets d'entrée du salon n'ont été délivrés qu'en ligne cette année et pour les activer, il était nécessaire de produire une attestation numérique de vaccination, de test négatif ou de rétablissement du Covid-19.

C'est au concept de sécurité et d'hygiène #B-SAFE-4business, développé par la Koelnmesse en collaboration avec la ville de Cologne, que l'on doit ces aménagements qui garantissent le respect de toutes les mesures et réglementations officielles nécessaires à la protection des exposants et des visiteurs. #B-SAFE-4business a mis en place des règles qui permettent au public de se côtoyer en toute sécurité dans les halls



**VOUS ALLEZ AIMER
RECYCLER VOTRE OR DENTAIRE
TOUT SIMPLEMENT**



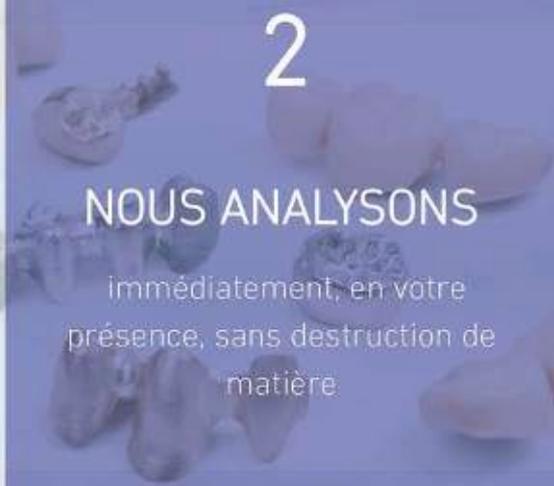
1



CONTACTEZ NOUS

au 06 77 08 87 20
afin de fixer un rendez-vous à
votre convenance

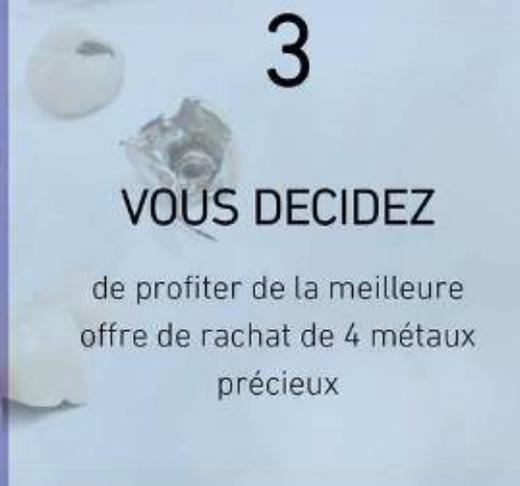
2



NOUS ANALYSONS

immédiatement, en votre
présence, sans destruction de
matière

3



VOUS DECIDEZ

de profiter de la meilleure
offre de rachat de 4 métaux
précieux

GOLD&BRIDGE

DONNEZ DU SENS AU RECYCLAGE DE VOS COURONNES



www.goldandbridge.com





Malgré des restrictions de voyage, 72 % des exposants présents à la Koelnmesse étaient internationaux.



Forza Italia! Impossible de passer à côté de la délégation italienne, venue en force, avec plus d'une dizaine de stands.

d'exposition et comprend, entre autres, un système de guidage intelligent des visiteurs via un système de géolocalisation en intérieur, grâce à l'application eGuard. Et le moins que l'on puisse dire, c'est que cette organisation millimétrée a su inspirer confiance aux visiteurs et exposants : tout au long des quatre jours de l'IDS, les espaces de restauration, où le port du masque n'était pas obligatoire une fois assis, ont été pris d'assaut par les visiteurs et exposants, avides de pouvoir discuter plus aisément, à visage découvert.

LA QUALITÉ PLUTÔT QUE LA QUANTITÉ

« Je trouve que c'est plus agréable cette année parce qu'il y a moins de monde, plus de place et toujours autant de nouveautés à voir. Cela tombe bien, parce que c'est pour cela que je suis venu », se réjouit un praticien rencontré sur le salon, le Dr Omid Kourosh, chirurgien maxillo-facial à Düsseldorf (Allemagne). Malgré ces circonstances pour le moins particulières et une fréquentation ostensiblement en baisse, la bonne humeur et l'enthousiasme étaient palpables dans les allées, et les exposants rencontrés s'accordaient pour se réjouir de la qualité de leurs échanges avec les visiteurs présents. « Il y a beaucoup moins de public cette année, c'est une réalité : lors du premier jour, traditionnellement la journée des distributeurs, les rendez-vous s'enchaînent normalement et ça n'a pas été le cas pour cet IDS, reconnaît Caroline Leopold-Metzger, directrice de la marque d'instruments dentaires Doppeler (Suisse). Mais cela permet aussi de prendre plus le temps avec chacun et d'avoir des discussions de qualité avec des gens motivés. Je dirais donc qu'on a perdu un peu en quantité mais pour une meilleure qualité des échanges. » Un point de vue que partage presque mot pour mot Massimo Sella, commercial chez Sisma (Italie) : « La première chose qui m'a frappé, c'est qu'il y a beaucoup moins de visiteurs cette année. Ceux en provenance d'Asie et d'Amérique du Sud n'ont pas pu faire le déplacement.

On l'a très bien vu car la première journée est celle des distributeurs, et cette année, le rythme était beaucoup moins soutenu que d'habitude. Mais l'IDS reste quand même une bonne occasion de se retrouver et il y a eu beaucoup de positif aussi. Ne serait-ce que l'impression d'avoir enfin un début de retour à la normale ! »

Oliver Frese, directeur des opérations à la Koelnmesse, s'inscrit lui aussi dans cette vision optimiste, affirmant que l'IDS 2021 a permis de montrer les perspectives de renouveau présentes dans le secteur : « Tous les exposants et les visiteurs étaient visiblement ravis de pouvoir à nouveau assurer le suivi de leurs contacts sur place, de découvrir des produits "en vrai" et, à la fin d'une journée de salon, d'approfondir des relations personnelles à l'occasion de nombreux événements de réseautage. Voilà pourquoi l'IDS 2021 joue un rôle déterminant dans le re-démarrage de la branche dentaire. »

UN RÔLE DÉTERMINANT POUR LA BRANCHE ET L'INDUSTRIE

En dépit d'un contexte défavorable suite aux restrictions de voyage, le plus important salon dentaire au monde a en effet démontré qu'il était en mesure de convaincre par sa force d'attraction internationale, en réussissant à attirer 72 % d'exposants et 57 % de visiteurs étrangers jusqu'en Allemagne, en provenance notamment d'Italie, de



Les États-Unis étaient cette année les seuls représentants du continent américain à avoir pu faire le déplacement jusqu'à Cologne.



Ambiance détendue sur le stand d'EMS, qui présentait son protocole GBT, avec pour slogan « I feel good ».

France, des Pays-Bas et d'Europe de l'Est, ainsi que du Moyen-Orient et d'Outre-Atlantique.

« Le succès d'un salon dépend du pouvoir de décision des visiteurs et il a été très important lors de cette édition, au niveau national et international », pointe Markus Heibach, directeur de la Fédération allemande de l'industrie dentaire (VDDI pour Verband der Deutschen Dental-Industrie). Son collègue Mark Stephen Pace, président du conseil d'administration de la VDDI, le rejoint: « Nous avons eu des entretiens passionnants avec des visiteurs intéressés, la plupart d'entre eux étant venus pour prendre ensuite des décisions en matière d'investissement. Beaucoup de décideurs ont d'ailleurs délibérément conclu des transactions lors du salon. Ce signal peut être communiqué à l'extérieur: l'industrie dentaire allemande va de l'avant. Nous proposons des solutions dans une période difficile. Les exposants avec qui je me suis entretenu étaient d'ailleurs généralement satisfaits d'être à l'IDS.

Ils profiteront des transformations du marché consécutives au déroulement de l'IDS, j'en suis convaincu. »

UNE PREMIÈRE SOUS UN FORMAT HYBRIDE

En plus d'être synonyme d'un nouveau positionnement pour l'ensemble de l'industrie dentaire internationale, l'IDS a cette année établi de nouvelles normes sur le plan conceptuel. La pandémie de Covid-19 ayant entraîné des changements structurels, l'édition 2021 est devenue, par la force des choses, le tout premier IDS hybride, à la fois présentiel et distanciel. Une approche qui a permis aux professionnels du secteur dentaire de découvrir l'offre du salon et d'entrer en contact les uns avec les autres via des canaux innovants. « L'IDS 2021 est le premier d'une longue lignée à avoir eu lieu sous forme hybride, s'est réjoui Oliver Frese au terme de la manifestation. Cela veut dire qu'il →

IDSconnect, la plate-forme digitale de l'IDS

Sessions d'apprentissage, séminaires en ligne, présentations d'entreprises et de produits: la plate-forme digitale de l'IDS aura permis aux exposants, visiteurs et décideurs du secteur, de tisser des liens forts, à la fois physiquement et numériquement, malgré les contraintes liées à la crise sanitaire.

Extension numérique de l'IDS de Cologne, IDSconnect est une plate-forme événementielle numérique qui permet au secteur dentaire de présenter ses produits et ses services de manière optimale grâce à de nouveaux formats et à des solutions en ligne créatives. Elle offre également tous les avantages d'un salon professionnel classique.

L'expérience IDSconnect commence dans le hall d'entrée virtuel, où les utilisateurs trouvent une vue d'ensemble de toutes les fonctionnalités et des recommandations pertinentes pour eux

(contacts potentiels, exposant, éléments du salon programmés, etc.).

La scène principale, ou « Main stage », était le lieu où le programme exclusif de présentations et de discussions était diffusé en direct, ainsi que les interventions d'invités de renom. À tout moment, les visiteurs présents sur place pouvaient poser des questions, une possibilité également offerte à ceux qui participaient à distance, via la fonction de chat proposée sur la plate-forme.

L'espace « Exposants et produits » représentait quant à lui le hall d'exposition, en version numérique. De là, les utilisateurs avaient accès aux stands des différents exposants dans des espaces d'exposition, les « Showrooms », dans lesquels des informations pertinentes sur l'entreprise, les produits et les services de l'exposant lui étaient fournies.

Sur la scène des produits, ou « Product stage », les exposants présentaient en direct au public

les innovations et les points forts de leurs produits. Comme pour les interventions de la scène principale, les présentations de la scène des produits restent disponibles en vidéos à la demande sur IDSconnect après la clôture du salon.

Au café virtuel, les visiteurs, les exposants, les décideurs, les acheteurs, les experts du secteur et les représentants des médias ont eu la possibilité de se réunir pour discuter et réseauter, notamment grâce au Discovery Graph, qui leur permettait de nouer de nouveaux contacts et d'avoir des échanges d'idées directes via le centre de communication.

Bon à savoir

IDSconnect est toujours en ligne, vous pouvez donc vous y inscrire à tout moment gratuitement sur <https://connect.ids-cologne.de> pour profiter de ses fonctionnalités. La plate-forme sera également utilisée en 2023 pour le prochain IDS.



Les Hongkongais de Raytech faisaient partie des rares exposants venus d'Asie.



Rendez-vous pris dans deux ans, du 14 au 18 mars 2023, toujours à Cologne, pour la prochaine édition de l'IDS.

Il y a eu d'une part le lieu de rencontre physique que sont les halls d'exposition, ici à Cologne, et, d'autre part, la plate-forme numérique IDSconnect qui a été très appréciée, puisqu'elles offraient des possibilités supplémentaires pour se présenter et réseauter. »

L'IDS 2021 a en effet associé un salon en présentiel et la plate-forme numérique IDSconnect, mise à la disposition des exposants et des visiteurs. Grâce à ce format hybride, les visiteurs n'ayant pas pu faire le déplacement ont pu avoir accès aux produits et solutions présentés, aux webinaires, aux conférences de presse, aux événements ou encore aux communications individuelles des entreprises. Grâce à des fonctionnalités très élaborées, IDSconnect a permis à chacun de s'adresser simplement à un plus grand nombre de clients potentiels, de découvrir des tendances et de suivre des exposés à la demande mais aussi de nouer de précieux contacts sur place ou à distance (voir encadré). La plate-forme numérique de l'IDS étant particulièrement facile et intuitive à utiliser, quelle que soit l'expérience numérique antérieure des utilisateurs, elle leur a permis de vivre le plus grand salon dentaire du monde comme une véritable expérience de salon directement sur leur écran, à la maison ou au bureau.

« L'IDS 2021 nous a permis de passer du mode crise au mode travail. »

Mark Stephen Pace, président du conseil d'administration de la VDDI

Concrètement, ce sont 77 exposants de 16 pays qui étaient quotidiennement présents avec 88 contributions sur IDSconnect (soit un temps de diffusion de 1 310 minutes). Le programme général d'animation de l'IDS, dont la remise du prix de l'empreinte « Abdruck-Preis » de l'initiative

Prodente et celle du prix Gysi de la Fédération allemande des associations professionnelles de prothésistes dentaires, tout comme le programme de l'Ordre des dentistes Allemands ont eux aussi été diffusés en direct sur la plate-forme. Tous ces exposés, animations et présentations numériques restent disponibles à la demande par la suite.

DU MODE CRISE AU MODE TRAVAIL

Si l'on en croit les résultats d'un sondage à l'issue du salon, le format hybride semble être un pari réussi, puisque les échanges relationnels et commerciaux qu'a permis IDSconnect en distanciel ont été plébiscités par les exposants et visiteurs sur place : près de 85 % d'entre eux ont pris part à des décisions d'achat et d'approvisionnement, de manière déterminante pour 33 %. Pour plus de la moitié, l'entretien des relations commerciales existantes et l'établissement de nouveaux partenariats ont des facteurs déterminants pour leur venue sur le salon international. Plus des deux tiers des visiteurs se sont également montrés très satisfaits de l'offre du salon et des objectifs qu'il leur a permis d'atteindre et 85 % recommanderaient la visite de l'IDS à un partenaire commercial. Enfin, environ 70 % des sondés prévoient d'ores et déjà de revenir à la prochaine édition de l'IDS, qui se tiendra à Cologne du 14 au 18 mars 2023.

Le mot de la fin revient à Mark Stephen Pace, résolument optimiste à l'issue du salon international : « L'IDS 2021 nous a permis de passer du mode crise au mode travail. C'était l'endroit idéal pour faire le point sur la situation et pour identifier les opportunités futures. Par conséquent, l'accent est désormais mis sur l'hygiène et le contrôle des infections à la suite de la pandémie de Covid-19. L'industrie dentaire a montré qu'elle est en train de monter en puissance avec les innovations numériques et qu'elle fait figure de pionnière en la matière. » ●

SDI | RIVA STAR AQUA

LE SYSTEME SDF NOUVELLE GENERATION

Le SDF (Fluorure diamine d'argent) présente 50 ans d'évidences cliniques pour arrêter le processus carieux et traiter les hypersensibilités dentinaires.

Riva Star Aqua représente la dernière innovation dans la gamme des traitements SDF. Non seulement la solution aqueuse de fluorure d'argent possède des propriétés antimicrobiennes, mais elle inhibe également la formation du biofilm et agit comme un désensibilisant puissant.

NOUVEAU



INDICATIONS : BRESIL/AMERIQUE LATINE : Traitement de l'hypersensibilité dentaire cervicale, arrêt des caries, détection des caries.

AUSTRALIE/EUROPE : Traitement de l'hypersensibilité dentaire cervicale. **USA :** Traitement de l'hypersensibilité dentinaire, réservé aux patients adultes de plus de 21 ans. Chaque kit produit contient les modes d'emploi pour une utilisation correspondant à l'indication.

COMPOSITES | VERRES IONOMERES | ECLAIRCISSEMENT DENTAIRE | SDF RIVA STAR | COLLES | ADHESIFS | MORDANÇAGE | AMALGAMES | ACCESSOIRES | EQUIPEMENT



YOUR SMILE. OUR VISION.

SDI Dental Innovations Ltd.
Hansetrasse 85,
D-51149 Cologne
Tel. + 44.1908.218.999
www.sdi.com.au

23^{es} JOURNÉES DE L'ORTHODONTIE : « UNE SPÉCIALITÉ MÉDICALE EN CONSTANTE ÉVOLUTION », PARTIE II

À L'OCCASION DES 23^{es} JOURNÉES DE L'ORTHODONTIE QUI SE TIENDRONT DU 12 AU 14 NOVEMBRE À PARIS, ORTHOPHILE A INTERROGÉ JEAN-BAPTISTE KERBRAT, PRÉSIDENT DE LA COMMISSION D'ORGANISATION DES JOURNÉES DE L'ORTHODONTIE ET FRANÇOIS DARQUÉ, PRÉSIDENT DE LA COMMISSION SCIENTIFIQUE 2021.

Comment s'est préparée cette nouvelle édition ?

Jean-Baptiste Kerbrat : Elle a été très compliquée à mettre en place en raison de la crise sanitaire. Comme la plupart des congrès médicaux, nous avons dû annuler la session de l'année dernière à cause de la reprise de la pandémie. Nous avons donc gardé le thème du congrès, qui tourne autour des évolutions dans l'orthodontie, et tout le programme scientifique et l'avons reporté d'un an. Ce qui, en termes d'organisation, est aussi complexe que d'organiser un nouvel évènement.

Quelle différence majeure y aura-t-il avec les JO 2019 ?

J-B.K. : La grande nouveauté, c'est ce que nous avons organisé quelques séances en virtuel, ce qui nous permettra de recevoir six ténors internationaux, des gens qui vivent loin et n'auront ainsi pas à se déplacer. Le virtuel

permettra aux participants de revoir leurs conférences en replay, ainsi que celles de nos ténors nationaux. Le replay sera accessible pendant deux ou trois mois. Si cela ne remplace bien sûr aucunement le côté convivial et l'interactivité du présentiel, c'est tout de même très pratique. Il suffit d'être inscrit au congrès pour avoir accès au virtuel, le prix est le même.

François Darqué : Pour la première fois dans l'histoire des JO, nous avons construit un programme virtuel. C'est d'ailleurs ce qui a demandé le plus de travail. Initialement, il avait été construit dans l'éventualité où le congrès ne pourrait pas se tenir. Finalement, cela a été gardé en parallèle du présentiel pour enrichir le congrès. Car le congrès virtuel n'est pas un sous-congrès, il est vraiment intéressant. Nous parlerons beaucoup des enjeux numériques, tant au niveau éthique que de la régulation ou de la sécurité des données de santé, un enjeu de plus en plus crucial. Rien n'est plus terrible pour un praticien qu'une cyberattaque. Seules les personnes vivant à l'étranger peuvent ne s'inscrire qu'au congrès virtuel.

« Les gens ont envie de se rencontrer. »

Dr Jean-Baptiste Kerbrat



**JEAN-BAPTISTE
KERBRAT
Médecin
orthodontiste
et président de
la commission
d'organisation
des Journées
de l'Orthodontie**

Le format du présentiel n'a donc pas changé ?

F.D. : Le format reste le même : il y a les séances organisées par toutes les sociétés scientifiques, la commission des fentes, celle de l'apnée du sommeil, les communications libres, les ateliers, très intéressants à titre individuel. Et un pré-cours le vendredi matin.

Quels seront les moments clé de cet évènement ?

J-B.K. : Le pré-cours du vendredi matin est un évènement très important. Tout comme la séance des sociétés et la

séance du président qui nous réserve quelques surprises. Nous faisons monter trois orthodontistes sur scène qui, pendant quelques minutes, nous font découvrir leurs talents artistiques. Les journées des assistantes sont aussi capitales. Car un cabinet d'orthodontie c'est une équipe avant tout. Enfin, la soirée est bien sûr très importante. Elle aura lieu le samedi soir et devrait nous permettre de nous retrouver dans un contexte chaleureux et convivial. Elle sera ouverte aux premiers inscrits, le nombre de place est limité. Nous avons préparé une newsletter qui dit « revenir aux JO, c'est se redécouvrir et se reparler ». Ce « re » est capital car nous n'y avons pas eu droit depuis deux ans.

F.D. : La séance des sociétés sera un temps fort et, en accord avec le thème de l'évènement, « L'orthodontie, une spécialité médicale en constante évolution », nous avons voulu parler de l'intelligence artificielle. Si on sait que celle-ci envahit notre quotidien, il est très compliqué de détenir la vérité sur l'avenir de notre métier. Nous parlerons de son impact en médecine, et plus particulièrement dans l'orthodontie. Il y a aura une séance des sociétés avec l'inventeur de Siri, Luc Julia qui donnera sa définition de l'IA. Il préfère parler d'une intelligence augmentée. Il y aura également une conférence nous permettant d'apprécier la façon dont on prend des décisions au niveau cérébral. Cela traitera du chemin de la décision au niveau neurophysiologique.

Pouvez-vous nous en dire plus sur la raison d'être des « JO des assistantes » ?

F.D. : La part de l'assistante au cabinet est de plus en plus importante. Le numérique est venu enrichir notre spécialité. L'orthodontiste devra être de plus en plus sur tous les fronts. Il sera de plus en plus confronté à la question du flux numérique, tant au niveau de la gestion que de la décision des traitements. Dans le parcours de soins et même dans l'observance des traitements, l'assistante devra l'aider à gérer ce flux numérique et sera un acteur prépondérant dans le fonctionnement du cabinet.

Combien de personnes attendez-vous ?

