

ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

N°75
JANV.-
FÉV.
2022

N°ISSN :
1963 - 2142

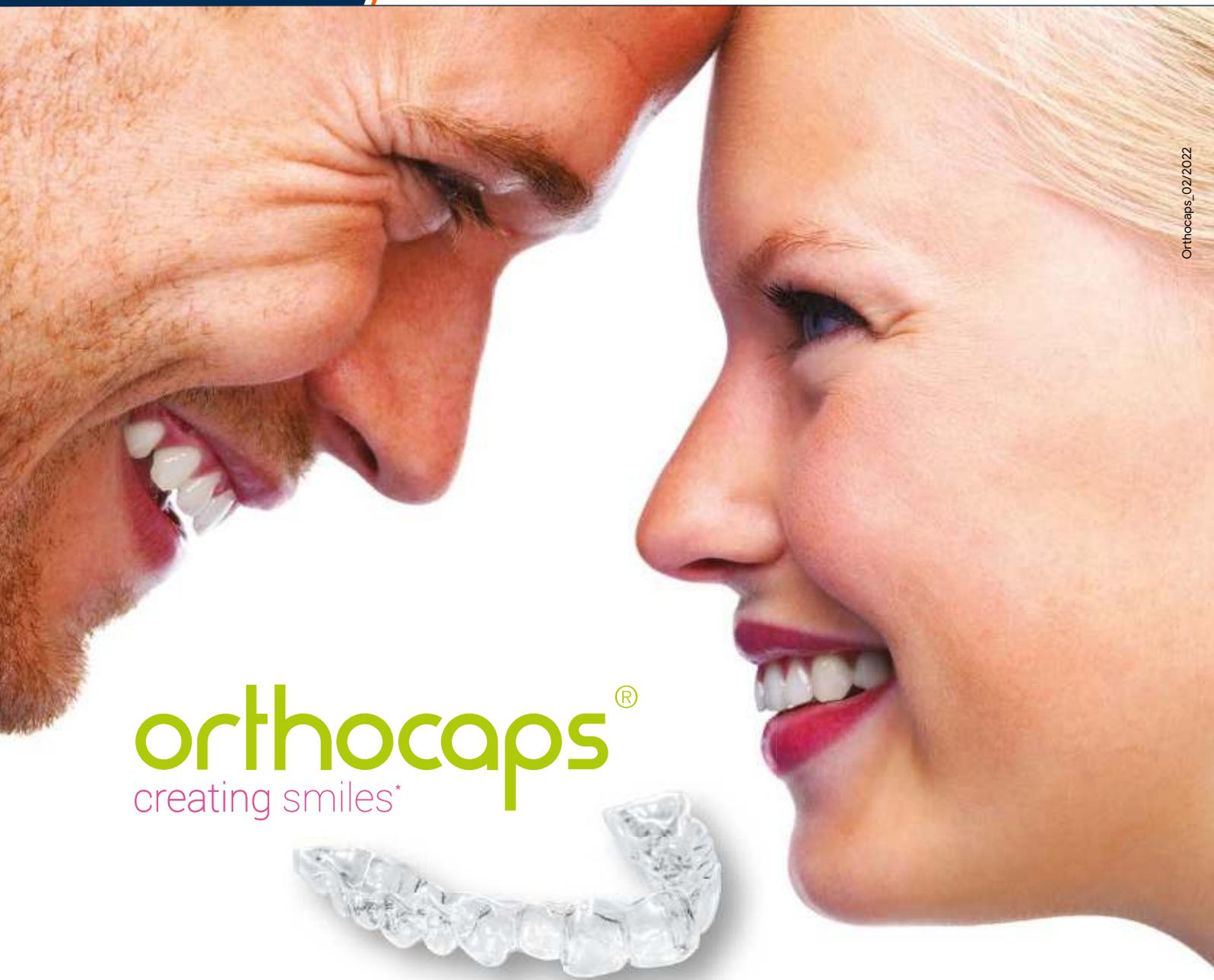


DR ISABEL QUERALTO

**Surpasser
les épreuves
pour réussir**

En pratique

- **Communication** : Comment traiter un patient dysmorphophobique ?
- **Management** : Bien-être au travail : mieux vaut prévenir que guérir !
- **Décoration** : 7 bonnes raisons de pratiquer le reskaïage



orthocaps®
creating smiles*



Agenda

CERTIFICATIONS 2022

Lundi 7 Mar. 2022
Lundi 20 Juin. 2022
Lundi 5 Sept. 2022

Cours en présentiel

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

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

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 • 2022

*Créateur de sourires

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

distribué par **RMO®**

L'éditorial

PAR FRANÇOIS