J-B.K. : Nous n'en avons aucune idée. Nous sommes complètement dans le brouillard. Beaucoup de gens nous disent vouloir venir mais vont-ils passer à l'acte ? Si certains restent méfiants à cause de la pandémie je pense que globalement, les gens ont envie de se rencontrer,

au-delà de l'aspect scientifique de la chose. Nous venons de vivre deux ans terribles. Nous avons dû fermer nos cabinets pendant deux mois. Qui auraient pu imaginer qu'une telle chose pourrait arriver ? Les gens veulent sortir de cette torpeur. Nous espérons que cet évènement sera une belle fête. Nous sommes sereins au niveau de la santé publique car les choses s'améliorent. Qui plus est, le pass sanitaire sera indispensable pour assister à nos journées. Malgré tout, certains réfractaires et anxieux privilégieront sans doute le virtuel.



Élodie Melinon

« Il est très compliqué de détenir la vérité sur l'avenir de notre métier. »

Dr François Darqué

**FRANÇOIS DARQUÉ
Orthodontiste
Président scientifique
des 23^{es} Journées de l'Orthodontie**

F.D. : L'année 2019 a été assez exceptionnelle avec une participation record de plus de 3000 personnes. Cette année, nous avons ouvert les inscriptions début septembre, soit un peu plus tard que d'habitude car nous attendions de voir comment la situation sanitaire allait évoluer, mais cela démarre bien. Nous sommes assez enthousiastes même si nous ne comptons pas sur le même nombre de participants. Beaucoup de gens ont envie de se retrouver et de partager à nouveau mais la crainte de la Covid demeure.

RENDEZ-VOUS DU 12 AU 14 NOVEMBRE / PALAIS DES CONGRÈS DE PARIS / 2, PLACE DE LA PORTE MAILLOT / 75017 PARIS - WWW.JOURNEES-ORTHODONTIE.ORG - SUR TWITTER @FFORTHODONTIE - TÉLÉCHARGEZ L'APPLI SMARTPHONE « JORTHODONTIE 2021 » POUR RETROUVER LE PROGRAMME SCIENTIFIQUE, LES CONFÉRENCIERS, ET LES PARTENAIRES ET EXPOSANTS DU CONGRÈS.

Propos recueillis par Raphaëlle de Tappie



23^{es} Journées de l'orthodontie

VENDREDI 12 NOVEMBRE 2021

09H00 - 12H00 SALLE 242 AB

PRE-COURS 1 : AUTO-TRANSPLANTATION PENDANT LE TRAITEMENT ORTHODONTIQUE
P. Plakwicz, E. Czochrowska

14H00 - 15H30 SALLE 234 - 235 M

ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS : Maîtrise du risque infectieux dans le cadre de la réalisation d'actes d'orthodontie : recommandations de bonnes pratiques
P. Cardot

14H00 - 16H30 SALLE 252 A

ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS : Photo numérique
J. Lecerf, H. Plard

14H00 - 17H00 SALLE 212-213

ATELIER : Les traçabilités et la gestion de stock
A. Vigié Du Cayla, G. Vigié Du Cayla

14H00 - 17H30 SALLE 243

LA CLASSE II 2 : LE MEILLEUR MOMENT POUR AGIR ?
Présidentes de séance : M.-P. Abs, C. Boehm Hurez
Conférenciers : S. Legris, Y. Soyer, M. Rotenberg, E. Callabe, A. Benattia, I. Gabsi
Pour plus d'informations : bit.ly/JOrtho2021
15h30 Pause et visite de l'exposition
17h00 Table ronde

14H00 - 17H30 SALLE 253

LE CONDYLE DANS TOUS SES ETATS
Président de séance : M. Steve
Présidente de séance : M.-J. Boileau
Conférenciers : C. Vacher, F. Benoudiba, C. Tomat, A. Picard, T. Roland-Billecart, J. Ferri, R. Nicot
Pour plus d'informations : bit.ly/JOrtho2021
15h00 Pause et visite de l'exposition

14H00 - 17H30 SALLE 242 AB

PLAN DE TRAITEMENT PLURIDISCIPLINAIRE ET RESPONSABILITE
Président de séance : O. Sorel
Présidentes de séance : J. Askar, M.-P. Sache
14h00 La responsabilité : comment concilier l'inaliénable. Qui pilote ? L. Delprat

14h20 Aspects administratifs : la communication interdisciplinaire, écrite, orale : la valeur du mail ? Le numérique et les données personnelles : RGPD J.-P. Becker

14h40 Ethique numérique et santé
P. Guitton

15h00 Questions

15h15 Pause et visite de l'exposition

16h00 Établissement du plan de traitement global : détermination des différentes phases de traitement. Y a-t-il un ordre immuable ?
J.-F. Lasserre

16h30 La notion de plus petit dénominateur commun (PPDC). Le PPDC doit prendre en compte les limites et impossibilité clinique de chaque spécialité, ceci nécessite une communication multidisciplinaire
G. Lance

16h50 Aspect juridique : responsabilité du praticien ou de la société /nouvelles techniques
P. Missika

17h20 Questions

14H00 - 17H30 SALLE 241

LES JO DES ASSISTANTES

Présidents de séance : D. Couchat, E. Frerejouand

14h00 La sécurité au cabinet en 2021
V. Navarro

14h45 Et si on passait au TOUT numérique ?
L. Petitpas

15h30 Pause et visite de l'exposition

16h00 Prise du 1^{er} rdv et nouvelles technologies en 2021
O. Migault

16h45 Les possibilités actuelles de téléconsultation en orthodontie
O. Matern

14H00 - 17H45 SALLE 252 B

LES ASYMETRIES

Présidents de séance : P. Bouletreau, F. Cheynet

Conférenciers : P. Corre, J.-L. Ouhioun, J. Yachouh, C. Alvarado, P. Bouletreau, A. Marinetti, Philippe, J.-P. Dujoncouy

Pour plus d'informations : bit.ly/JOrtho2021

15h30 Pause et visite de l'exposition

14H00 - 18H00 SALLE 251

LES DENTS DE SAGESSE (ENFIN) SOUS LE FEU DES PROJECTEURS ! - partie 1

Grand témoin : P. Canal

Présidentes de séance : S. Chauty, S. Hermer

Conférenciers : P. Rouas, J.-M. Foucart, M. Deviot, C. Dunglass, S. Salino, O. Sorel, C. Fauquet-Roure, J. Askar, S. Legris

Pour plus d'informations : bit.ly/JOrtho2021

16h00 Pause et visite de l'exposition

SAMEDI 13 NOVEMBRE 2021

09H00 - 10H00 SALLE 234 - 235 M

APPRELS D'EDUCATION FONCTIONNELLE : LE ROLE DE L'ASSISTANTE
V. Barthet Favard

09H00 - 11H30 SALLE 212-213

ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS : LES AVANTAGES D'UN CABINET BIEN ORGANISE
M. Menthonnex

09H00 - 12H00 SALLE 252 AB

LE SOURIRE GINGIVAL : APPROCHE THERAPEUTIQUE - PARTIE 1

Présidentes de séance : M. Chouvin, M. Mujagic

09h00 Etiologie, prévalence de la dysmorphose
M. Kouby

09h30 Le sourire gingival chez l'enfant
M. Le Gall

10h00 Le sourire gingival : le point de vue du kinésithérapeute
I. Breton

10h30 Pause et visite de l'exposition

11h00 Diagnostic différentiel : dentaire/os basal.
E. Frerejouand, Y. Janssens

11h30 Ce qui se voit doit être beau
C. Leconte

09H00 - 12H00 SALLE 253

MIH & ODF: ATTITUDES THERAPEUTIQUES

Président de séance : Y. Soyer
Présidente de séance : M.-J. Boileau

09h00 Les perturbateurs endocriniens
S. Babajko

09h30 MIH : Diagnostic. Diagnostic différentiel. Prise en charge
M. De La Dure Molla

10h00 MIH et multi attaches : précautions et procédures
L. Hitmi

10h30 Pause et visite de l'exposition

PRÉSENTIEL

- Ateliers
- Conférences
- Cours pré-congrès
- Journée des orthésistes
- Les JO des assistantes

VIRTUEL

- Assistantes
- Commissions



JANVIER	JEU 13 Dr F. Chevalier - Paris		Le traitement des classes II/1 subdivision et cales canines
	VEN 14 & SAM 15 Dr S. Ellouze - Tunis		Les minivis : cours In-Office
	JEU 20 Dr J.Y. Assor - Paris		Le système Damon : cours In-Office
FÉVRIER	JEU 3 Dr S. Ellouze - Paris		La révolution Damon Ultima
	SAM 5 & DIM 6 Dr S. Ellouze - Paris		Peut-on se passer des minivis en orthodontie ?
	SAM 5 & DIM 6 Dr A. El Zoghbi - Paris		Spark Academy : les piliers et les concepts fondamentaux de la technique par aligneurs (niveau I)
	JEU 10 Dr Q. De Vomécourt		La contention Memotain
MARS	SAM 19 & DIM 20 Dr P. Van Steenberghe - Paris		Spark Academy : les principes de la biomécanique par aligneurs appliqués à l'orthodontie quotidienne (niveau II)
	SAM 26 & DIM 27 Dr B. Nourry		Le système Damon : compréhension et intégration (niveau I)
AVRIL	JEU 7 Dr J.Y. Assor		Les fondamentaux du système Damon et son évolution
MAI	SAM 7 & DIM 8 Drs S. Dahan & N. Boissi - Paris		Spark Academy : réussir l'intégration de Spark dans votre cabinet (niveau I)
	SAM 14 & DIM 15 Dr B. Nourry - Paris		Le système Damon : la maîtrise (niveau II)
JUIN	JEU 9 Dr J.Y. Assor - Paris		Le système Damon : cours In-Office
	SAM 11 & DIM 12 Dr A. El Zoghbi - Paris		Spark Academy : les principes de la biomécanique par aligneurs appliqués à l'orthodontie quotidienne (niveau II)
	SAM 18 & DIM 19 Dr F. Chevalier - Paris		Le système Damon (niveau I)
	JEU 23 Dr P. Enjalran		Le traitement des supraclusions en technique autoligaturante basse friction
	SAM 25 Dr P. Van Steenberghe		Spark Academy (niveau III)

 COURS EN LIGNE

 COURS EN PRÉSENTIEL

Programme établi le 15 10 2021 - sous réserve de modifications ultérieures.

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

Téléchargez toutes nos brochures sur le site :

www.ormcoeurope.com/fr

et sur notre application mobile «Ormco éducation»



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

Pour toute autre information : Séminaires Ormco
Tél. : 00 800 3032 3032
E-mail : service.education@ormco.com

- 11h00 Stratégies orthodontiques : extraire ou ne pas extraire ? Quand extraire ? S. Legris
- 11h30 Apport de la dentisterie esthétique, procédé ICON M. Jalladaud

09H00 - 12H00

CONFÉRENCES CONFÉRENCES TÉNORS NATIONAUX - JOUR 1 - Matin

Pour plus d'informations : bit.ly/JOOrtho2021

- Ethique numérique et santé P. Guitton
- Quels apports de la médecine esthétique dans le traitement du sourire gingival ? A. Paraque
- Le déverrouillage bioprogresif chez l'enfant en Classe II 2 : les 3D + le facteur temps... M. Rotenberg
- Traitement par aligneurs home made pour classe II2 A. Benattia
- Solution aux échecs de l'orthopédie en lien avec la coopération : le masque facial connecté R. De Pape
- Utilisation des bielles de Herbst pour les traitements des agénésies de 2^{es} prémolaires mandibulaires avec fermeture des espaces J.-S. Simon
- La coopération des patients : point crucial de l'efficacité des traitements - Comment motiver les patients ? D. Couchat

09H00 - 12H00

ASSISTANTES - matin

Pour plus d'informations : bit.ly/JOOrtho2021

09H00 - 12H30

GRAINE DE CONFÉRENCIERS

Présidente de séance : C. Boehm Hurez

- Mise au point sur le rapport entre l'endogathie maxillaire et le syndrome d'apnée obstructive du sommeil H. Neani
- Évaluation de l'expansion maxillaire sur l'apnée obstructive du sommeil: étude prospective R. Zbir
- Timing de l'alveoloplastie secondaire précoce chez les patients porteurs de fente labio-alveolo-palatine: étude comparative S. Bou Saba
- Étude des effets des boissons et de la nicotine sur les propriétés mécaniques des aligneurs I. Gabsi
- Le Collage des appareillages fixes en orthodontie : Comparaison *in vitro* de la force de cisaillement de différentes résines composites C. Goyens
- Évaluation de l'efficacité de l'orthèse d'avancée mandibulaire selon la titration chez les patients atteints de sahos G. Gérard
- Bilan Carbone d'un cabinet d'orthodontie J. Oosthoek
- Étude rétrospective céphalométrique comparant les changements dento-alvéolaires à la suite d'un traitement avec Twin Block et Carrière® Motion 3DTM Appliance R. El-Khoury
- Validation d'une méthode qualitative pour évaluer l'inclinaison de l'incisive supérieure sur téléradiographies de profil C. Nammour
- Comparaison tridimensionnelle des effets du recul en masse en orthodontie vestibulaire et linguale par méthode des éléments finis T. El Khoury

- Les diastèmes antérieurs maxillaires : gradient thérapeutique Y. Farhat

- l'orthodontie au service de la prothèse fixée I. Kalghoum
- Histoire naturelle de l'apnée du sommeil : suivi 5 ans après J. Poulin
- La CL III thérapeutique entre fonctionnalité et éthique L. Elhajoubi
- Évaluation des effets de l'ostéoperforation et de la piézocorticision sur la rétraction des canines : Essai clinique randomisé contrôlé G.-D.-K. Le
- Effet de la variation du temps de deproteinisation amelaire sur la résistance au cisaillement des systèmes auto-mordants C. Daou
- Le comportement superélastique des arcs orthodontiques copper-Niti est-il une réalité dans un contexte d'utilisation simulant des conditions *in-vivo* ? N. Copelovici
- Rehabilitation prothétique des séquelles de fentes labio-maxillopalatines F. Chaouali

09H00 - 12H30

SALLE 251

LES DENTS DE SAGESSE (ENFIN) SOUS LE FEU DES PROJECTEURS ! - partie 2

Grand témoin : P. Canal

Présidentes de séance : S. Chauty, S. Hermer
Conférenciers : V. Valran, P. Bouletreau, C. Cazenave, A. Garcia, B. Bogucki, W. Bacon, A. Bery

Pour plus d'informations : bit.ly/JOOrtho2021

10h25 Pause et visite de l'exposition

09H00 - 12H30

SALLE 242 AB

TRAITEMENT PLURIDISCIPLINAIRE ET NUMÉRIQUE - partie 2

Président de séance : G. Lecocq

Présidente de séance : M.-P. Sache

- 09h00 Mise en articulateur numérique et reconstructions prothétiques G. Duminil
- 09h30 Avantages du set-up numérique en orthodontie linguale D. Fillion
- 09h50 Relation pluridisciplinaire: un partenariat pour une combinaison gagnante C. Galletti
- 10h20 Questions
- 10h30 Pause et visite de l'exposition
- 11h00 Cas DCM et aligneurs W. Schupp
- 11h30 Surgical or miniscrew assisted RPE J.-C. Perez Varela
- 12h00 Numérique et organisation au cabinet J.-F. Chazalon
- 12h20 Questions

09H00 - 12H30

SALLE 241

LES JO DES ASSISTANTES

Président de séance : E. Allouch

Présidente de séance : A. Kerner

- 09h00 Prévention, analyse et résolution des conflits (au sein du cabinet d'orthodontie) N. Rumiz
- 10h30 Pause et visite de l'exposition
- 11h00 Gestion émotionnelle des conflits (au sein du cabinet d'orthodontie) N. Rumiz

09H00 - 12H30

SALLE 243

COMMUNICATIONS LIBRES - session 1

- 09h00 Ostéogénèse induite par corticotomies mini-invasives H. Ancel
- 09h15 Traitements par aligneurs home made: le challenge ? A. Benattia
- 09h30 Traitement des asymétries : Place de la rééducation fonctionnelle A. Galtier (Nîmes, France)
- 09h45 Traitement précoce des malocclusions dento-squelettiques de Classe II : quand, pourquoi et comment ? J. Ghoubril (Beirut, Liban)
- 10h00 Prise en charge post-extractionnelle d'une incisive centrale maxillaire : A propos d'un cas traité avec trois ans et demi de recul ! N. Kaci (Alger, Algérie)
- 10h15 Protocole de traitement des amélogénèses imparfaites A. Kassis (Beyrouth, Liban)
- 10h30 La correction du sourire gingival par minivis chez les jeunes adolescents: avantages, contraintes et astuces cliniques E. Khoury (Beyrouth, Liban)
- 10h45 Pause et visite de l'exposition

- 11h15 « Classe II dentaire unilatérale ? Et pourquoi pas une asymétrie articulaire ! » L. Petitpas (Pont A Mousson)

- 11h30 Gestion de l'espace de l'incisive latérale maxillaire et occlusion chez les patients atteints de fente du palais primaire L. Quénel (Saint Nazaire, France)
- 11h45 Particularité ethniques de la correction chirurgicale du sourire gingival : éléments anatomiques et implications techniques E. Racy
- 12h00 Classes III en période de croissance : timing et modalités de traitement R. Sabri (Beyrouth, Liban)
- 12h15 Comparaison des effets verticaux et sagittaux de deux méthodes de distalisation molaire : Force Extra-Orale (FEO) et Implants Zygomatiques (ZAS) J. Faes

09H00 - 12H45

COMMISSION DES FENTES - METTRE LE PATIENT AU CENTRE DE L'EQUIPE

Présidentes de séance :

A. Majourau-Bouriez, C. Philip Alliez

- 09h00 Introduction et présentation de la séance A. Majourau-Bouriez
- 09h05 Expérience et vécu de sa propre prise en charge... avec les points de vue du patient et du soignant réunis en une seule personne L. Curiale
- 09h05 Mettre le patient porteur de fente au centre de l'équipe : Interactivité entre équipe soignante et patients

🖥️ : VIRTUEL

- Assistantes
- Commissions

👤 : PRÉSENTIEL

- Ateliers
- Conférences
- Cours pré-congrès
- Journée des orthésistes
- Les JO des assistantes



HIGHLAND metals

Tout simplement des arcs exceptionnels.
À des prix exceptionnels.



Demandez notre catalogue produits.
Nous avons des offres spéciales découvertes.

 Tous les arcs Highland sont fabriqués aux USA.

Pour commander depuis l'international: +1 (408) 271-2955
en ligne: highlandmetals.com • E-mail: orders@highlandmetals.com

- 09h15 Ateliers d'éducation thérapeutique, groupes de parole E...Change de regard I. James Pangaud
- 09h30 Amélioration de la prise en charge et du vécu du patient S. Bergé
- 09h50 Questions / Discussion
- 09h55 Evaluation tridimensionnelle du volume des fosses nasales en relation avec l'agénésie de l'incisive latérale chez les FLP. C. Babayigit
- 09h55 a. Evolution des techniques pour mesurer et améliorer la ventilation nasale des patients porteurs de fentes labio palatines
- 09h55 2. Intérêts et bénéfices des techniques modernes dans le diagnostic, la prise en charge clinique et le suivi pluri/interdisciplinaire des patients porteurs de FLP
- 10h05 Intérêt de la génioplastie fonctionnelle associée à l'injection de graisse dans la lèvre supérieure chez les FLP A. Gallucci
- 10h15 Questions / Discussion
- 10h20 Bénéfices de la 3D dans la préparation orthodontique à la GO au cabinet chez le très jeune enfant (dentition temporaire) A. Majourau-Bouriez
- 10h20 Préparation orthodontique à la greffe osseuse :
- 10h20 b. Evolution des techniques pour la greffe osseuse (GO), Passeport pour un traitement orthodontique réussi !
- 10h30 Greffe de cellules souches L. Fievat
- 10h30 Quel matériau ? Pourrons-nous un jour remplacer le gold standard de la greffe osseuse autogène ?
- 10h40 Allogreffe (banque d'os humain)
- 10h50 Greffe autogène avec prélèvement iliaque. A. Picard
- 11h00 Intérêt d'un substitut osseux synthétique à base de verre bioactif (GlassBone®) dans la prise en charge des enfants porteurs de fentes labio-alvéolo-palatines : une alternative à la greffe d'os iliaque ? C. Charavet, M. Seiller
- 11h00 Comment quantifier objectivement nos besoins et nos résultats pour la GO ?
- 11h10 Questions / Discussion
- 11h15 Pause et visite de l'exposition
- 11h45 Traitement orthodontique des fentes labio-palatines en denture mixte M. Le Gall, C. Philip Alliez
- 11h45 c. Evolution de la prise en charge clinique sur le plan orthodontique pour un résultat fonctionnel et esthétique optimal

👤 : PRÉSENTIEL

- Ateliers
- Conférences
- Cours pré-congrès
- Journée des orthésistes
- Les JO des assistantes

👩 : VIRTUEL

- Assistantes
- Commissions

- 12h05 Traitement orthodontique des fentes labio-palatines en denture adolescente et adulte et traitement ortho-chir des fentes labio-palatines T. Roubaud
- 12h20 Questions / Discussion
- 12h25 Reflexion et proposition autour du suivi des patients porteurs de fentes labio-palatines et leur entourage: place de l'éducation thérapeutique N. Fomouo
- 12h40 Conclusions de la séance C. Philip Alliez

10H30 - 11H30 SALLE 224 - 225

👤 APPREILS D'EDUCATION FONCTIONNELLE : LE ROLE DE L'ASSISTANTE L. Renouel

10H30 - 11H30 SALLE 234 - 235 M

👤 APPREILS D'EDUCATION FONCTIONNELLE : LE ROLE DE L'ASSISTANTE - Appareils d'éducation fonctionnelle : le rôle de l'assistante - session 2 V. Barthet Favard

12H15 SALLE 212-213

ATELIER KOMET

12H30 SALLE 253

SYMPOSIUM DEJEUNER INVISALIGN ET ACCESSOIRES DE DISTALISATION : CORRECTION DE LA CLASSE II

12H30 - 13H30 SALLE 243

SYMPOSIUM ORMCO - Spark A. El Zoghbi

14H00 - 16H00 AMPHI BLEU

👤 SEANCE DES SOCIETES

Les bases neurobiologiques des processus de choix T. Boraud

L'Intelligence Artificielle et ses applications en médecine, et plus spécifiquement en Orthopédie Dento Faciale M. Makaremi, P. Bouletreau

L'Intelligence Artificielle n'existe pas. L. Julia

16H30 - 18H00 SALLE 212-213

👤 ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS : EQUILIBRE ET PERFORMANCES EN CABINET D'ORTHODONTIE

C. Boucomont Leclerc

16H30 - 18H00

👤 DEBAT

Pour plus d'informations : bit.ly/JOortho2021

Débat virtuel : Sourire gingival M. Chouvin, J.-F. Chazalon, I. Breton, M. Mujagic, E. Frerejouand

Débat virtuel : Les Asymétries P. Bouletreau, J.-L. Ouhouin, J. Yachouh, P. Corre

Débat virtuel : Les dents de sagesse S. Hermer, W. Bacon, S. Salino, S. Chauty, M. Deviot, P. Canal

16H30 - 18H30 SALLE 251

👤 NUTRITION : IMPACT SUR LE SOMMEIL ET L'HYGIENE BUCCO-DENTAIRE

Présidentes de séance : C. Boehm Hurez, S. Legris

- 16h30 Obésité, sommeil et perturbations des rythmes alimentaires B. Dubern
- 17h00 Nutrition - Aliments à risque - Mesures hygiéno-diététiques
- 18h00 Troubles alimentaires y compris les mauvaises habitudes (sodas, grignotage...)/ hygiène buccodentaire/ impact dentaire/ répercussions sur les traitements bucco-dentaires (en particulier lors de PC par OAM) P. Colon

16H30 - 19H00 SALLE 253

👤 ATELIER : FABRICATION DES ALIGNEURS "FAITS-MAISON" : COORDINATION PRATICIENS/ ORTHESISTES

Coordination orthodontistes / orthésistes et questions directes sur la chaîne de fabrication J.-F. Ernoult, H. Ancel

16H30 - 19H00 AMPHI BLEU

👤 ÉTIOPATHOGENIE DES CLASSE II SUBDIVISION. IMPLICATIONS

Président de séance : N. Goossens

DIAGNOSTIQUES ET THERAPEUTIQUES

Présidente de séance : A. Kerner
Conférenciers : E. Callabe, J.-G. Chilles, I. Queralto, J.-L. Raymond, M. Le Gall, J.-L. Raymond

Pour plus d'informations : bit.ly/JOortho2021

16H30 - 19H00 SALLE 243

👤 LE POINT SUR LA DISTRACTION CHEZ L'ENFANT ET CHEZ L'ADULTE

Président de séance : M. Steve
Présidente de séance : C. Tomat

- 16h30 Ilizarov, histoire de la distraction A. Clément
- 16h40 Distraction symphysaire chez l'adulte J. Ferri, J. Cretal
- 16h55 Distraction mandibulaire et disjonction chez l'enfant
- 17h10 Distraction mandibulaire et ramus E. Galliani
- 17h25 Distraction mandibulaire F. Lauwers
- 17h45 Dynamic Orthognathic Surgery Procedure (DOSP). Principes et indications A. Morice
- 18h00 Projet DOGMA : Distraction Osteogenesis Magnetically Activated. N. Kadlub
- 18h10 Echecs et récurrences des distractions A. Picard
- 18h25 Place de la distraction maxillaire dans les séqueurs de fentes : l'expérience Caennaise A. Veysié
- 18h40 Interception des classes iii squelettiques par tractions intermaxillaires sur ancrages osseux assistée par chirurgie mini-invasive (Protocole BAMP). Le point après 6 ans et 40 patients. E. Racy
- 18h50 Distraction dans les craniosténoses H. Khonsari

16H30 - 19H00 SALLE 252 AB

👤 LE SOURIRE GINGIVAL : APPROCHE THERAPEUTIQUE - PARTIE 2

Président de séance : L. Delsol
Présidente de séance : M. Mujagic



CleanHub™



Rinçage programmé pour éviter les légionelles.

CleanHub est une option supplémentaire pour les nouvelles unités de traitement ORTHORA 200 ou pour la modernisation d'unités ORTHORA 200 existantes. ORTHORA 200 est l'unité orthodontique qui connaît le plus grand succès en Europe et qui est indispensable aux cabinets d'orthodontie modernes. Le choix du fauteuil et du châssis est une question de goût personnel, et la large gamme de couleurs permet de créer une combinaison individuelle. Le CLEANHUB est une nouveauté innovante : l'hygiène sur simple pression d'un bouton



- 16h30 Traitement orthodontico-chirurgical P. Olivi
- 17h00 Quels apports de la médecine esthétique dans le traitement du sourire gingival ? A. Paraque
- 17h30 Gestion du sourire gingival avec les mini-implants d'ancrage C. Cazenave
- 18h00 Gestion du sourire gingival avec la technique du WIN P. Canal
- 18h30 Gestion du sourire gingival avec la technique des aligneurs J.-F. Chazalon

16H30 - 19H00 SALLE 242 AB

TRAITEMENT PLURIDISCIPLINAIRE ET NUMERIQUE - partie 3

Présidentes de séance : J. Askar, M.-P. Sache

- 16h30 Le numérique en orthodontie : pour le meilleur et pour le pire G. Lecocq
- 17h00 Traitements pluridisciplinaires S. Ellouze
- 17h20 Questions
- 17h30 Protocole orthodontico chirurgical : La consultation d'annonce et apport de la médecine intégrative E. Le Norcy
- 17h50 Le numérique en chirurgie : apport du logiciel proface M. Laurentjoye
- 18h10 Le SynpliciTi en chirurgie orthognathique, comment et pour quel bénéfice T. Schouman
- 18h30 Questions

16H30 - 19H00

ASSISTANTES - après-midi

Pour plus d'informations : bit.ly/JOOrtho2021

19H00 SALLE 253

SYMPOSIUM : LA CHIRURGIE ORTHOGNATHIQUE ET INVISALIGN

DIMANCHE 14 NOVEMBRE 2021

09H00 - 10H30 SALLE 252 B

ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS : QUE PEUT-ON FAIRE EN THERMOFORMAGE ? - session 1 J.-J. De Jonge
09H00 - 11H00

ATELIER : LES LASERS DIODE, ER-YAG, ND-YAG ET LE PIETZOME AU CABINET : TISSUS MOUS, TISSUS DURS ET CORTICOCISIONS
B. Savard, F.-J. Nappée, B. Szustakiewicz

 : VIRTUEL

 : PRÉSENTIEL

- Assistantes
- Commissions
- Ateliers
- Conférences
- Cours pré-congrès
- Journée des orthésistes
- Les JO des assistantes

09H00 - 12H00 SALLE 253

JOURNÉE DES ORTHÉSISTES

Présidents de séance :

S. Bénitsa, D. Fillion
Conférenciers : S. Bénitsa, J.-B. Roger, A. Bénitsa, C. Favero, S. Favero, S. Bénitsa

Pour plus d'informations : bit.ly/JOOrtho2021

10h30 Pause et visite de l'exposition

09H00 - 12H30 AMPHI BLEU

2021 LES CLASSES 2, GLOBALEMENT, NOTRE PEINE QUOTIDIENNE... - partie 1

Présidents de séance : O. Matern, Y. Trin

- 09h00 Malocclusion de Classe 2 chez l'adolescent - Cas traités O. Matern
- 09h15 La « G 2 C » C. Valéro
- 09h45 Planification 3D première en technique linguale : Un nouveau protocole de coopération entre l'orthodontiste et le chirurgien dans la prise en charge des dysharmonies dento-squelettiques de la classe II P. Obach Dejean, E. Solyom
- 10h30 Pause et visite de l'exposition

■ 11h00 Advantages of the Damon System in the treatment of class II malocclusions. R. Perera

■ 11h45 Considérations cliniques pertinentes pour la correction dento-alvéolaire des malocclusions sévères de classe II D. Wiechmann

09H00 - 12H30 SALLE 251

CLASSES III : SUCCES ET ECHECS DES TRAITEMENTS, Y-A-T-IL UNE LOGIQUE ?

Président de séance : M. Vesse

Présidente de séance : J. Kolf

- 09h00 Introduction. M. Vesse, J. Kolf
- 09h10 La disjonction maxillaire contribue-t-elle au succès du traitement orthopédique ? P. Pernet
- 09h40 Les échecs en lien avec les objectifs de l'orthopédie R. Vignolo
- 10h10 Les succès en lien avec le type de gouttière orthopédique P. Bernageau-Planes
- 10h40 Pause et visite de l'exposition
- 11h10 Solution aux échecs de l'orthopédie en lien avec la coopération : le masque facial connecté R. De Pape
- 11h40 Succès ou échecs des traitements orthopédiques de classe III : est-il possible de les pronostiquer ? J.-L. Raymond
- 12h10 Table ronde

09H00 - 12H30

COMMISSION DES APNEES DU SOMMEIL - COMMENT RETABLIR LES FONCTIONS CHEZ L'ENFANT APNEIQUE DYSFUNCTIONNEL : REVENIR AUX FONDAMENTAUX

Présidente de séance : C. Boehm Hurez

- 09h00 N. Goossens
- 09h30 M.-P. Villa
- 10h00 J. Briffod

■ 10h30 Face sans forme n'est que ruine de la fonction N. Nimeskern

10h45 Pause et visite de l'exposition

11h15 M. Girard

11h40 L. Lafond

12h05 M. Steve

09H00 - 12H30

SEANCE DES TUTOS

09H00 - 12H30 SALLE 242 B

SEANCE INTERNATIONALE - LA ROUMANIE - partie 1

Présidentes de séance : M.-J. Boileau, I. Zetu
Conférenciers : L. Boboc, A. Chis, B. Dragomir, M. Popescu, A. Muntean, C. Olteanu, M. Pacurar

Pour plus d'informations : bit.ly/JOOrtho2021

10h30 Pause et visite de l'exposition

09H00 - 12H30

CONFÉRENCES TÉNORS NATIONAUX - JOUR 2 - Matin

Pour plus d'informations : bit.ly/JOOrtho2021

- Les plaques modélisées en chirurgie orthognathique : intérêt /contraintes/ alternatives T. Schouman
- Distraction symphysaire chez l'adulte. J. Ferri
- Ventilation buccale et évolution du morphotype chez l'adulte P.-J. Monteyrol
- Asymétrie et chirurgie guidée B. Philippe
- Bilan des asymétries et leurs pièges J.-L. Ouhion
- Prise en charge des hypercondyles R. Nicot

09H00 - 12H45 SALLE 252 A

COMMUNICATIONS LIBRES - session 2

- 09h00 Le sourire gingival... c'est aussi une affaire d'orthodontiste H. Aghoutan (Casablanca, Maroc)
- 09h15 Mini- vis et gingivectomie laser pour optimiser le traitement orthodontiques des sourire gingivaux P. Bergeyron (Genève, Suisse)
- 09h30 Et si je devenais parodontiste ... pour quelques minutes ! J.-M. Dersot (Paris, France)
- 09h45 Classe III : limiter les reculs mandibulaires Voir l'abstract J.-P. Dujonquoy
- 10h00 Intérêts de la Rééducation Maxillo-faciale pour les patients bénéficiant d'une Chirurgie Orthognathique Intérêts de la Rééducation Maxillo-faciale pour les patients bénéficiant d'une Chirurgie Orthognathique A. Elloumi (Paris, France)
- 10h15 La distraction orthopedique chez l'adulte B. Felpeto (Colombes, France)
- 10h30 Amelogenese imparfaite et beance anterieure: revue de la litterature et cas clinique N. Fomou
- 10h45 Pause et visite de l'exposition
- 11h15 Etude rétrospective sur l'influence du traitement orthodontique avec et sans extraction sur l'évolution des dents de sagesse D. Hammouda (Monastir, Tunisie)

ALPINE SL® & ALPINE SL CLEAR®

Bracket autoligaturant
métal ou esthétique,
actif ou passif,
avec clip en Nickel-Titane

Alpine SL®

Alpine SL
Clear®

L'interaction entre le mécanisme de ligature et l'arc permet le degré de précision nécessaire à chaque phase de traitement.

- Ouverture/fermeture aisées
- Actif ou passif
- Ailettes profilées
- Grandes gorges pour contrôle des rotations
- Clip en Nickel-Titane
- Surface Polie
- Base anatomique, rétention mécanique façonnée au laser (Alpine SL®) ou Triple-X (Alpine SL Clear®)
- Notation Palmer sur la base (Alpine SL®) ou code couleur sur le bracket (Alpine SL Clear®)

Dispositif Médical de Classe IIa - CE 0483 - Réservé aux professionnels - Non remboursé par les organismes d'assurance santé
Merci de respecter les conditions d'utilisation présentes sur l'étiquette - 2021

: PRÉSENTIEL

- Ateliers
- Conférences
- Cours pré-congrès
- Journée des orthésistes
- Les JO des assistantes

: VIRTUEL

- Assistantes
- Commissions

- **11h30** Prise en charge interdisciplinaire d'un patient présentant une amélogénèse imparfaite de type hypominéralisée
Y. Messaoudi (Vevey, Suisse)
- **11h45** Etude de la prévalence des anomalies orthodontiques chez les enfants âgés de 3 à 7 ans S. Mrabet (Oran, Algérie)
- **12h00** Chaîne numérique et collaboration ortho chirurgicale : notre approche
N. Nimeskern
- **12h15** Ostéotomie d'avancée mandibulaire en ambulatoire: Proposition d'un protocole anesthésique et chirurgical
C. Oliver (Nantes, France)
- **12h30** Utilisation du bi-tripod anchor plate pour la correction des II en technique linguale I. Queraltó (Tournefeuille, France), I. Bouallège (Versailles, France)

11H00 - 12H30 SALLE 252 B

ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS : QUE PEUT-ON FAIRE EN THERMOFORMAGE ? - session 2 J.-J. De Jonge

12H30 - 13H30 SALLE 243

SYMPOSIUM ORMCO
Damon Ultima S. Ellouze

14H00 - 16H30 SALLE 241

ATELIER : MINI-VIS D'ANCRAGE SUR MODELE ANIMAL M. Samama

14H00 - 17H00 SALLE 242 B

SEANCE INTERNATIONALE - LA ROUMANIE - partie 2

Présidentes de séance : M.-J. Boileau, I. Zetu
Conférenciers : V. Costan, I. Zetu, G. Macovei, I. Zetu, A. Mesaros, R. Cernei, I. Zetu, M.-D. Ciur

Pour plus d'informations : bit.ly/JOOrtho2021

15h30 Pause et visite de l'exposition

14H00 - 17H00

TENORS INTERNATIONAUX

Pour plus d'informations : bit.ly/JOOrtho2021

Conférenciers : G. Millesi, V. Nikhilesh, M.-P. Villa, S. Ellouze, D. Wiechmann, J. Haubrich

14H00 - 18H00 SALLE 251

APPORT ET LIMITES DES TECHNIQUES PAR ALIGNEURS

Présidents de séance : O. Sorel, Y. Trin

- **14h00** Possibilités et limites des traitements par aligneurs A. Farina
- **14h30** Planification des traitements et modalités des protocoles de traitement par aligneurs W. Khan
- **15h00** Considérations bio-mécaniques dans les traitements basés sur l'alignement S. Kalia
- 15h30** Pause et visite de l'exposition
- **16h00** Le contrôle dans les trois ordres : différences, difficultés et adaptations techniques W. Sabouni
- **16h30** Importance de l'évaluation du traitement et de sa réévaluation au cours du processus thérapeutique par aligneur de haute qualité

- **17h00** L'apport d'un brossage sans obstacle majeur, atout majeur pour la maintenance de l'hygiène buccale. L'intérêt des gouttières dans les cas « Ortho Paro ». T. Mousquès
- **17h30** La coopération des patients : point crucial de l'efficacité des traitements - Estimation de la confiance nécessaire entre patients et praticiens / Comment motiver les patients / Comment gérer la difficulté pour le patient de porter son dispositif. D. Couchat

14H00 - 18H00

COMMISSION DES MALADIES RARES - PROTOCOLE DE DIAGNOSTIC ET DE SOINS PORTES SUR LES AMELOGENESES IMPARFAITES

Président de séance : P. Garrec
Présidente de séance : S. Legris

- Email normal et pathologique S. Houari
- Aspects génétiques-Modèles animaux A. Bloch-Zupan
- Classification clinique/radiologiques/histologiques M. De La Dure Molla
- Formes syndromiques M.-C. Manière
- La restauration des dents : exemples de réhabilitations chez l'enfant et l'adolescent présentant une Amélogénèse Imparfaite S. Lopez-Cazaux
- Spécificités orthodontiques et ou maxillo-faciale C. Lacaule, D. Wagner
- Prise en charge de la douleur C. Tardieu

14H00 - 18H00 SALLE 252 AB

DE 7 A 77 ANS : APPRENONS A RESPIRER

Présidente de séance : C. Boehm Hurez

- **14h00** Ventilation buccale et évolution du morphotype chez l'adulte P.-J. Monteyrol
- **14h30** Anomalie du sens transversal et trouble de la perméabilité nasale. E. Bequignon, B. Petelle
- **15h00** Le SAHOS au fil de l'âge F. Vecchierini P. Franco
- 16h00** Pause et visite de l'exposition

■ **16h30** L'enfant et l'adolescent J. Briffod, I. Mohbat

■ **16h30** Apprendre à respirer par le nez à tous les âges

■ **17h15** L'adulte et le sénior E. Bequignon, F. Bigot

14H00 - 18H00

LA PAROLE EST AUX INTERNES

Président de séance : Y. Bolender
Présidente de séance : E. Le Norcy

- Protocole d'étude : comparaison du taux de décollement des contentions collées mandibulaires post-orthodontiques associées ou non à un micro-sablage de l'émail : essai clinique contrôlé randomisé. M. Esquetet
- Le syndrome du fil : une revue systématique de la littérature F. Vives
- Titre à venir U. Castaner

- Etude prospective longitudinale évaluant la stabilité à court terme des traitements orthodontiques. A. Fistarol, D. Régnier-Vigouroux
- Etude clinique longitudinale in vivo évaluant la libération de monomères de résines composites de collage en orthodontie A. Lebrun
- Etude clinique longitudinale in vivo évaluant la libération de monomères de résines composites de collage en orthodontie A. Lebrun

14H00 - 18H00 AMPHI BLEU

2021 LES CLASSES 2, GLOBALEMENT, NOTRE PEINE QUOTIDIENNE... - partie 2

Présidents de séance :

O. Matern, A. Vigié Du Cayla

- **14h00** Gestion des classe II: Le Carrière Motion Est-il toujours la bonne option ? S. Ellouze
- **14h45** Le lingual chez l'adolescent J.-S. Simon
- **15h15** Traitement des patients en cours de croissance, avec les aligneurs : quel âge et quelle thérapeutique. W. Sabouni
- 16h00** Pause et visite de l'exposition
- **16h30** Traitement des adultes : compensation ou décompensation ? Quid de la chirurgie D. Couchat
- **17h15** Le Carrière Motion J.-Y. Assor
- 17h45** Questions

14H00 - 18H00

CONFÉRENCES TÉNORS

NATIONAUX - JOUR 2 - Après-midi

Pour plus d'informations : bit.ly/JOOrtho2021

- L'imagerie des dents de sagesse : pertinence du cone beam face à la panoramique J.-M. Foucart
- Mise en place chirurgicale des dents de sagesse en place d'autres dents : les roues de secours A. Garcia
- Diagnostic différentiel et prise en charge M. De La Dure Molla
- L'étiologie des classes II subdivision serait-elle fonctionnelle ? J.-L. Raymond
- Le sourire gingival chez l'enfant M. Le Gall
- Ce qui se voit doit être beau C. Leconte
- Chirugiens et orthodontistes doivent-ils s'épauler dans le traitement des fentes labiopalatines ? Pourquoi et comment ? J.-C. Talmant

15H00 - 17H00 SALLE 253

ATELIER : UTILISATION DES MINI-VIS

J.-F. Ernoult

NOUVELLE GAMME BRACKETS AUTOLIGATURANTS

ZEUS-A



VENUS-A



SYSTÈME INTERACTIF

EXCELLENT CONTRÔLE DU TORQUE, MINIMISE LES PHÉNOMÈNES DE FRICTION
POUR DES RÉSULTATS PRÉVISIBLES

TESTEZ-LES



FIABILITÉ & PERFORMANCE

Base double-X brevetée : double action (mécanique et anatomique) & rétention exceptionnelle

Contours arrondis & mini format : grand confort pour vos patients et esthétique en bouche

Packaging haut de gamme : brackets fixes et orientés, clapets ouverts



Retrouvez-nous :
Journées de l'Orthodontie

STAND M15

SOCIÉTÉ DES CENDRES. LA TRADITION DE L'INNOVATION

ORTHOPLUS « L'ÉDUCATION FONCTIONNELLE : UN ENJEU POUR TOUS »



RENCONTRE AVEC **JEAN-PHILIPPE CHRISTOPH**,
DIRECTEUR GÉNÉRAL D'ORTHOPLUS, DISTRIBUTEUR
DE MATÉRIEL ORTHODONTIQUE ET FABRICANT DE
DISPOSITIFS MÉDICAUX D'ORTHODONTIE. LA MARQUE
SERA PRÉSENTE AUX PROCHAINES JOURNÉES DE L'ORTHODONTIE QUI
SE DÉROULERONT DU 12 AU 14 NOVEMBRE À PARIS (STAND M04).

Propos recueillis par Raphaëlle de Tappie

Les JO reprennent en présentiel après une édition annulée. Qu'en attendez-vous ?

Nous attendons essentiellement de retrouver un contact de proximité avec les praticiens et les cabinets. Les liens ont été maintenus mais l'échange physique et la convivialité des salons nous manque.

Comment accueillerez-vous les praticiens sur votre stand après un an d'absence ?

Nous nous présenterons en tant qu'acteurs du secteur et présenterons nos offres, surtout les nouvelles qui permettent d'appréhender l'orthodontie dans un environnement sanitaire contraint. Comment avoir plus de contrôle à distance pour limiter les consultations en présentiel, voilà ce qui sera le socle de notre communication pendant cet événement.

Comment avez-vous soutenu les praticiens pendant la crise sanitaire ?

Quand les cabinets ont dû fermer du jour au lendemain, nous avons réagi très vite. Une semaine plus tard, nous avons mis en place les premiers ateliers en visioconférence. Grâce à la mobilisation interne des participants de la société mais aussi de nos speakers, nous avons réussi à tenir une visioconférence tous les jeudis sur les thèmes portés par les produits que nous vendons.

Quels produits méritent particulièrement notre attention cette année ?

Nous avons deux branches métiers : la branche distribution et celle de l'éducation fonctionnelle, capitale pour nous. Cette approche thérapeutique permet de traiter les enfants sur leurs dysfonctions et les problématiques oro-faciales qu'ils peuvent rencontrer avant d'entamer un traitement orthodontique. Quand on a traité d'un point de vue fonctionnel un enfant très jeune en première intention, les traitements orthodontiques à suivre seront moins lourds et moins longs. Il y aura donc moins d'interventions orthodontiques en tant que telles. Nous sommes forts de ce savoir-faire depuis vingt-cinq ans. Mais il paraît encore plus pertinent aujourd'hui avec la pandémie et son environnement sanitaire compliqué. Nous distribuons également des produits orthodontiques Henry Schein en France. À ce titre, nous avons une approche à travers le concept Carrière, un distaliseur permettant beaucoup moins de passages en bouche et donc beaucoup moins d'interventions du praticien. Enfin, à l'occasion des JO, nous allons officialiser le lancement de la commercialisation des aligneurs Henry Schein.

La crise sanitaire a-t-elle renforcé les besoins esthétiques dentaires des adultes ?

C'est un écho que nous avons du marché. Cette tendance semble être beaucoup plus perceptible à l'étranger, notamment chez les Anglo-saxons. Ils disent profiter du masque pour pouvoir porter des traitements pour adultes sans que personne ne le remarque.

GAGNEZ EN SÉRÉNITÉ !

Grâce à la méthode Binhas 365

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



+ 20 ans
d'expérience



+ 500 cabinets de spécialistes
nous ont fait confiance



+ Des formations dédiées
à l'orthodontie

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

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

DÉCOUVREZ LA MÉTHODE
FLASHÉZ-MOI !





Diriger un cabinet d'orthodontie n'est pas de tout repos. En tant que chef d'entreprise, vous devez d'avoir une vision globale pour votre cabinet et de définir une stratégie pour atteindre vos objectifs, tout en soignant vos patients. Cela requiert un certain nombre de qualités et heureusement, vous n'êtes pas seul pour réussir : vous avez constitué une équipe qui vous entoure. Ci-dessous quelques principes fondamentaux pour mener votre barque à bon port.

MANAGEMENT

Un chef d'entreprise épanoui pour un cabinet d'orthodontie au top

Déléguer

Alléger la pression qui repose sur vous ! Appuyez-vous sur les compétences de votre équipe. Vous ne pouvez certainement pas tout prendre en main. D'abord, parce que vous ne pouvez pas exceller dans tous les domaines et ensuite, parce que c'est épuisant ! Déléguer certaines tâches en fonction des compétences de chacun vous permettra de vous focaliser sur ce que vous préférez faire : la clinique. N'ayez pas peur : déléguer ne signifie pas se décharger complètement. Vous contrôlez toujours ce qui se passe mais vous ne perdez pas de temps à réaliser toutes les tâches.

Définir des objectifs

Il n'est évidemment pas question de déléguer des tâches à l'aveugle. Elles doivent s'inscrire dans une stratégie globale. Déceler les talents de votre équipe est une de vos responsabilités. Asseyez-vous et mettez par écrit toutes les idées qui vous viennent. Cela vous permettra d'ordonner votre pensée et de faire le tri. Il est indispensable de formaliser cette étape.

Écouter et communiquer

La communication entre tous les membres de l'équipe est indispensable. Organiser des réunions quotidiennes, hebdomadaires ou encore mensuelles, permet de faire des points

réguliers et de réfléchir ensemble aux axes d'amélioration à travailler. Votre équipe ne peut pas connaître la vision que vous avez si vous la gardez pour vous. Expliquez-lui et écoutez-la. Elle a certainement d'excellentes idées pour développer votre cabinet.

Remercier

Si votre équipe est entièrement intégrée dans votre plan d'action, n'oubliez surtout pas de la féliciter lorsque vous constatez que les choses fonctionnent bien ou que des situations complexes avec des patients ont pu se résoudre grâce à leurs compétences. Cela permet de valoriser le travail effectué mais également de créer de la motivation.

Montrer l'exemple

Si vous bougonnez souvent, que vous laissez le stress vous envahir ou que vous vous laissez déborder par les patients, vous ne pouvez pas demander à votre équipe d'adopter les comportements inverses ! En effet, votre état d'esprit est contagieux. Entrez dans un cercle vertueux et soyez positif. Vous êtes celui qui donne le ton.

Se renouveler

Votre cabinet d'orthodontie doit être à la pointe. Que ce soit d'un point de vue clinique ou paraclinique. Ne vous reposez pas sur vos acquis. En effet, votre patientèle se compose pour une grande part d'adolescents ultra-connectés que vous devez fidéliser pour qu'ils soient assidus dans leurs traitements et vous recommandent auprès de leurs amis. Tenez-vous au courant de leurs actualités et utilisez leurs moyens de communication pour les toucher.

Vous êtes celui qui donne le ton au cabinet.



CAHIER SPÉCIAL NOUVEAUX PRODUITS

gregoire cretman

STAND JO : M05

ALIGN TECHNOLOGY

ALIGN PRÉSENTERA SES NOUVEAUTÉS LORS DES 23^{ES} JOURNÉES DE L'ORTHODONTIE



Invisalign G8

Align présentera les nouveautés de son portfolio de solutions numériques lors des 23^{es} Journées de l'Orthodontie.

- Invisalign G8: un système qui inclut les plus récentes innovations biomécaniques d'Align en matière de mouvements des dents afin d'améliorer la prédictibilité.
- Clincheck Pro 6.0: une nouvelle version du logiciel qui améliore la modélisation et la visualisation grâce au nouvel outil de visualisation « In-Face » qui combine les photos du visage des patients avec les outils de planification de traitement 3D Invisalign, pour une vue

- personnalisée du déroulement du traitement.
- Invisalign Virtual Appointment et Invisalign Virtual Care: des solutions virtuelles permettant aux médecins de se connecter à distance avec les patients pour assurer la continuité du traitement, et de gérer une gamme de services qui facilitent le suivi.
- Nouvelle fonctionnalité de téléchargement automatique sur Itero Element 5D: un nouveau système de téléchargement automatique de photos

intra-orales pour les soumissions de cas Invisalign via le système d'imagerie Itero Element 5D, raccourcit le flux de travail et simplifie 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. Des démonstrations seront organisées sur le stand.

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



STAND JO : P03

GC ORTHODONTICS

GC ALIGNER CONNECT : UN COMPOSITE DÉVELOPPÉ POUR LES TRAITEMENTS PAR GOUTTIÈRES

GC Aligner Connect a été développé pour répondre aux impératifs des traitements par gouttières d'alignement.

La résine composite généralement utilisée pour créer des taquets ne répond pas aux impératifs des traitements par gouttières d'alignement. GC Aligner Connect a été développé dans ce sens, afin d'apporter une réponse esthétique par mimétisme de la teinte de la dent et limiter l'usure et les risques de décollement grâce à sa grande résistance. L'adhésion à l'émail se fera par l'intermédiaire d'un agent de collage photo-polymérisable. GC Aligner Connect a montré une profondeur de

polymérisation suffisante même à travers la gouttière de pose des taquets et montrerait selon le fabricant une dureté plus élevée qu'une résine conventionnelle. Le produit conserverait également une brillance et une esthétique élevées après 12000 cycles de brossage (équivalent à 1 année de brossage).

|| Pour plus d'informations:
www.gcorthodontics.eu

STAND JO : M15BIS

BIOTECH DENTAL

SMILERS EXPERT ET 3SHAPE TRIOS : UNE SYNERGIE

3Shape et Biotech Dental s'associent pour proposer des offres globales adaptées à votre pratique d'orthodontiste, en accord avec vos préférences et vos habitudes.

Avec ou sans fil, version « Pod » ou « Move », avec ou sans souscription à « Trios Care », la gamme a pour ambition de s'adapter à chacun de vos besoins. L'envoi des empreintes numériques Trios vers Smilers Expert est facilité grâce à une intégration plus fine entre le site client Smilers et l'interface 3Shape. À l'achat de votre caméra 3Shape Trios et ensuite à chaque empreinte vous gagnerez des

points Smileys sur la carte de fidélité Smilers Expert : « des cas gratuits vous attendent », promet Smilers Expert. Un système de reprise des anciennes caméras des praticiens qui souhaiteraient

acquérir un produit Trios a été mis en place.

Pour plus d'informations :
www.biotechdental.com
www.3shape.com



STAND JO : M14

AMERICAN ORTHODONTICS

PROMOUVOIR VOS CABINETS AVEC AO

La nouvelle campagne Get The Facts Straight de la société American Orthodontics a pour but de faciliter la promotion de vos cabinets orthodontiques.



American Orthodontics met à disposition différents outils tels que brochures, posters, autocollants, figurines ou encore des formats d'image pour les différents réseaux sociaux. De même, afin de divertir les patients dans la salle d'attente, AO propose des vidéos informatives et adaptées aux enfants. Ces outils permettraient de faciliter la mise en avant des produits que vous utilisez. Pour finir, la société, qui fabrique 98 % de ses produits et existe depuis 1968, promet une certification ISO 13485 et ISO 9001 et des « tests de sécurité au-delà de la norme ».

Pour plus d'informations :
www.aocustom.plus

STAND JO : M27BIS

BINHAS GLOBAL DENTAL SCHOOL

DÉVELOPPER SA STRATÉGIE DE COMMUNICATION EN CABINET D'ORTHODONTIE

La communication est incontournable dans toutes les organisations, et les cabinets d'orthodontie n'y font pas exception.

Ils font face à un environnement de plus en plus concurrentiel et des patients de plus en plus exigeants. Par conséquent, il est indispensable de développer une véritable stratégie de communication et d'en comprendre les rouages. Mais par où commencer ? Site Web,

page Instagram, avis en ligne... Il y a de quoi se perdre ! C'est la raison pour laquelle la Binhas Global Dental School vous propose un cycle de formation complet d'une durée de 12 mois. Il comprend des formations en e-learning, sur la communication patients, la communication



digitale et la communication avec votre réseau de correspondants ainsi qu'un accompagnement personnalisé pour mettre en place les changements nécessaires dans votre cabinet.

|| Pour plus d'informations : bgds.fr

STAND JO : M30

DENTSPLY SIRONA

SURESMILE ORTHO : DES OPTIONS AVANCÉES DE PERSONNALISATION ET DE CONTRÔLE DU TRAITEMENT

Le logiciel Suresmile offre une introduction simple au traitement par aligneurs, un contrôle complet du traitement, et même la fabrication d'aligneurs en cabinet. Il propose également des options telles que le collage indirect vestibulaire et la planification des cas chirurgicaux.

En tant qu'orthodontiste, vous êtes quotidiennement confronté à des malocclusions complexes. Les fonctionnalités avancées et les outils de personnalisation de la plateforme logicielle font de Suresmile votre allié fiable dans tous les domaines cliniques. Pour les patients à la recherche d'un traitement par aligneur : des cas plus



complexes peuvent désormais être traités, tels que des cas de malocclusions légères à modérées de classe II et III : les découpes, permettent l'utilisation des élastiques intermaxillaires. C'est vous qui décidez si vous souhaitez confier le plan du traitement au Laboratoire Digital Suresmile ou si vous préférez vous occuper vous-même de la planification du traitement et de la fabrication de la gouttière avec le même logiciel. En outre, des applications utiles sont disponibles, telles que des outils de diagnostic avancés, de conception du sourire ou même le positionnement numérique des brackets avec mention des différents degrés de rigidité, de transmission de forces et personnalisation des taquets.

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

STAND JO : M10

DENTAURUM

HYRAX NEO, L'ÉCARTEUR SPÉCIAL POUR LA DISJONCTION DE LA SUTURE PALATINE

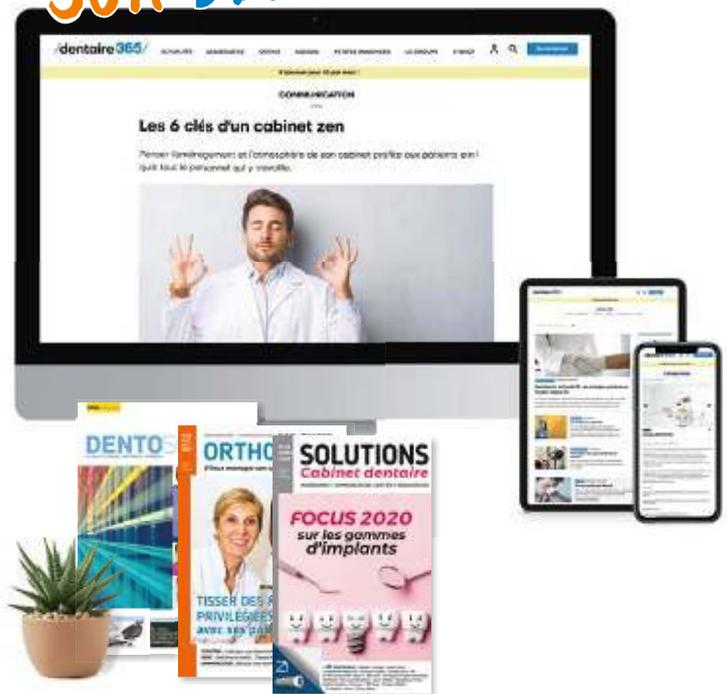
Hyrax neo se distingue par un nouveau design de corps minimaliste et un alignement parallèle des bras de rétention par rapport à la suture palatine.

Le fabricant vous promet un guidage stable, une conception optimale des tiges de guidage, un corps solide, une grande stabilité, même lorsque l'activation est complète, un design propice au cintrage, des bas de rétention solides, un design TAD optimisé, un alignement parallèle des bras de rétention par rapport à la suture palatine, un marquage laser ou encore une flèche indiquant le sens de rotation et d'expansion maximale. Pour finir, le produit vous permet un blocage par butée et empêche la dislocation de la vis. Toutes ces caractéristiques ayant pour objectif d'en faire « le partenaire idéal pour les dispositifs d'ancrage temporaire » comme le Tomas System.

|| Pour plus d'informations :
www.dentaurum.fr



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 :



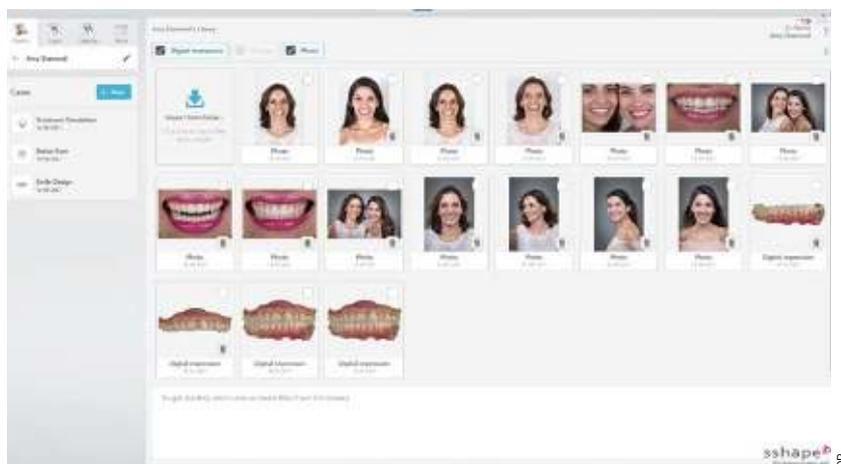
STAND JO : POIC

3SHAPE

3SHAPE UNITE : TOUS VOS SERVICES EN UN SEUL ENDROIT

3Shape Unite est une nouvelle plate-forme ouverte qui réunit des sociétés, des laboratoires et des solutions dentaires pour vous aider à gérer plus facilement vos dossiers, de la numérisation Trios à la fin du traitement.

Les applications intégrées de Unite Store ont pour objectif de vous permettre d'élargir librement et sans effort votre offre numérique avec les gouttières d'alignements transparentes, les restaurations en une séance ou encore les services de conception. Vous pourrez également collaborer facilement avec vos laboratoires préférés grâce à des applications censées augmenter votre productivité. En effet, l'intégration complète entre Trios et les applications des partenaires facilite la communication avec les laboratoires grâce à un chat incorporé au bon de commande et met à votre



disposition une base de données d'imagerie des patients. De plus, l'accès au support, à la formation et aux ressources pédagogiques est toujours à portée de clic. D'après le fabricant, « vous pouvez ainsi obtenir sans effort les excellents

résultats thérapeutiques auxquels vous aspirez et que vos patients méritent ». La plateforme 3Shape Unite sera disponible mi-décembre.

|| Pour plus d'informations :
www.3shape.com

STAND JO : MISTER

NSK

NSK SERA PRÉSENT AUX JO 2021

Pour la première fois, l'entreprise NSK sera présente aux prochaines Journées de l'orthodontie.

Fabricant de matériel dentaire depuis plus de 90 ans, NSK vous propose de venir découvrir sur son stand toutes ses nouveautés, comme la turbine Z micro permettant des soins orthodontiques même chez les jeunes enfants ou l'Icare+, l'automate de nettoyage et de désinfection.



|| Pour plus d'informations :
www.france.nsk-dental.com

Boutique en ligne de Dentaureum.

Plus rapide. Plus ergonomique. Plus simple.



Vos avantages en un seul coup d'œil

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

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

D
DENTAURUM
FRANCE

STAND JO : P03 (GC ORTHODONTICS)

ORTHOBOX

LE PRÉENCOLLÉ POUR TOUS AVEC L'ORTHOBOX

Situé dans les Hauts-de-France à Boulogne-sur-Mer, l'Orthobox est le fruit d'une collaboration entre un orthodontiste, le Dr François Damay et des ingénieurs et designers industriels de la société Accante, spécialisée dans l'impression 3D.



OrthoBox est un dispositif médical de classe I qui permet au praticien de coller seul au fauteuil en offrant plusieurs avantages :

- Son utilisation ne nécessite pas de changer les outils médicaux habituels du cabinet. L'Orthobox est compatible avec la majorité des précelles, des colles photopolymérisables et brackets du marché,

- Le collage au fauteuil ne requiert plus la présence d'une assistante qui peut se consacrer à d'autres missions.

- L'Orthobox augmenterait le niveau de sécurité des patients (le collage est décorrélé de la pose en rendant impossible les contaminations croisées lors de l'encollage). L'éloignement du personnel soignant des aérosols dentaires présents

dans la zone de soins, améliore le risque dû aux virus.

100 % « Made in France », le dispositif est conçu et fabriqué en France avec une volonté de privilégier les fournisseurs de proximité et soutenir le savoir-faire local.

|| Pour plus d'informations :
www.orthobox.dental

STAND JO : M05

ALIGN TECHNOLOGY

ITERO WORKFLOW 2.0, UNE NOUVELLE FONCTIONNALITÉ DE CHARGEMENT AUTOMATIQUE DU SYSTÈME D'IMAGERIE



« Les nouvelles fonctionnalités du logiciel iTero Workflow 2.0 comprennent un balayage plus rapide, une meilleure visualisation et des outils de communication améliorés avec les patients, ce qui permet d'accroître l'efficacité du cabinet, d'améliorer le diagnostic clinique et de favoriser l'engagement du patient pour l'acceptation du traitement », assure le fabricant.

Le produit a été développé pour permettre une numérisation tout-en-un plus rapide et plus fluide. On vous promet une efficacité maximale avec 20 % de temps d'attente en moins pour le traitement sur les scanners de la série Itero Element Plus, un mouvement 50 % plus rapide et une rotation 25 % plus rapide pendant la numérisation. La caméra intra-orale 3D intégrée au système d'imagerie Itero Element 5D Plus offrirait une meilleure netteté et une qualité d'image

améliorée grâce à des capacités d'IA avancées. En outre, les capacités améliorées permettent d'utiliser efficacement les images de balayage intrabuccal à la place des photos intrabuccales traditionnelles, car elles peuvent capturer automatiquement plusieurs images sous différents angles avec un seul balayage. Enfin, les nouveaux outils Snapshot et Itero Scan Report vous permettent de capturer des informations telles que les projections de l'Invisalign

Outcome Simulator et de les partager numériquement avec leurs patients. Également disponible sur le système d'imagerie iTero Element 5D, une nouvelle fonction de téléchargement automatique rationalisera les soumissions de cas Invisalign en permettant d'utiliser des images intrabuccales en couleur à la place des photos intrabuccales traditionnelles.

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

OrthoBox

DENTAL by accante ©

CONÇU & FABRIQUÉ
Dispositif
médical de
CLASSE 1
BREVETÉ
EN FRANCE



OPTIMISEZ VOTRE TEMPS DE COLLAGE AU FAUTEUIL

Venez découvrir l'OrthoBox **stand P03**
aux **Journées de L'Orthodontie**
12-14 Novembre 2021 à Paris



www.orthobox.dental

89 rue des Tertres - 62250 Marquise (F)
+33 (0)7 68 87 16 31 - contact@orthobox.dental

GC

NOTRE PARTENAIRE DISTRIBUTEUR

STAND JO : M03

MIKRONA

CLEAN HUB, L'HYGIÈNE SUR SIMPLE PRESSION D'UN BOUTON

Il s'agit d'un rinçage hygiénique commandé par programme pour la prévention de la légionellose.

Clean Hub est une option supplémentaire pour les nouvelles unités de traitement Orthora 200 ou pour la modernisation d'unités Orthora 200 existantes. Le rinçage quotidien de tous les instruments et conduits contenant de l'eau réduit considérablement le risque de contamination par des germes. Le programme Clean Hub d'Orthora 200 permet de contrôler automatiquement la séquence optimale des rinçages et leur durée. Le Clean Hub rince simultanément jusqu'à sept instruments contenant de l'eau sans aide et sans supervision, permettant à l'utilisateur



d'accomplir d'autres tâches. Enfin, un temps de rinçage programme de trois minutes permet de répondre de manière fiable aux exigences des deux directives.

|| Pour plus d'informations :
www.clean-hub.com

STAND JO : MA09

ORTHOFAST

UN ASSISTANT POUR SIMPLIFIER VOTRE QUOTIDIEN

Sans coût additionnel, l'assistant Orthofast permet l'usage combiné d'une tablette tactile ou d'un smartphone (iOS, Android ou Windows).

Le produit permet de visualiser sur une tablette la fiche clinique du patient, les photos et radios stockées dans le logiciel. La signature électronique des documents devient également possible. Devis, échéanciers, ou tout autre document nécessitant la signature du patient, sont prévisualisés sur la tablette et signés électroniquement. Le document signé est alors stocké dans Orthofast. De même pour le questionnaire médical. Le patient peut le remplir et le signer

directement sur une tablette. Une fois complété et signé, il est converti en fichier PDF et transféré automatiquement dans le dossier patient. Une borne d'accueil est disponible sur tablette pour que les patients puissent indiquer leur arrivée au cabinet. Enfin, l'outil vous permettra de prendre des photos à l'aide d'un smartphone ou d'une tablette connectés au wifi du cabinet, et de les transférer directement dans le dossier patient.



|| Pour plus d'informations :
www.orthofast.fr

Planmeca Emerald™ S

Ultra-rapide et très simple d'utilisation

Le scanner intraoral **Planmeca Emerald™ S**, petit et léger, a été conçu de manière à être aussi simple que possible à utiliser.

D'une rapidité et d'une précision exceptionnelles, il représente ce qui se fait de mieux actuellement sur le marché mondial des scanners.

La prise d'empreinte numérique n'a jamais été aussi simple !



Romexis



- Vitesse d'acquisition exceptionnelle
- Grande simplicité d'utilisation
- 2 types d'embout : standard et SlimLine, plus fin et plus petit, pour les bouches avec une accessibilité réduite et les enfants
- Les couleurs restituées sont belles, vives et réalistes
- Aide à la prise de teinte des dents

www.planmeca.fr



Retrouvez-nous aux Journées de l'Orthodontie sur le stand N16

Planmeca France 34 rue du Pré Gauchet 44000 NANTES - Tél. 02 51 83 64 68 - Mél. planmeca.france@planmeca.fr
Ces produits sont des dispositifs médicaux de classe IIb réservés aux professionnels de santé.

PLANMECA



YEARS OF LEADING THE WAY

STAND JO : M17A

WEBDENTISTE

SITE WEB, AVIS GOOGLE, RÉSEAUX SOCIAUX, TV SALLE D'ATTENTE...



Webdentiste présente toutes ses innovations pour maîtriser l'image numérique de votre cabinet dentaire et animer votre relation patient.

- Avis Google: une solution « clé en main » pour permettre aux orthodontistes de réduire l'impact des avis négatifs et de faciliter les avis des patients satisfaits.
- Espace Vidéos 3D: une web App permettant de diffuser des vidéos 3D pédagogiques au fauteuil, depuis une tablette ou un smartphone.

- Réseaux sociaux: des contenus exclusifs prêts à poster en deux clics, pour animer sa communauté Facebook.
- Site Web : une nouvelle plateforme entièrement conçue « mobile first », plus sécurisée et HDS, intégrant de nombreuses fonctionnalités spécifiques aux besoins des cabinets dentaires.

- e-Mag' du cabinet numérique: un magazine digital personnalisé au nom du praticien et aux couleurs du cabinet, accessible sur smartphone via un QR Code depuis la salle d'attente et diffusable par e-mail.

|| Pour plus d'informations :
www.webdentiste.eu

STAND JO : M15

SOCIÉTÉ DES CENDRES

NOUVELLE GAMME DE BRACKETS GNI : FIABILITÉ ET PERFORMANCE

La Société des Cendres enrichit son catalogue produit et lance une nouvelle gamme de brackets issue d'un partenariat exclusif avec le fabricant coréen de produits orthodontiques GNI.

Bracket autoligaturant, conventionnel, esthétique et métal, cette gamme a pour objectif de répondre à tous vos besoins quotidiens. Elle se « démarque par la qualité et la sécurité de ses produits », promet SDC qui a « fait le choix d'un partenaire de confiance pour vous offrir une solution efficace et sûre afin de garantir des traitements performants et fiables ».

|| Pour plus d'informations :
www.sdc.fr





STAND JO : P03 (GC ORTHODONTICS)

U CONCEPT

DÉCOUVREZ U CONCEPT, UNE GAMME DE DISPOSITIFS DÉDIÉS AUX TRAITEMENTS PRÉCOCES

U Concept est une gamme de dispositifs fabriqués en silicone biocompatible et dédiés aux traitements précoces en orthodontie dès l'âge de 3 ans.

Le Dr Carl Gugino a contribué au développement d'appareils en faveur des traitements en deux phases, dédiés à la correction des mauvaises habitudes liées à la respiration, la mastication, la déglutition et la posture en amont du traitement d'orthodontie par appareillages fixes. Son concept de déverrouillage ou « Unlocking concept » signifie que « tout patient porteur d'une malocclusion présente un certain degré de dysfonctions associé. En modifiant la fonction on modifie la forme ».

Les appareils U Concept ont été développés en 2014. L'originalité de la gamme réside en un choix exclusif et limité à dix appareils fabriqués en silicone biocompatibles et disponibles en deux duretés, souples ou semi-rigides, des dispositifs faciles à ajuster au patient, un guide-langue agrémenté de stimulateurs sublinguaux, une longueur postérieure augmentée pour la prise en charge des secondes molaires, une surépaisseur inter-molaires dédiée au déverrouillage de la mandibule.

|| Pour plus d'informations :
www.gcorthodontics.eu

STAND JO : M17A

WEBDENTAL FORMATION

FORMATIONS DÉDIÉES AUX ORTHODONTISTES

Webdental Formation propose un catalogue exhaustif de 18 formations en e-learning, 100 % prises en charge au titre du DPC.

- « Formation validante cone beam ». Intérêts diagnostiques et thérapeutiques afin de réaliser et optimiser vos traitements.
- « Mieux soigner avec la dentisterie numérique ». Radiographie 3D, planification implantaire, chirurgie guidée... Mieux appréhender les outils numériques afin d'en tirer la quintessence.
- « L'empreinte optique au quotidien ». Tous les apports de cette technologie digitale dans la pratique de la dentisterie, depuis les côtés techniques jusqu'aux différentes situations cliniques.
- « Communication thérapeutique et hypnose ». Intégrez les bases de la communication thérapeutique et des processus hypnotiques médicaux pour vous permettre une communication rapide, efficace, qui améliore grandement la relation soignant-soigné.
- « Radioprotection des patients », disponible en 100 % e-learning.

|| Pour plus d'informations :
webdental-formation.com



Invisalign® Virtual Care

Pour la transformation numérique de votre cabinet.

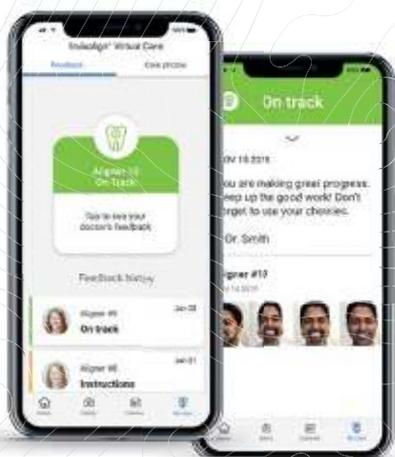


Invisalign® Virtual Care est conçu pour permettre aux praticiens formés au système Invisalign d'avoir un œil sur l'évolution des traitements en cours, via l'application MyInvisalign qui permet aux patients d'envoyer régulièrement des photos.



Dr Waddah Sabouni

*Spécialiste qualifié en orthopédie dentofaciale.
Cabinet La Réserve-Bandol Rivage Orthodontie
Prescripteur Invisalign depuis 2001
(plus de 4000 cas traités)*



Pouvez-vous nous expliquer en quelques mots qu'est-ce que l'outil Virtual Care ?

Il s'agit d'une interface qui relie le cabinet à son patient en temps réel sur toute la durée du traitement. Cela s'effectue via l'onglet dédié sous l'Invisalign Doctor Site pour le praticien, et l'application My invisalign pour le patient. Cet outil permet de communiquer et de suivre l'évolution du traitement à distance.

Quels sont les bénéfices de l'outil Virtual Care dans votre pratique quotidienne, ainsi que pour les patients ?

Grâce aux photos transmises par les patients à chaque changement d'aligneurs, nous pouvons ajuster le traitement à tout moment, gérer des «urgences» à distance, prévenir d'éventuelles finitions (si un aligneur n'est pas adapté nous pouvons appliquer immédiatement les mesures nécessaires) et également espacer les rendez-vous de suivi dans certains cas.

Cela permet aussi d'améliorer l'observance du patient à savoir qu'entre chaque rendez-vous, il bénéficie d'un suivi constant et personnalisé. C'est un excellent outil d'échange.



Combien de patients suivez-vous avec Virtual Care ? Comment ont-ils accueilli cette nouveauté dans le suivi de leur traitement ?

A ce jour, nous avons environ 400 patients « actifs ». L'accueil réservé à ce nouvel outil est excellent.

Comment utilisez-vous l'outil ?

Lors du premier rendez-vous de pose, nos patients sont invités, par l'assistante, à télécharger l'application.

Nous leur fournissons un descriptif, un écarteur de joues pour les photos, et des chewies.

Lorsqu'ils partagent les photos au changement d'aligneurs, nous leur apportons une réponse sous un délai de 48 heures ; soit pour leur dire de poursuivre ainsi, soit pour ajuster le port, ou encore recommander l'utilisation des chewies.

Où peut-on se former à l'utilisation de cet outil Virtual Care, ou bien à d'autres outils pour moderniser sa pratique de l'orthodontie ?

Un module dédié au flux numérique sera intégré sur les formations EUMAA France au dernier trimestre 2021.

Dr. David Couchat et moi-même partagerons notre expérience de praticiens ainsi que le retour de nos patients, afin de permettre à nos confrères et consœurs de se familiariser avec les outils numériques disponibles.

A l'issue de la formation, ils pourront ainsi mettre en application ceux qui correspondent à leur pratique avec l'appui de leur responsable de secteur Align.

www.eumaa.fr

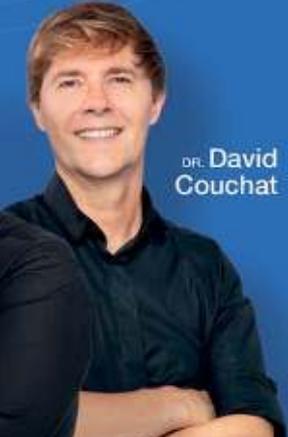
DW Training EUMAA |  invisalign

Découvrez l'utilisation de la technique Invisalign®

Du niveau débutant au niveau expert.



 DR. Waddah Sabouni

 DR. David Couchat

Formation

Depuis 2016, DW Training (anciennement EUMAA France) a formé de nombreux praticiens à l'utilisation de la technique Invisalign, du niveau débutant au niveau expert.

Reconnues par Align technology, les formations cliniques proposées par deux conférenciers internationaux, référents pour les programmes pilotes de recherche des centres de R&D Align de Moscou et San José (CA), s'appuient sur une expérience de plus de 7000 cas traités.



Alain considère qu'il exerce l'un des plus beaux métiers du monde, « l'oublier ou ne pas le reconnaître est regrettable ».

« TRANSMETTRE MON EXPERTISE ET MA PASSION »

LE DR ALAIN VIGIÉ DU CAYLA EXERCE À OBERNAI (ALSACE) AVEC SA FILLE. IL DÉFEND LA PROFESSION PAR LA QUALITÉ DE SES SOINS MAIS AUSSI PAR SES ENGAGEMENTS DANS LES INSTANCES REPRÉSENTATIVES.

Par Rémy Pascal - Photos Benjamin Hincker

Voilà trente-cinq ans que notre praticien du mois exerce dans le même local, « *ici tout le monde se connaît et tout le monde me connaît* ». Avec 11 000 cas traités depuis sa création, ce cabinet d'Obernai bénéficie d'une réputation aussi solide que positive. « *C'est ma plus grande satisfaction. Voir la qualité de mon travail reconnue récompense tous mes efforts* », assure le Dr Alain Vigié du Cayla. Ce père de famille souligne rapidement la deuxième plus grande joie de sa carrière : deux de ses filles ont emprunté le même chemin professionnel que lui. Rien d'étonnant. Il suffit de parler quelques minutes à ce spécialiste de 63 ans pour se faire envahir par la passion qui l'anime. Géraldine l'a rejoint en 2012 comme associée. Ensemble, ils ont donné un nouvel élan à l'entreprise en élargissant considérablement ses horaires d'ouverture, du lundi au samedi 13 heures ! « *Je considère ma fille comme une praticienne expérimentée, je ne suis pas son référent. Son travail est indépendant du mien même si nous échangeons continuellement sur les cas traités.* »

PROBLÉMATIQUE

Comment faire vivre la profession en dehors de son cabinet ? S'ennuie-t-on forcément après trente-cinq ans d'exercice dans les mêmes murs ? Peut-on travailler avec sa fille sans lui faire ombrage ? Quel regard porter sur la virtualisation de la relation soigné/soignant ? Faut-il s'équiper d'une imprimante 3D dans son laboratoire ? Le parcours du Dr Alain Vigié du Cayla éclaire ces interrogations.

Avec les 35 ans de Géraldine, ce sont aussi les tuniques rose fuchsia, le tutoiement et l'envie d'investir les dernières technologies qui se sont invités au cabinet. « *Son âge rajeunit forcément l'ambiance du lieu, nous en profitons tous. Travailler avec elle comble le professionnel qui a su transmettre son amour du métier mais aussi, le père qui se voit gratifié d'une bonne entente avec sa fille.* »

DE MULTIPLES CASQUETTES

Si la passion d'Alain s'exprime par ce lien filial, elle trouve aussi son expression dans les nombreuses casquettes portées au fil de sa carrière. « *Au collège j'étais délégué de classe, j'ai toujours aimé porter la voix des autres. C'est donc presque naturellement que j'ai adhéré au Syndicat*



Alain et Géraldine, père et fille, forment un binôme professionnel efficace et complémentaire.



Depuis 22 ans, le cabinet prend en charge les adultes en leur proposant des aligneurs invisibles.

Certifié ISO 9001

Le cabinet du Dr Vigié du Cayla a été l'un des premiers à être certifié ISO 9001. Cette norme définit des exigences pour la mise en place d'un système de management de la qualité pour les entreprises qui souhaitent améliorer en permanence la satisfaction de leurs clients. « L'objectif de cette démarche était donc d'améliorer notre fonctionnement avec le souci de satisfaire nos patients sur le plan technique et humain. » La norme ISO 9001 a été mise en place pour la première fois en 1987, Alain l'obtient en 2006. « L'idée consistait à définir des protocoles pour passer d'une dentisterie artisanale à une dentisterie technique et donc reproductible. » Avec le Syndicat français des spécialistes en orthodontie (SFSO), il propose à ses confrères un accompagnement sur le chemin de la certification. Plus de 150 cabinets ont profité de cette aide pour surmonter la complexe démarche nécessaire à l'obtention de ce label.

français des spécialistes en orthodontie (SFSO). » À force d'investissement, il en devient le vice-président et dirige la commission juridique puis la commission démarche qualité. Parallèlement, il devient membre de la commission en appel de qualification en ODF auprès du Conseil national de l'ordre des chirurgiens-dentistes. « Nous étudions les dossiers des candidats qui ambitionnent au regard de leur parcours d'obtenir la qualification. Ils sont cinquante en première instance et très peu sont retenus... ». Depuis 2015, le Dr Vigié du Cayla est conférencier pour Airnivol (Géraldine l'est également). Une fois par mois, il se déplace dans une grande ville de France pour présenter les aligneurs de cette marque italienne à ses confrères.

Il est coutume de dire que les orthodontistes souffrent de solitude. Une réalité bien éloignée de celle de notre spécialiste qui a toujours multiplié les échanges avec ses pairs. « C'est aussi une source d'épanouissement. Les relations humaines, la conduite de projet ou les partenariats sont une dimension de mon métier. Sans elle, je me serais amputé d'une partie vivante de mon quotidien. »

RESTER SOUDÉ

Si pendant des années Alain a évolué seul sur son plateau technique, il bénéficie aujourd'hui de la force de la mutualisation pour acheter des équipements les plus onéreux, « par exemple une caméra intra-orale Trios, extrêmement utile mais relativement chère ». Il refuse catégoriquement la délégation de tâches et accompagne son patient dans toutes les étapes de son parcours. « Je vais le chercher dans la salle d'attente et je le ramène à la fin. Pour cette raison je ne travaille que sur un seul fauteuil, je ne veux pas jongler d'une salle à l'autre. »

« Voir la qualité de mon travail reconnue récompense tous mes efforts. »

Côté facturation, notre praticien propose ses gouttières en les tarifant au semestre (1 200 €) avec des frais de laboratoire en amont de 1 200 €. « Avec ce système, le patient s'engage dès le départ. Le forfait global ne correspond pas à ma vision, je préfère personifier mes devis en fonction des cas traités. »



Solutions orthodontiques connectées haut de gamme



Retrouvez-nous sur notre stand M15bis
aux Journées de l'Orthodontie

du 12 au 14 Novembre à Paris

Appuyez-vous sur l'intelligence artificielle pour automatiser toutes vos tâches non cliniques

Connectez-vous à vos patients, existants ou futurs, évaluez et triez les demandes grâce à un rapport initial généré par l'IA.
Soyez convaincants, grâce à des simulations de sourire ultra-réalistes pendant et après un traitement orthodontique.
Évaluez régulièrement l'évolution de traitement de vos patients entre deux rendez-vous en cabinet en personnalisant vos protocoles en fonction de vos préférences cliniques et l'automatisation des notifications de suivi (convient aux aligneurs et aux mutli-attaches de toutes marques)

 **DentalMonitoring**
dental-monitoring.com

Plus de 7000 orthodontistes nous font confiance et 1M+ patients
ont bénéficié d'un parcours de soin connecté.

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



Si on invite le Dr Vigié du Cayla à livrer la vision qu'il porte sur l'ambiance dans la profession, son sentiment est partagé. « Collectivement je pense que nous avons conscience de notre chance, nous restons dans le Top 10 des métiers les plus rémunérateurs et nous jouissons d'un confort de vie évident. Pour autant, il est regrettable que nous ne soyons pas plus soudés, que certains se laissent aller à critiquer le travail de leur confrère. Ce n'est pas ainsi que nous pourrions faire bloc face aux vraies menaces extérieures. »

L'AVÈNEMENT DES ALIGNEURS

« Je ne soigne les adultes qu'avec des aligneurs. Avec l'évolution de cette technique, tous les cas peuvent être traités. » Le Dr Vigié du Cayla a été pionnier dans ce domaine et a travaillé plus de vingt ans avec Invisalign. Depuis 2015, il collabore avec Airnivol, une marque italienne. « Les industriels qui dominent ce marché offrent des technologies

LE PARCOURS

« Si je n'étais pas devenu orthodontiste, je crois bien que j'aurais pu être architecte. J'aime les choses qui durent, le travail qui s'honore avec le temps. La pâtisserie en est un parfait contre-exemple. Tant d'efforts pour un résultat qui disparaît en quelques minutes... », sourit le Dr Vigié du Cayla. Voilà donc un praticien qui place d'office la notion de durabilité comme un impératif, un gage de qualité dans son domaine d'intervention ! C'est en allant lui-même chez un orthodontiste à 12 ans qu'Alain a décidé d'épouser ce métier, « sans trop savoir pourquoi mais avec certitude ». À 18 ans, il s'inscrit à la faculté de Strasbourg d'où il sort diplômé en 1983. Les sirènes d'une installation immédiate comme chirurgien-dentiste ne le détournent pas de son objectif et il intègre le CECSMO qu'il obtient en 1986. « Les études ont conforté mes choix universitaires, j'ai trouvé dans cette voie une exigence qui me correspond. J'ai donc pu concrétiser un rêve d'enfance sans déception. »

Le Dr Vigié du Cayla s'installe à Obernai où la densité de praticiens est moins élevée qu'à Strasbourg, « les premières années j'étais seul, mon agenda s'est donc rapidement comblé ». Trente-cinq ans plus tard, il travaille toujours dans les mêmes murs, « mais avec des techniques qui ont profondément évolué, ce qui rend le métier passionnant ». En 2012, sa fille, Géraldine le rejoint comme associée pour compléter l'équipe. Aujourd'hui, le cabinet comptabilise plus de 11 000 cas traités.



À 63 ans, toujours aussi passionné, le Dr Vigié du Cayla envisage de poursuivre son activité encore une dizaine d'années.

Le spécialiste a toujours multiplié les échanges avec ses pairs.

capables de satisfaire toutes les demandes. C'est donc la maîtrise des orthodontistes qui va assurer, ou pas, le succès du traitement. Ceux qui échouent diront que la technologie n'est pas encore à maturité. » Alain met en avant sa courbe d'apprentissage. D'ailleurs lorsque ses confrères lui demandent qui de Invisalign ou Airnivol offrent les meilleures solutions, il ne peut répondre même s'il estime délivrer des soins de plus grande qualité avec son fournisseur actuel. « Oui, mais je suis moi-même plus performant. On a pu faire croire que les aligneurs étaient une solution facile à maîtriser, or ils imposent une expérience considérable. »

Alain rappelle que les gouttières existent depuis près de soixante ans. L'ère du numérique est venue les démocratiser. Menacent-elles les spécialistes ou sont-elles leur avenir ? « Les deux sans aucun doute. Nous ne pouvons plus travailler sans, la demande des adultes est immense. Par conséquent, nous nourrissons les algorithmes et certains

Du côté d'Obernai

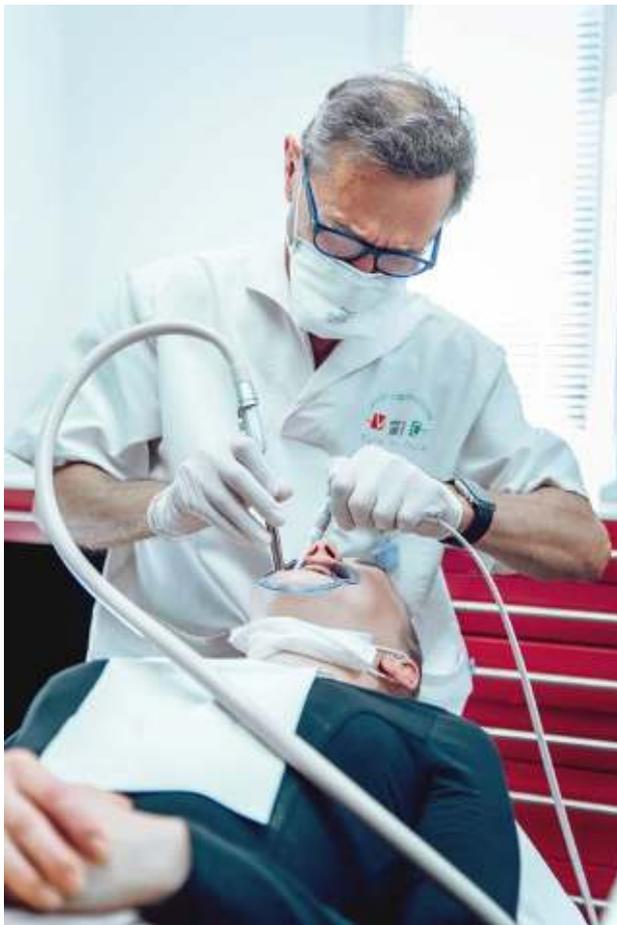
Obernai est située dans le Bas-Rhin. En vingt ans, entre 1962 et 1982, sa population a presque doublé. Elle compte aujourd'hui 11 350 habitants. Elle est la deuxième ville touristique du Bas-Rhin après Strasbourg, situé à 30 km.

Statistiques

On dénombre 1040 praticiens dans le Bas-Rhin, soit une densité de 94 pour 100 000 habitants (67 en moyenne). C'est un département qui compte plus de spécialistes en ODF que la moyenne des autres départements français (6,20 % contre 5,10 %). Son taux de féminisation y est également élevé (49,5 contre 47,2 en national).

Producteur de bière

La brasserie Kronenbourg d'Obernai, dite brasserie K2, a été construite entre 1966 et 1968. D'une superficie de 69 hectares, c'est le plus grand site brassicole de France et le troisième plus important d'Europe. Équipée de trois salles de brassage, elle produit 7 millions d'hectolitres par an et emploie 690 personnes.



Alain ne travaille que sur un seul fauteuil. « Je ne veux pas jongler d'une salle à l'autre. »



industriels aux États-Unis tentent de s'affranchir des praticiens en ouvrant des centres autonomes. Je reste persuadé que ces initiatives sont vouées à l'échec au niveau des résultats. »

UNE ÉQUIPE STABLE

Combien sont les praticiens à se plaindre des rotations de personnel qu'ils endurent au fil des années? Avec

à chaque fois, l'ouverture de périodes de formation et le défi de l'intégration dans l'équipe. Le Dr Vigié du Cayla ne connaît pas cette difficulté. Il travaille depuis plus de vingt ans avec la même secrétaire, Chantal. « Je la considère comme mon bras droit, elle connaît parfaitement le fonctionnement du cabinet. Elle est à la fois efficace et ferme mais aussi gentille et empathique. Elle a su mettre de la rigueur →

TROIS QUESTIONS À

Dr Géraldine Vigié du Cayla



COMMENT VIVEZ-VOUS

VOTRE MÉTIER ?

Je suis passionnée par ma profession. Le contact avec les patients me nourrit, trouver le meilleur plan de traitement pour chacun est une satisfaction renouvelée. L'élargissement des alternatives thérapeutiques nous impose une veille permanente. C'est un épanouissement intellectuel. Le numérique permet d'anticiper les déplacements dentaires et de mieux communiquer avec nos patients ou des confrères lors des prises en charge pluridisciplinaires.

QUEL AVENIR IMAGINEZ-VOUS POUR LA PROFESSION ?

Les avancées technologiques vont révolutionner notre pratique, dans le choix des matériaux utilisés mais aussi des équipements. Le bon développement de nos entreprises passe désormais par le bon choix des investissements. Nous pourrions bientôt imprimer très facilement et rapidement des gouttières « home made ». Les téléconsultations vont éviter aux patients de se déplacer et aux praticiens de se trouver impérativement au cabinet ! Au final, ce sera plus de souplesse pour les emplois du temps de chacun.

COMMENT VOUS ÊTES-VOUS DÉMARQUÉE DE VOTRE PÈRE ?

Ce n'est pas un objectif ultime, j'assume totalement l'hérité. Je conserve d'ailleurs ce nom de famille au cabinet alors que je me suis mariée. Cela étant, avant de m'associer avec lui, j'ai racheté la patientèle d'une consœur. Je développe aussi des compétences spécifiques, par exemple dans le domaine des orthèses d'avancée mandibulaires à destination des patients qui souffrent d'apnée du sommeil. Je suis d'ailleurs conférencière pour somnosed. J'ai aussi pris en charge la gestion du site internet et des réseaux sociaux. Au quotidien, j'ai une approche différente. D'abord parce que je suis une femme mais aussi parce que je suis plus jeune. Les patients m'appellent par mon prénom, les ados peuvent me tutoyer.

Le praticien cultive un réseau de correspondants fidèles autour de Strasbourg.

dans notre planning. D'ailleurs nous sommes connus pour ne jamais avoir plus de cinq minutes de retard. »

Le cabinet compte une seconde secrétaire, Delphine cinq ans d'ancienneté, deux assistantes dont Sandra, dix-neuf ans d'ancienneté la chef du laboratoire de prothèse et Sylvie, seize ans de présence. Géraldine et Alain distinguent leurs alliées du quotidien et travaillent toujours avec les mêmes assistantes. « Leur valorisation passe bien évidemment par le respect mais aussi par une gratification qui dépasse celle des grilles indicatives. »

Au-delà des murs du cabinet, notre passionné cultive un

En chiffres



11 000 cas
traités



2 filles
orthodontistes



80 patients
par jour en moyenne



22 ans
de gouttières invisibles



6,5 jours
d'ouverture par semaine



32 heures
au fauteuil



10 heures
de gestion du cabinet



8 heures
dédiées à la SFSO



11 semaines
de congé par an



DentalMonitoring : la puissance de l'IA pour tous.



L'intelligence artificielle déferle sur l'orthodontie et vient écrire une nouvelle norme pour la prise en charge des patients. Incontournable pour quiconque veut se doter des meilleurs outils pour gagner en efficacité et en précision, le choix d'une solution robuste demeure la première étape-clé pour chaque praticien.

Engagée auprès des professionnels dentaires depuis toujours, DentalMonitoring a choisi de proposer des solutions fondées sur l'IA pour les accompagner dans l'évolution de leur pratique. Avec la base de données la plus vaste de l'industrie, plus d'un demi-milliard de photos intra-orales classées, traitées et analysées, les outils robustes mis à la disposition des praticiens augmentent leurs performances et offrent une expérience patient connectée à la hauteur de leurs attentes.

Depuis les mouvements des dents jusqu'à la simulation des futurs sourires des patients, la suite de solutions DentalMonitoring

permet d'automatiser l'ensemble des tâches d'analyse et de dégager du temps pour personnaliser davantage les traitements des patients, quel que soit l'appareillage choisi.

Hygiène, multi-attaches, aligneurs, contention... DentalMonitoring est adapté à tous les traitements et à tous les patients.

Depuis une première consultation à distance incluant des propositions de traitement et une simulation du futur sourire des patients, jusqu'au suivi du traitement orthodontique et de la contention, DentalMonitoring est la seule solution fondée sur l'IA adaptée à l'ensemble du parcours de soins, quel que soit l'appareillage choisi.

Grâce à leur smartphone et à la ScanBox^{PRO}, le dernier dispositif créé par DentalMonitoring pour aider les patients à prendre des photos intra-orales de grandes qualité, ces derniers

peuvent régulièrement envoyer des scans de leur bouche à la plateforme d'IA DentalMonitoring via une application intuitive afin qu'une analyse précise soit exécutée. Passant au crible et de manière automatisée plus de 130 observations, la plateforme génère des notifications qui permettent au praticien de se concentrer sur les patients pour lesquels il juge qu'une intervention est nécessaire.

Avec une communication plus régulière et plus flexible en dehors du cabinet, les avantages de la solutions sont multiples : meilleure adhérence aux traitements, plus de motivation et plus de confort côté patients, meilleure anticipation, suivi plus précis des traitements et des objectifs cliniques, meilleure gestion du planning du cabinet et moins de mauvaises surprises côté praticiens.

 **DentalMonitoring**

Retrouvez toutes les informations sur les solutions disponibles, consultez <https://dental-monitoring.com>

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



réseau de correspondants fidèles autour de Strasbourg. Par des visites chez eux ou l'organisation de manifestations au cabinet, il tisse des liens réguliers avec ses confrères. « L'arrivée de Géraldine a rassuré sur la longévité du cabinet, aucun chirurgien-dentiste n'aime adresser ses patients à un orthodontiste qui pourrait partir à la retraite dans les deux ans... »

UN MÉTIER TOURNÉ VERS LE FUTUR

Quel sera l'avenir de la profession ? À 63 ans, le Dr Vigié du Cayla envisage de poursuivre son activité encore

Alain est équipé de deux imprimantes 3D haut de gamme.



Plusieurs œuvres d'art sont exposées, elles divertissent les patients et embellissent le quotidien du personnel.



Le cabinet est équipé de deux imprimantes 3D Asiga pour la production « home made » de gouttières.

une dizaine d'années. Il verra donc les tendances actuelles s'imposer ou disparaître. Parmi elles, deux questionnent particulièrement notre spécialiste. L'essor des téléconsultations et les gouttières fabriquées directement dans le laboratoire du cabinet. « Les patients peuvent parfois faire l'économie d'un passage sur notre fauteuil. Nous pouvons échanger avec eux via des applications dédiées. Je ne m'y oppose pas pour certains rendez-vous. Toutefois, il faut veiller à ce que les praticiens organisent cette évolution et non pas les industriels qui nous court-circuiteraient. »

Alain est équipé de deux imprimantes 3D Asiga haut de gamme. Actuellement il ne les utilise que pour la production « home made » de gouttières pour des cas simples ou des récidives. « Pour les prises en charge plus complexes, nous sollicitons notre société qui est équipée pour produire vingt ou trente gouttières. Autrement, il faudrait embaucher du personnel dédié à cette mission. Nous n'y sommes pas encore mais je pense que c'est une tendance forte de notre évolution. »

Quand il songe à l'avenir, Alain développe une vision optimiste, « cela étant je suis un éternel optimiste, il m'en faut donc beaucoup pour m'inquiéter ! ». Pour lui, l'orthodontie se destine encore à un bel avenir si elle est animée avec passion car « son savoir spécifique est irremplaçable et ne peut être que valorisé ». Avec du recul, il considère qu'il exerce l'un des plus beaux métiers du monde. « L'oublier ou ne pas le reconnaître est regrettable ». ●

Les praticiennes plus impactées par les agressions

En France, le nombre d'agressions de praticiens est en augmentation. Dans la plupart des cas, ce phénomène se limite à des incivilités ou des attaques verbales mais les praticiens sont aussi exposés à des agressions plus graves. Ces actes de violence nuisent à la qualité du travail et au bien-être. Les statistiques démontrent que les femmes sont légèrement plus sujettes aux agressions. « Il ne s'agit pas forcément de violences physiques mais de comportements déplacés et irrespectueux. Les hommes vont davantage se permettre de critiquer les compétences des consœurs. Lorsque je présidais la commission juridique du Syndicat français des spécialistes en orthodontie (SFSO), j'ai accompagné plusieurs victimes. Leur quotidien et celui de leurs assistantes peut très vite devenir un enfer face à des patients offensants. Pour cette raison, certaines redoutent d'ouvrir leur propre cabinet en solo et préfèrent s'associer ou exercer en centre », commente le Dr Vigié du Cayla. Les déclarations d'incidents recensés ne relèvent pas de différences significatives concernant le genre des victimes. Toutefois, les agressions subies par des femmes sont plus violentes que celles des hommes. On observe par ailleurs que ces dernières développent davantage de syndromes post-traumatiques.

Les solutions Carestream Dental pour l'orthodontie

Puissance, efficacité, fluidité.



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

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

https://lp.carestreamdental.com/cs_model_plus_v5_fr



© 2021 Carestream Dental LLC.

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

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

SYSTÈME D'ALIGNERS TRANSPARENTS DESTINÉ AUX ORTHODONTISTES

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

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

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

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



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



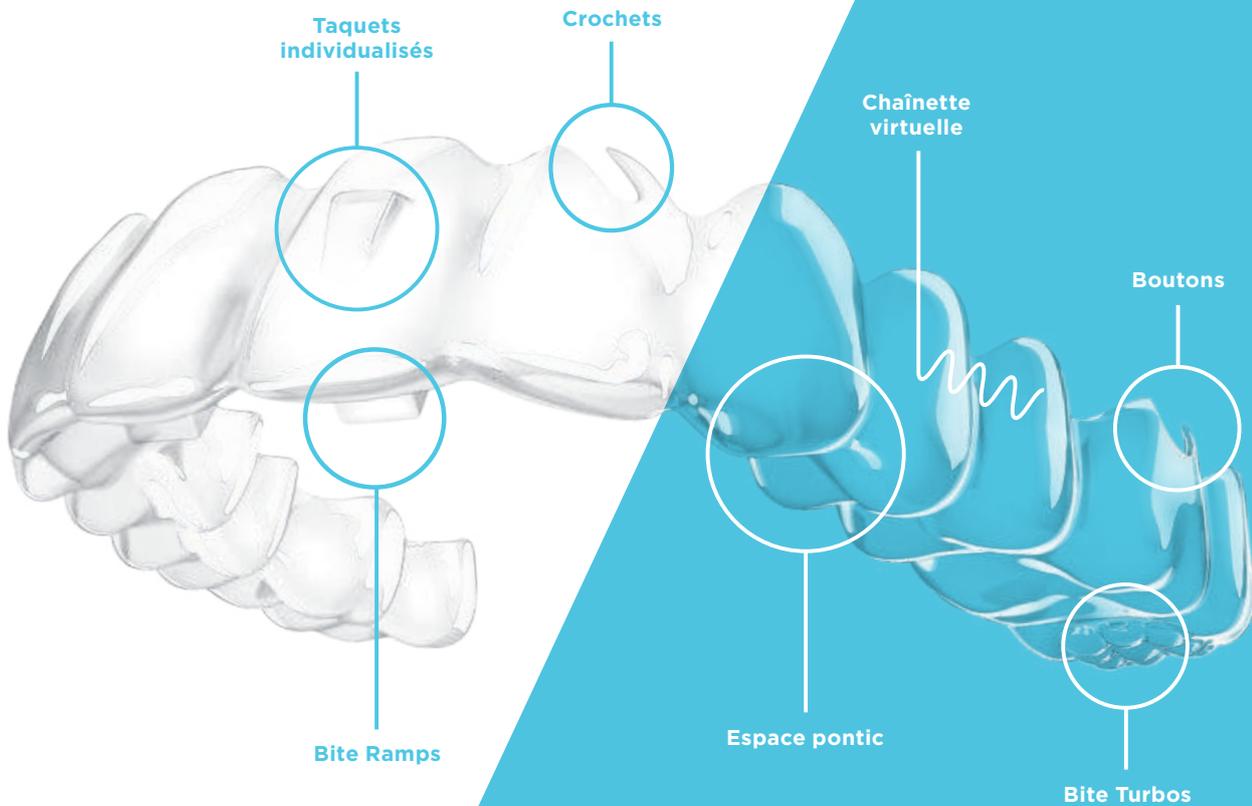
Le TruGEN™ offre des propriétés de rétention améliorées.*



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



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



« Grâce au logiciel et à la technologie TruGEN™, j'ai pu réduire les temps de finition de 20 %. »

Dr. Iván Malagón, Espagne

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. L'ORTHODONTISTE NE FAIT BIEN ÉVIDEMMENT PAS EXCEPTION.

PAR RAPHAËLLE DE TAPPÉ

NON



© iStockphoto - simplehappyart

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 d'orthodontie 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 %.

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, l'orthodontiste 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 1 500, 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 1 500 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 1 500", c'est plus compréhensible. » Et de déplorer : « *Dans les cabinets d'orthodontie, 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 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

Ne vous précipitez pas pour répondre à votre employé.



ENTREZ DANS L'ÈRE INNOVATRICE SPEED !

L'Appareil SPEED

Un contrôle et une performance nettement supérieurs !



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



SPEED
Nickel titane
0% Diminution



Concurrents SPEED
Cobalt Chromium
50% Diminution

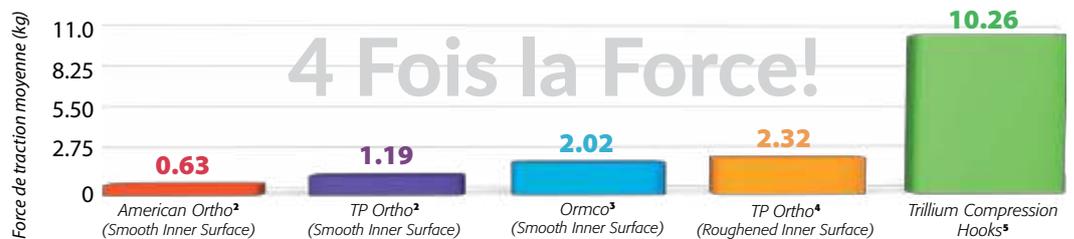
— “Performance and aging of clips significantly depend on the alloy composition¹” —

Trillium Compression Hooks

Une résistance au déplacement exceptionnelle!



Forces requise pour déplacer un crochet



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

Stand
M13

SPEED System™
HESPELER ORTHODONTICS

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

TRILLIUM™
HESPELER ORTHODONTICS

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



Avis d'expert

Rodolphe Cochet

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

« Dans les cabinets, 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. »

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 booster 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. ●

L'ÉDUCATION FONCTIONNELLE UN CONCEPT DE TRAITEMENT POUR TOUS



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



NOUVEAU
▷ SOFT
ou ▷ SEMI-RIGIDE



U CONCEPT® CONTRIBUE À LA
RÉÉDUCATION DES FONCTIONS



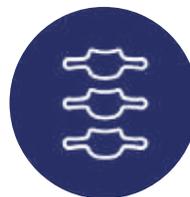
RESPIRATION



DÉGLUTITION



MASTICATION



POSTURE



ÉQUILIBRE FACIAL

Découvrez la gamme U Concept® chez votre distributeur local

FRANCE

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



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

RÉGION PARISIENNE

Ortholine
106, rue de Charenton
75012 Paris



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

Et si on smalltalkait ?

LE SMALL TALK OU, EN BON FRANÇAIS (MAIS EN PLUS LONG), « L'ART DE LA PETITE CONVERSATION », PERMET DE FLUIDIFIER LES RAPPORTS AVEC LES PATIENTS ET S'APPREND, MÊME SI L'ON PENSE NE PAS ÊTRE DOUÉ EN « BAVARDAGE ». POUR ÉVITER LES BLANCS GÊNANTS... SURTOUT LES PREMIERS TEMPS : MODE D'EMPLOI.

PAR ROMY BAMBROSI (AVEC F.G.)



Stockphoto - Fourleaflover

Un cabinet d'orthodontie reçoit des dizaines de patients hebdomadairement. Les assistantes et praticiens sont donc, dans leur pratique quotidienne, confrontés à l'Autre en permanence. Les relations interpersonnelles qu'ils doivent gérer sont sans cesse renouvelées : les jeunes côtoient les plus âgés, les plus aisés des personnes moins fortunées, etc. Sans pratique, il n'est pas toujours évident de combler les blancs et un malaise peut s'installer. Des solutions faciles existent pourtant. Comment maîtriser cet art de converser, qui permet de faire bonne impression rapidement ?

Briser la glace

Chaque nouveau contact avec un patient commence par un échange, souvent cadré par le motif de la visite. Le rendre plus fluide (et agréable) est possible grâce au *small talk*. L'art de la conversation légère permet d'ouvrir bien des portes et débloquent la plupart des situations. Il aide à forger des relations solides avec les patients qui seront plus observants, plus volontiers capables d'accepter un retard ou un report. La maîtrise du *small talk* est précieuse pour entretenir ses relations, et essentielle pour fidéliser une patientèle. Elle dépasse de loin ce que l'on prend pour un simple échange de banalités. Pour commencer, n'hésitez pas à vous lancer dans les sujets bateau comme la météo et les voyages, sujet de conversation classiques mais très efficace pour briser la glace. Amené avec esprit et à propos, n'importe quel sujet permet d'entamer un dialogue, sans pour autant ennuyer son interlocuteur. Lors de la première visite d'un patient, le *small talk* ouvre souvent les échanges avec la fameuse question introductive : « Vous avez trouvé facilement ? » Si elle est fermée, elle permet toutefois au praticien ou à l'assistante de rebondir. Les sujets piochés dans l'environnement direct sont aussi de bons prétextes pour entamer un dialogue court. Les questions ouvertes conviennent particulièrement au *small talk*, mais l'échange ne doit pas se limiter à un simple jeu de questions-réponses. Parlez d'abord (un peu) de vous avant de poser des questions précises à votre interlocuteur. Tout est question de dosage. Il ne s'agit pas de se lancer dans des sujets ouvrant sur de grandes et longues conversations.

La maîtrise du *small talk* est précieuse pour entretenir ses relations, et essentielle pour fidéliser une patientèle.

Savoir garder la distance

Pour instaurer un climat propice à la « petite conversation », il convient de garder une certaine distance avec votre interlocuteur. Pour ce faire, évitez de vous approcher trop près des patients ; la banque d'accueil ou le bureau permettent de respecter cette bonne distance, le fauteuil moins. Puis, il s'agit de pratiquer l'écoute active, ce qui signifie d'accorder toute son attention à son interlocuteur et capter non seulement le contenu, mais aussi les nuances de son propos. Quand vous écoutez activement, vous vous mettez à la place de l'autre (attention donc à ne pas regarder votre écran, votre téléphone ou votre montre, c'est votre contact visuel qui reflète l'intérêt que vous portez à votre interlocuteur).

Les sujets prisés et les sujets à éviter

L'école, les études, le travail, les loisirs, les voyages, les langues, la culture, le sport et la famille sont des sujets appropriés pour le *small talk*, en fonction de la complicité que vous ressentez avec votre patient. En revanche, il vaut naturellement mieux éviter les sujets à controverse comme la politique ou la religion. Il se peut que vous →

LIRE

Le grand art de la petite conversation – comment briser la glace en toutes occasions de Debra Fine, éditions Leduc S., août 2018, Poche développement personnel, 197 pages, 8 €.



tombiez sur des patients (notamment les personnes souffrant d'isolement*) qui ne peuvent plus s'arrêter de parler, ou qui sont ennuyeux, ou qui se donnent en spectacle ou encore qui brillent par leur grossièreté. Comment se sortir de telles situations avec tact ? Dans les trois premiers cas, il peut être sage de simplement écouter. Votre patience peut vous attirer des sympathies utiles. Si la conversation s'égaré sur un terrain miné, rebondissez sur un sujet plus approprié par association d'idées. Par exemple en passant d'une discussion sur un parti politique à un politicien en particulier et ses contributions publiques, culturelles ou sportives. Un *small talk* réussi, c'est un moment d'échange léger et agréable pour le patient (et soi-même!).

Rester professionnel

Les petites conversations menées au cabinet ne doivent pas éloigner de l'objectif premier : nouer une relation thérapeutique de confiance, détendre les patients, surtout les plus jeunes, les faire se sentir pris en charge... il ne s'agit pas simplement de passer le temps en discutant des sujets qui nous intéressent, et qui nous intéressent seulement. Attention : ne pas confondre la « conversation » anodine, sans enjeu « pour faire patienter » avec la communication médicale ou administrative, orientée vers un résultat : informer, motiver, éduquer...

La conversation concerne deux personnes, deux individus, une relation-plaisir alors que la communication implique au moins un professionnel, avec un objectif à la clé, une relation fonctionnelle. L'assistante doit savoir dans quelles circonstances précises engager ce type de *small talk* : pour faire passer un retard, combler un vide, détendre un patient stressé ou immergé dans ses pensées. Il ne s'agit bien évidemment pas de perdre du temps en bavardage à l'accueil au détriment de l'activité!

Être dans le questionnement

Demander au patient « Comment vous sentez-vous ? » et l'écouter lui permet de se rendre compte de ce qu'il ressent et de nommer ses éventuelles angoisses ou

À retenir

- **Attention à l'utilisation du « Pourquoi ? »** qui est souvent accusateur, car souvent posé avec une tournure négative.
- **Utilisez les questions-relais** : repartant de la réponse qui précède, elles incitent à la développer et l'enrichir et les formules « Dans quelle mesure ? », « C'est-à-dire ? », « Dans quel cas ? », « Par exemple »...
- **Évitez les questions fermées** : elles ne créent pas de dialogue, mais assurent l'obtention d'informations.
- **Alimenter la conversation par des attitudes de « relance »** : un corps penché vers l'avant, des yeux écarquillés à chaque anecdote, un sourire esquissé pour faire savoir l'intérêt, des questions-relance « Comment ça ? » ou « Ah bon ? »

Un *small talk* réussi, c'est un moment d'échange léger et agréable pour le patient (et soi-même!).

inconforts. En cherchant à dessiner les contours de ce qu'il éprouve, il peut ainsi clarifier ses émotions. Cette démarche offre la possibilité à l'assistante de mieux comprendre et de

répondre aux interrogations précises du patient ou de ses parents. La plupart de vos patients ont rarement l'occasion de se sentir écoutés et compris, quand ils rencontrent une personne (ou une occasion) de s'exprimer et d'être vraiment entendus, ils hésitent rarement à se livrer.

* Une étude réalisée en décembre 2020 par le Crédoc (10^e rapport annuel sur les solitudes de la Fondation de France) évaluait à sept millions le nombre personnes se trouvant en situation d'isolement, soit 14 % des Français, contre 9 % en 2010. Cette réalité toucherait 13 % des 18-29 ans, contre 2 % en 2010.

Maîtrisez l'image numérique de votre cabinet dentaire



Site internet

Au cœur de votre stratégie digitale, votre image numérique au service de votre relation patient.



TV salle d'attente

Votre chaîne du cabinet pour une salle d'attente utile, pédagogique et agréable.



Avis Google

Votre WebApp pour réduire les avis négatifs et faciliter les avis de vos patients satisfaits.



Réseaux sociaux

Animez et fidélisez votre communauté facilement et efficacement.



Espace Vidéos 3D

Votre Appli Vidéos 3D pour informer et motiver vos patients durant vos consultations.



L'e-Mag' du Cabinet

Votre magazine d'informations patients en versions papier et numérique, adapté à votre pratique et personnalisé.

6 000 chirurgiens-dentistes nous font confiance,
pourquoi pas vous ?

01 75 61 11 28



La 1ere gouttière compatible avec des aligneurs



Quand **Éducation Fonctionnelle** rime avec alignement

Penser orthodontie, c'est penser enfants voir ado. Or, de plus en plus de cabinets français constatent une augmentation de 30 % des rendez-vous pris par des adultes... Une tendance qui interroge sur les soins disponibles pour cette population !

Les appareillages fixes traditionnels, qui peuvent être posés en face interne ou externe des dents restent la solution courante avec un budget plus ou moins élevé selon l'esthétisme choisi (acier, céramique, saphire-monocristalin, ...).

Parallèlement, la solution des aligneurs se fraye un chemin dans l'offre thérapeutique. Démocratisée dans la presse et sur les réseaux sociaux par les célébrités et les influenceurs, cette technique apporte une approche clinique moderne. Prévisibilité, gestion numérique des flux, suivi à distance, autant d'atouts qui emportent l'adhésion de l'équipe médicale comme du patient. Autres avantages particulièrement plébiscités des patients, l'esthétisme, le confort et la discrétion. Le temps de traitement (entre 12 et 24 mois) et le coût (env. 1 200 €/trimestre) peuvent être des freins mais ils sont à mettre en regard d'un besoin de bien-être et d'estime de soi.

Ces aspirations individuelles profondes sont devenues sociétales à la faveur du développement des relations distancielles (réunions, visioconférences, ...). Mais elles ne doivent pas faire oublier que les adultes ont, tout comme les chères têtes blondes, des besoins de correction des malformations dentaires et de rééquilibrage des fonctions.



Là encore, des solutions thérapeutiques existent et, notamment, l'Éducation Fonctionnelle. Ces traitements, qui prennent la forme de gouttières souples, agissent sur les fonctions de la sphère oro-faciale. Émancipation mandibulaire, positionnement lingual, musculature labiale, libération des ATM, autant de troubles qui, bien appréhendés, peuvent être corrigés.

Et, bonne nouvelle, il existe même une solution permettant d'associer une approche fonctionnelle avec les corrections par aligneurs. Orthoplus[®], société française spécialisée dans l'approche fonctionnelle depuis plus de 20 ans, propose dorénavant la gouttière S.M.A.R.T[®].

Portées avant un traitement par aligneurs, elles permettent de favoriser l'égression des secteurs antérieurs et la correction de la béance. Et en les utilisant avant ou pendant le traitement par gouttières d'alignement, elles associent les bénéfiques des corrections fonctionnelles à l'action mécanique des gouttières.

Désormais, besoin thérapeutique et esthétisme se conjuguent pour le bien-être de tous.

Entre asepsie et décoration: quel revêtement de sol pour votre cabinet ?



L'AMÉNAGEMENT D'UN CABINET D'ORTHODONTIE RÉPOND À DES RÈGLES STRICTES AUXQUELLES LE REVÊTEMENT DE SOL N'ÉCHAPPE PAS. BIEN LE CHOISIR EST ESSENTIEL, TANT POUR L'ASEPSIE QUE LE CONFORT DES LIEUX.

PAR SONIA BELLI

Dans un cabinet d'orthodontie, l'aménagement doit être pensé de façon à prendre en compte les différentes contraintes techniques, sanitaires et hygiéniques obligatoires. En plus des mesures appliquées aux patients et au personnel, le choix des matériaux, notamment des sols, qui occupent une grande surface du cabinet et impactent directement l'hygiène globale, est très important pour le respect des normes d'asepsie.

Si l'offre de sols était encore limitée il y a quelques années, de plus en plus de revêtements créatifs permettent aujourd'hui d'allier asepsie et esthétique, répondant à une demande croissante des professionnels. « Depuis plusieurs années, les orthodontistes s'intéressent de plus en plus à la décoration, en particulier tout ce qui porte sur l'ergonomie, la technique et l'esthétique, confirme Alexandra Keepfer, designer d'espaces. C'est compréhensible : leur cabinet est leur outil de travail, puisqu'ils y passent la journée. C'est aussi un outil marketing, car la décoration, sols compris, peut faire une vraie différence pour que les patients s'y sentent bien. »

Mais choisir un revêtement de sol n'est pas si simple, puisque cet aménagement nécessite de tenir compte de règles et de normes strictes, tout en conciliant durabilité, design et confort pour le patient.

Quel revêtement de sol choisir ?

Si le carrelage a longtemps été privilégié, de nouveaux matériaux ont désormais le vent en poupe : revêtements thermoplastiques, en résine, vinyliques, parquet, béton ciré... Mais attention : quel que soit le sol que vous choisissez, il devra respecter des contraintes de désinfection et d'hygiène, et être résistant à l'usure et aux produits désinfectants bactéricides et virucides.

Dans leur rapport *Hygiène et prévention du risque infectieux en cabinet médical ou paramédical*, la Haute Autorité de santé (HAS) et la Société de formation thérapeutique du généraliste (SFTG) recommandent pour toutes les surfaces, en particulier dans les zones protégées du cabinet, d'opter pour des revêtements lessivables lisses, non poreux, faciles à nettoyer et ne présentant pas ou peu de joints.

De plus en plus de revêtements créatifs permettent aujourd'hui d'allier asepsie et esthétique.

Il est également stipulé que le carrelage, avec des joints plats et étanches qui peuvent devenir poreux, doit être évité, comme l'emploi du bois et du liège ou la pose de moquettes et de tapis.

Les sols en PVC et les linoléums répondent particulièrement bien à ces exigences, parce qu'ils peuvent être posés en lames soudées à chaud, réduisant ainsi le nombre de joints. De plus, leur souplesse permet de les faire remonter en arrondi sur les murs pour plus d'étanchéité. Les joints ne sont alors plus nécessaires au niveau des plinthes et l'entretien est grandement facilité. Le carrelage rectifié, qui présente des bords parfaitement droits et donc des joints extrêmement fins, avec un rendu lisse, permet quant à lui d'éviter le problème de joints du carrelage classique et peut être utilisé dans le cabinet. Trop poreux, le parquet est en revanche contre-indiqué dans les salles de soins. Vous pouvez toutefois choisir d'en poser dans votre salle d'attente, en privilégiant un parquet huilé à un stratifié. « Si un praticien veut vraiment du bois, on peut aussi contourner le problème en imaginant par exemple un chemin en bois allant de la salle d'attente au bureau, avec ensuite la partie centrale en linoléum ou une inclusion de carrelage à l'endroit où se trouve le fauteuil, détaille Valérie Benacin, décoratrice d'intérieur, spécialisée dans les cabinets dentaires. Mais le cabinet n'est pas un appartement, on n'a pas à y retrouver du bois, selon moi. Je privilégie donc le béton ciré, le carrelage et le linoléum, qui remplissent tous les critères exigés. »

Les normes et règles à respecter

Au moment du choix du revêtement, il est également nécessaire de prendre en compte les normes NF UPEC conformes aux spécifications des normes européennes NF EN 649 à NF EN 655. Le classement UPEC correspond à l'Usure (la marche), le Poinçonnement (chute d'objets,

déplacement de meubles, chaises à roulettes, engins de manutention), l'Eau (comportement à l'eau) et la Chimie (résistance aux tâches et agents chimiques).

Les revêtements utilisés doivent en effet être adaptés à un usage intensif pour pouvoir résister au passage des nombreux patients et répondre à des règles d'hygiène indispensables, notamment un nettoyage et une désinfection fréquents, voire immédiats en cas de souillures. Ces contaminations constituant un réservoir susceptible de jouer un rôle dans la contamination croisée, il convient de mettre en œuvre des procédés pour limiter ce risque. Le rapport *Hygiène et prévention du risque infectieux en cabinet médical ou paramédical* préconise d'effectuer l'entretien des sols, comme du mobilier, une fois par jour, en commençant par les pièces administratives (secrétariat, salle d'attente, couloirs), puis le bureau du praticien, les salles de soins, les toilettes et le local d'entretien. Le principe étant d'aller du plus propre vers le plus sale. Dans chaque pièce, l'entretien s'effectuera du haut vers le bas : éléments suspendus, surfaces, matériel médical, évier et lavabo, toilettes, déchets, et enfin, sol.

Différencier les espaces

Si le sol de la salle de soins a beaucoup plus de contraintes que celui de la salle d'attente, des couloirs ou de l'accueil,

Choisissez un revêtement différent en fonction des espaces, en accordant une attention particulière à la salle d'attente, véritable vitrine du cabinet.

il est tout à fait possible, pour optimiser la décoration de votre cabinet dentaire, de choisir un revêtement différent en fonction des espaces, en accordant une attention particulière à la salle d'attente, véritable vitrine du cabinet. *« Je fais toujours en sorte que l'entrée et les lieux de circulation soit très beaux, avec du béton ciré ou du carrelage impression béton ciré, explique Valérie Benacin. Les salles de soins sont à part, il n'y faut pas de décoration : je joue sur les effets de couleur avec du linoléum. Mais il n'y a pas de règle générale. Il faut choisir un revêtement en adéquation avec l'image de son cabinet et trouver un équilibre, qui dépend aussi des coûts. Par exemple, on peut poser un très beau revêtement dans la partie circulation et s'orienter ensuite sur du linoléum impression béton ciré dans les autres espaces. Si vous faites une décoration bien pensée autour d'un linoléum, avec l'équilibre du mobilier, le rendu sera très beau. »*



istockphoto - paplasen

Duraphat® Vernis 22 600 ppm F-

Prévention effective pour les patients présentant un risque carieux élevé¹



Duraphat® Suspension dentaire 500 mg/ml

22 600 ppm F - sous forme de fluorure de sodium

Au cabinet dentaire :

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

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

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

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

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

2 Marinho et al. Cochrane review 2013, issue 7

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

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

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



L'art dentaire vu par les peintres, au fil du temps

RELIGIEUX, « ARRACHEUR DE DENTS » ITINÉRANT OPÉRANT DANS LES FOIRES OU DOCTEUR EN BLOUSE BLANCHE DANS UN HÔPITAL, LE PRATICIEN DENTAIRE 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 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



© Jan Miense Molenaer - Anton Ulrich Museum, Brunswick



© Jan Miense Molenaer - Anton Ulrich Museum, Brunswick

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 →

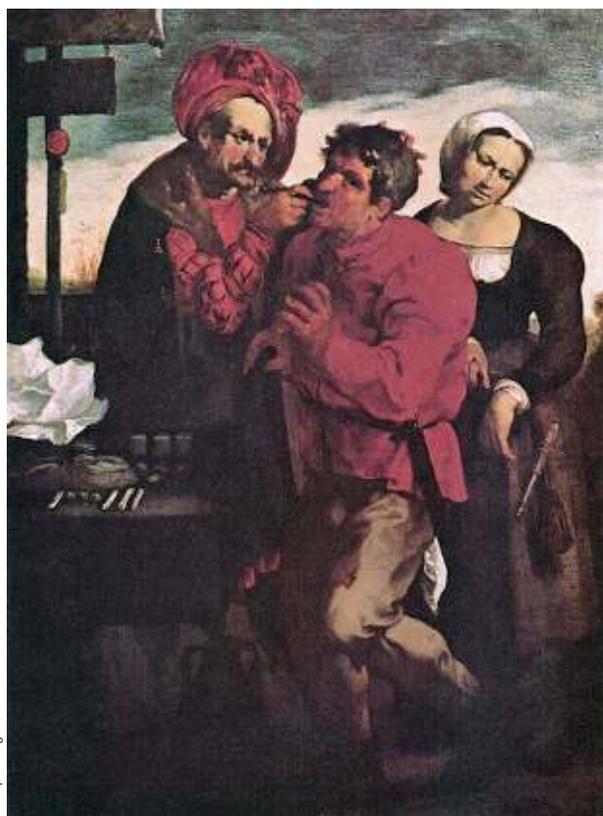
pleine de fioles. De faux diplômes sont accrochés à un rideau. Une autre époque!

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*.

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

Dr Pierre Baron



© wikipedia.org



© S. Cox - Wellcome Institute, Londres

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.

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 Baron. 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 « Aïe, 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 Baron. 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 Baron. 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. ●





SANTÉ DU PRATICIEN

Nos yeux sont précieux

Mais ce phénomène n'est pas une fatalité. Une approche de santé globale a aussi du sens pour prendre soin de nos yeux. Les yeux sont des organes composés de cellules entourées de muscles. Si l'on entraîne ces muscles régulièrement tout au long de notre vie et en parallèle, si nous nourrissons bien les cellules des yeux, ils vieilliront en parfaite santé.

Aujourd'hui, 76 % des Français ont des problèmes de vue. Le confinement et la crise sanitaire ont entraîné une augmentation drastique des cas de myopie chez les jeunes. La dégradation du mode de vie, le manque d'éducation sur la bonne utilisation de nos yeux dès le plus jeune âge, la surexposition aux écrans et le manque de conscience que la santé visuelle peut aussi s'entretenir, favorisent une perte progressive de la qualité de notre vue.

La détente : clé de l'amélioration de la vue

Les troubles de la vision s'accompagnent souvent de tensions et de sécheresse oculaire. Il existe plusieurs méthodes pour prendre soin de ses yeux, la méthode Bates, le Qi Gong et le yoga des yeux par exemple. Quelle que soit votre problématique, ces méthodes permettront une amélioration. Au début, la pratique devra être intense pour « décrasser » les yeux, mais ensuite, quelques petits exercices quotidiens continueront à améliorer la vision sur le long terme. C'est donc dès l'enfance que l'on devrait enseigner deux ou trois exercices de Qi Gong ou de yoga des yeux. Certains exercices sont meilleurs pour la presbytie, d'autres pour la myopie, mais globalement tous ces exercices, pratiqués régulièrement, améliorent la vision dans son ensemble tout au long de la vie. En situation de stress chronique, notre vue diminue plus

Les Français seraient moins négligents s'ils prenaient conscience de la valeur d'une dentition saine.

vite. Le relâchement des muscles du visage, la respiration, l'apprentissage du regard détaché, libre et serein, le « palming » évitent les tensions. Des vidéos dédiées existent sur Youtube.

Les aliments à privilégier

Ces problèmes ont aussi des causes émotionnelles. Un enfant peut par exemple devenir myope ou hypermétrope après la naissance d'un petit frère ou d'une petite sœur, certains aussi dans cette situation ont leur première carie. La perte d'un proche peut également être le déclencheur d'une chute brutale de la vision.

Certains aliments améliorent la vision : les vitamines, A, B et E, les oméga 3 et les antioxydants. Les agrumes riches en vitamine C diminuent le risque de cataracte. La pomme, les poissons gras, les crevettes, l'huile de colza, les noix, les amandes, les myrtilles sont très efficaces pour améliorer la vision nocturne et diminuer la fatigue oculaire. Les mûres, les œufs, le foie de veau, les épinards contribuent à améliorer la protection aux rayons du soleil, sachant que la perte de cette protection aux UV peut entraîner la dégénérescence maculaire liée à l'âge (DMLA). Au contraire, les aliments riches en oméga 6 sont mauvais pour les yeux (tournesol, certaines céréales et viandes,...). Plus globalement, les produits industriels et aliments ultra-transformés sont néfastes pour la vision : leur forte teneur en acides gras saturés abiment les capillaires dont le rôle est de vasculariser les tissus oculaires.

ÉVÉNEMENT

LE CONGRÈS DENTAIRE MONDIAL 2022 SE TIENDRA À MUMBAI

Le Congrès dentaire mondial (CDM) 2022 se tiendra à Mumbai, en Inde, du 27 septembre au 2 octobre.

Mumbai accueillera le Congrès dentaire mondial (CDM) de la Fédération dentaire internationale (FDI) du 27 septembre au 2 octobre 2022. L'événement sera organisé conjointement avec l'Association dentaire indienne. Sur son site, la FDI décrit le CDM comme un « un événement phare de formation continue pour la FDI, renforçant les liens et encourageant la collaboration au sein de la communauté mondiale de la santé

bucco-dentaire ». Le Congrès 2022 « proposera un programme scientifique de pointe, des forums interactifs et une exposition dentaire à laquelle participeront les personnalités les plus en vue de l'industrie dentaire », explique la FDI, insistant sur le rapprochement entre la profession et l'industrie dentaire. Rapprochement « encore plus important aujourd'hui, alors que de nouveaux matériaux et de nouvelles technologies sont mis

au point pour s'adapter aux dernières philosophies de traitement ». « Tous les éléments sont en place pour offrir un événement qui sert à renforcer les liens entre la profession dentaire, les innovateurs de l'industrie et les parties prenantes engagées pour faire entendre la voix de la communauté de la santé bucco-dentaire et faire progresser la pratique de l'art dentaire dans le monde entier », conclut l'organisation internationale. ●



Getty Images/Stockphoto - GCSHuber

Abonnez-vous!



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

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

JE RÈGLE PAR

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

Date et signature :

.....

Une publication
Parresia

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

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

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

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

Agenda

OCTOBRE

Certifications - Ateliers de perfectionnement

22 octobre 2021

Webinaire

Inscriptions et renseignement

3w : orthocaps.fr

NOVEMBRE

Formation Certifiante en ligne au

Système Orthocaps®

11 novembre 2021

Webinaire

Intervenant : Dr Khan

Contact : Orthocaps®

Tél. : +49 (0) 2385 92190

3w : orthocaps.fr

@ : info@orthocaps.de

Certifications - Ateliers de perfectionnement

11 novembre 2021

Webinaire

Inscriptions et renseignement

3w : orthocaps.fr

Série de formations approfondies Orthocaps®

19 novembre 2021 (Webinaire)

Intervenant : Dr Khan

Contact : Orthocaps®

Tél. : +49 (0) 2385 92190

3w : orthocaps.fr

@ : info@orthocaps.de

Spark Academy - Cours In-Office

18 novembre 2021,

Lessines (Belgique)

Intervenants : Dr. P. Van Steenberghe

Contact : Service inscriptions Ormco

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

Certifications - Ateliers de perfectionnement

19 novembre 2021

Webinaire

Inscriptions et renseignement

3w : orthocaps.fr

Minivis Vector : apprendre en 2 jours à simplifier vos traitements d'orthodontie (cours in-office)

26 et 27 novembre 2021, Tunis

Intervenant : Dr. S. Ellouze

Contact : Maria Castagnetta

@ : maria.castagnetta@ormco.com

3w : skanderellouze.com/

cours-in-office

Formation in office Concept Carriere

30 novembre 2021,

Villepinte

De 10h à 18h

Intervenant : Dr Olivier Setbon

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/carriere-301121

3w : orthoplus.fr

DECEMBRE

Le système Damon : cours in-office

2 décembre 2021, Paris

Intervenant : Dr. J. Y. Assor

Contact : Service inscriptions Ormco

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

Soirée d'informations Education Fonctionnelle

2 décembre 2021

(visio)

De 20h à 21h

Intervenant : Dr Olivier Lenoble

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/ef-021221

3w : orthoplus.fr

Prise en charge du très jeune enfant en Education Fonctionnelle

2 décembre 2021

(visio)

De 10h à 16h30

Intervenant : Dr Jean-Jacques Vallée

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/ef-021221p

3w : orthoplus.fr

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

4 et 5 décembre 2021, Paris

Intervenants : Drs. S. Dahan

& N. Boissi

Contact : Service inscriptions Ormco

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

Cours TGO / GET Spécial Internes

5 décembre 2021, Paris

Intervenants : Pr Michel LE GALL -

Dr. Stefano Troiani - DR. Geserick

Contact : Isabelle Mauriange

Tél. : 07 89 24 61 68

@ : isabelle.mauriange@gc.dental

3w : gcorthodontics.eu

La journée clinique des utilisateurs Orthocaps

6 décembre 2021

Formation Approfondie Orthocaps, Etudes

de cas, réponses aux questions des

utilisateurs avec choix des sujets à aborder

Lieu : Hôtel Marriott- Paris

Contact et inscriptions : seminaires@

rmoeurope.com

Tél. : 03 88 40 67 30

Clinical Day - Certifications

6 décembre 2021, Paris

Hôtel Marriot, Champs Élysées

Inscriptions et renseignements

@ : seminaires@rmoeurope.com

3w : rmoeurope.com

(Rubrique événements)

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

6, 7 et 8 décembre 2021, Nice

13 rue du Général Mocquery,

37550 Saint-Avertin

Tél. : 01 49 61 41 41

@ : info@sd.fr

3w : https://www.facebook.com/

societedescendres

3w : sd.fr

Agenda

L'apport de l'hypnose en EF

9 décembre 2021, Paris

De 9h à 17h30

Intervenant : Dr Catherine Martin

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/ef-091221

3w : orthoplus.fr

Certification Invisalign

9 et 10 décembre 2021, Paris

Intervenant : Dr Anne-Marie Scortecchi

Service Client : 08 05 54 30 78

Série de formations

approfondies Orthocaps®

10 décembre 2021 (Webinaire)

Intervenant : Dr Khan

Contact : Orthocaps®

Tél. : +49 (0) 2385 92190

3w : orthocaps.fr

@ : info@orthocaps.de

Power2Reason International Symposium

10 décembre 2021, Nice

Intervenants : Prof. Dr Jonathan Sandler, Dr

Guido Sampermans,

Dr Dan Bills, Dr Paolo Manzo,

Contact : Mme Evelyne Rouchon

Tél. : 03 89 66 94 84

@ : erouchon@americanortho.com

3w : americanortho.com

Certifications - Ateliers de perfectionnement

10 décembre 2021 Webinaire

Inscriptions et renseignement

3w : orthocaps.fr

Le système Damon (cours d'initiation)

11 et 12 décembre 2021, Paris

Intervenant : Dr. F. Chevalier

Contact : Service inscriptions Ormco

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

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

11 et 12 décembre 2021, Paris

Intervenant : Dr. S. Ellouze

Contact : Service inscriptions Ormco

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

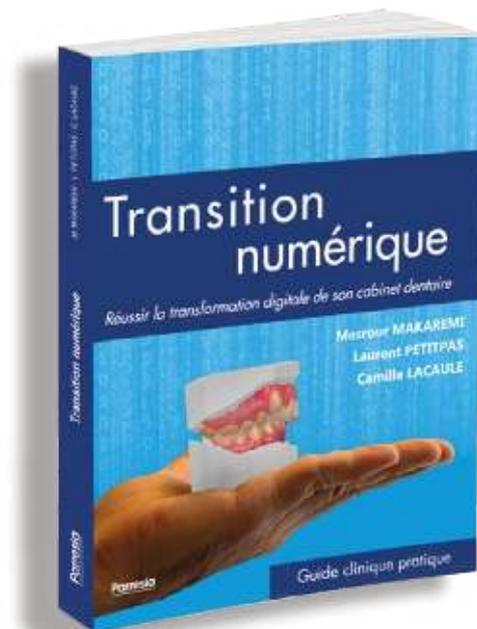
3w : ormco.fr



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

Commandez et retrouvez toutes nos collections sur

www.librairie-garanciere.com

Agenda

Atelier Assistant(e)s en Education Fonctionnelle

13 décembre 2021, Paris

De 9h à 17h30

Intervenant : Mme Laura Renouvel

Contact : M. Claude Levy

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : wezevent.com/ef-131221

3w : orthoplus.fr

Soirée découverte thermoformage - Présentation des produits Erkodent

13 décembre 2021 (visio)

De 20h à 21h

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : wezevent.com/thermo-131221

3w : orthoplus.fr

Formation Certifiante en ligne au Système Orthocaps®

13 décembre 2021 Webinaire

Intervenant : Dr Khan

Contact : Orthocaps®

Tél. : +49 (0) 2385 92190

3w : orthocaps.fr

@ : info@orthocaps.de

Atelier Posture et Education Fonctionnelle

16 décembre 2021, Paris

De 9h à 17h30

Intervenant : M. Frédéric Vanpouille

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : wezevent.com/ef-161221

3w : orthoplus.fr

Ultima : la dernière génération du système Damon

16 décembre 2021

(Webinaire)

Intervenant : Dr Patrick Enjalran

Contact : Service inscriptions Ormco

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

Soirée d'informations sur le Palatal Expander

16 décembre 2021

De 19h à 21h (visio)

Intervenants : Dr

Laurence Hernandez-Everaet

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : wezevent.com/palatal-161221

3w : orthoplus.fr

Le système Damon

(cours d'initiation)

Les 18 et 19 décembre 2021,

Lyon

Intervenant : Dr. F. Chevalier

Contact : Service inscriptions Ormco

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

JANVIER 2022

Le traitement des classes II/1 subdivision et cales canines

13 janvier 2022, Paris

Intervenant : Dr F. Chevalier

Inscriptions :

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormcoeurope.com/fr

Les minivis : cours In-Office

14 et 15 janvier 2022, Tunis

Intervenant : Dr S. Ellouze

Inscriptions :

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormcoeurope.com/fr

Cours TGO

16 et 17 janvier 2022, Marseille

Intervenant : Pr Michel Le Gall

Contact : Isabelle Mauriange

Tél. : 07 89 24 61 68

@ : isabelle.mauriange@gc.dental

3w : gcorthodontics.eu

Le système Damon :

cours In-Office

20 janvier 2022, Paris

Intervenant : Dr J.Y. Assor

Inscriptions :

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormcoeurope.com/fr

Clinical Day - Certifications

24 janvier 2022, Paris

Hôtel Marriot, Champs Élysées

Inscriptions et renseignements

@ : seminaires@rmoeurope.com

ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

dentaire365.fr

3w : rmoeurope.com

(Rubrique événements)

FÉVRIER

La révolution Damon Ultima

3 février 2022, Paris

Intervenant : Dr S. Ellouze

Inscriptions :

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormcoeurope.com/fr

Peut-on se passer des minivis en orthodontie ?

5 et 6 février 2022, Paris

Intervenant : Dr S. Ellouze

Inscriptions :

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormcoeurope.com/fr

Spark Academy : les piliers et les concepts fondamentaux de la technique par aligneurs (niveau I)

5 et 6 février 2022, Paris

Intervenant : Dr A. El Zoghbi

Inscriptions :

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormcoeurope.com/fr

La contention Memotain

10 février 2022 (Webinaire)

Intervenant : Dr Q. De Vomécourt

Inscriptions :

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormcoeurope.com/fr

MARS

Clinical Day - Certifications

7 mars 2022, Paris

Hôtel Marriot, Champs Élysées

Inscriptions et renseignements

@ : seminaires@rmoeurope.com

3w : rmoeurope.com

(Rubrique événements)

Agenda

Spark Academy : les principes de la biomécanique par aligneurs appliqués à l'orthodontie quotidienne (niveau II)

19 et 20 mars 2022,
Paris
Intervenant : Dr P. Van Steenberghe
Inscriptions :
Tél. : 02 40 86 76 79
@ : contact@seminairesormco.com
3w : ormcoeurope.com/fr

Autoligaturants et mini-implants d'ancrage : Optimisation et nouveaux objectifs

26 et 27 mars 2022, Paris
Dr Caroline Cazenave
Contact : Evelyne Rouchon
Tél. : 03 89 66 94 84
@ : erouchon@americanortho.com
3w : americanortho.com

Le système Damon : compréhension et intégration (niveau I)

26 et 27 mars 2022
(Webinaire)
Intervenant : Dr B. Nourry
Inscriptions :
Tél. : 02 40 86 76 79
@ : contact@seminairesormco.com
3w : ormcoeurope.com/fr

La méthode de l'harmonisation globale, fonctionnelle et orthopédique/ Concept PUL

Du 31 mars au 1^{er} avril 2022,
Paris
Drs Elie CALLABE, Sophie Pierre BUTRUILLE & Jean-Claude DIETRICH
Contact : Evelyne Rouchon
Tél. : 03 89 66 94 84
@ : erouchon@americanortho.com
3w : americanortho.com

AVRIL

Les fondamentaux du système Damon et son évolution

7 avril 2022 (Webinaire)
Intervenant : Dr J.Y. Assor
Inscriptions :
Tél. : 02 40 86 76 79
@ : contact@seminairesormco.com
3w : ormcoeurope.com/fr

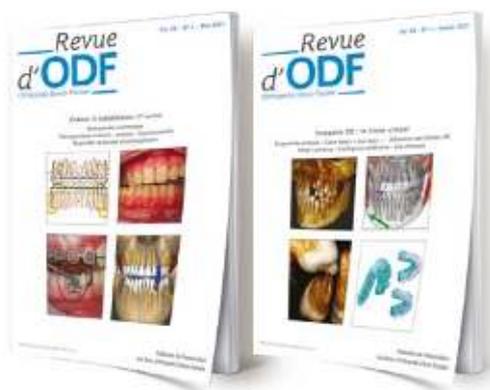
MAI

Spark Academy : réussir l'intégration de Spark dans votre cabinet (niveau I)

7 et 8 mai 2022,
Paris
Intervenants : Drs S. Dahan & N. Boissi
Inscriptions :
Tél. : 02 40 86 76 79
@ : contact@seminairesormco.com
3w : ormcoeurope.com/fr

Revue d'ODF

Orthopédie Dento-Faciale



La Revue d'Orthopédie Dento-Faciale est une publication scientifique trimestrielle, bilingue franco-anglaise, qui a été éditée sans interruption depuis janvier 1967.

Elle publie des travaux originaux, des articles expérimentaux et cliniques en orthodontie et orthopédie dento-faciale mais aussi dans différents autres domaines qui peuvent toucher la discipline : dentisterie restauratrice et esthétique, parodontie médicale, chirurgie maxillo-faciale, sphère médicale avec des articles de pédiatrie, oto-rhino-laryngologie, kinésithérapie-ostéopathie, et psychologie clinique.

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

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

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

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

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

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

 €
--	---------

Païement : Chèque joint (*à l'ordre de PARRESIA*)

Date : / / Signature :

Toute une Histoire

PAR XAVIER RIAUD



Jean-Paul Belmondo est mort le 6 septembre 2021. Il a marqué des générations de cinéphiles avertis, dont moi-même. Un hommage national lui a été légitimement rendu par notre pays. Belmondo est mort. Vive Belmondo!

Sur le plan dentaire, peu de choses. Le port d'un protège-dents lorsqu'il boxait et, selon toute vraisemblance, entre l'apogée de sa carrière dans les années 1980 et la fin de sa vie, des prothèses dentaires pour réhabiliter sa bouche. Il fumait beaucoup, ce qui n'a certainement pas aidé. Mais, c'est par rapport à certains de ses films que se porte notre petit hommage. Florilèges de répliques fameuses, de scènes burlesques ou de faits tirés de l'Histoire.

HOMMAGE

Jean-Paul Belmondo est mort, vive Belmondo!

Répliques dentaires

Dans *Le Casse* (1971), mis en scène et écrit par Henri Verneuil, Belmondo organise un cambriolage. S'en suit un chassé-croisé entre lui et le policier joué par Omar Sharif. Posant un revolver sur la tempe de ce dernier, Belmondo le menace : « *Qu'est-ce que vous avez là ? Une dent creuse ? Bougez pas la mâchoire, le coup partirait tout seul. J'appuie, vous aurez plus de dents. Plus de joue. Et vous resterez vivant. Un vivant sans mâchoire.* » Dans *Le Magnifique* (1973), mis en scène par Philippe de Broca, Belmondo joue un écrivain raté qui vit de romans où le héros récurrent n'est autre que Bob Sinclar, un agent secret brillant à qui tout réussit. Bob Sinclar est en mission au Mexique. Il sort de la piscine. Corps musclé et bronzé, il se repeigne. Il s'allonge sur un transat aux côtés de la belle Jacqueline Bisset, sa partenaire dans le film et l'embrasse avec sa fougue naturelle. Celle-ci s'exclame alors : « *Qu'est-ce que c'est que ça ?* » et recrache quelque chose dans la piscine. Sinclar s'écrit : « *Ma dent creuse ! Ma pilule de cyanure qui est partie. C'est la première fois que cela m'arrive en*

embrassant une femme. C'est étonnant. Où est-elle ? » Et Bisset de répondre : « *Je ne sais pas. Je l'ai recrachée.* » – « *Vous avez bien fait. Il faut absolument la retrouver.* » Belmondo s'agite et cherche sous le transat. Bisset précise : « *Attendez ! Je crois qu'elle est tombée dans la piscine.* » Les deux héros se retournent aussitôt et observent les nombreux corps qui flottent à la surface de l'eau. Ils s'en vont nonchalamment sur cette phrase de Sinclar : « *Je vais demander à la direction de changer l'eau.* »

Stavisky (1974) est mis en scène par Alain Resnais. Le film raconte l'ascension et la chute du célèbre escroc, ici interprété par Belmondo, dans le Paris des années 1930, Serge Alexandre Stavisky. Ses escroqueries seront à l'origine d'une crise politique majeure qui verra un gouvernement tomber et des émeutes se déclencher. Elles ne conserveront qu'un nom : « l'Affaire Stavisky ». Ce dernier naît en Ukraine et arrive en France à l'âge de 12 ans. Son père Emmanuel, russe de confession juive, est chirurgien-dentiste. Il s'installe et exerce dans le XVI^e arrondissement de Paris et gagne très bien sa vie. Le jeune Stavisky commence par voler les prothèses dentaires en or de son père qu'il revend à des receleurs du Marais. Les fraudes et délits d'Alexandre prenant de l'ampleur, son nom étant irrémédiablement sali, Emmanuel échoue à dédouaner les victimes de son fils. Déshonoré, il se suicide.

« J'appuie, vous aurez plus de dents. Plus de joue. Et vous resterez vivant. Un vivant sans mâchoire. »

orthocaps®
creating smiles*



Agenda

CERTIFICATIONS

Lundi 11 Nov. 2021

ATELIERS DE PERFECTIONNEMENT

Vendredi 22 Oct. 2021

Vendredi 19 Nov. 2021

Vendredi 10 Déc. 2021

CLINICAL DAY

Lundi 6 Déc. 2021

CERTIFICATIONS

Lundi 24 Jan. 2022

Lundi 7 Mar. 2022

Lundi 20 Juin. 2022

Lundi 5 Sept. 2022

Tous les cours en présentiel ci-dessus se dérouleront à l' hôtel Marriott Champs Elysées à Paris

Cours en ligne

Inscriptions et renseignements
www.orthocaps.fr

Cours en présentiel

Inscriptions et renseignements
www.rmoeurope.com
(rubrique événements)
OU seminaires@rmoeurope.com

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

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

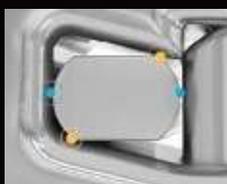
*Créateur de sourires

DAMON ULTIMATM SYSTEM



UN SYSTÈME UNIQUE PERMETTANT UNE EXPRESSION COMPLÈTE DES 3 ORDRES

ENTIÈREMENT REPENSÉ POUR RÉDUIRE LE JEU À SON MINIMUM, CE DISPOSITIF PERMET UN CONTRÔLE PRÉCIS DE LA ROTATION, DE L'ANGULATION ET DU TORQUE



Grâce à son arc rectangulaire breveté dont les petits côtés sont arrondis et à sa gorge en forme de parallélogramme, le système Damon Ultima permet d'obtenir directement les points de contact horizontaux et verticaux.

SÉQUENCE D'ARCS CLASSIQUE



Arcs Ronds
.014, .018 CuNiTi

DAMON ULTIMA
Arc rectangulaire
à bords arrondis
.014 x .0275 CuNiTi

DAMON ULTIMA
Arc rectangulaire
à bords arrondis
.018 x .0275 CuNiTi

- Un contrôle des rotations obtenu dès le 1er arc Damon Ultima rectangulaire à bords arrondis 014x.0275.
- Un contrôle complet de l'angulation et du torque obtenu avec le second arc Damon Ultima rectangulaire à bords arrondis .018x.0275.

Contactez votre représentant
ou visitez ormcoeurope.com/fr

OrmcoTM

© 2021 Ormco Corporation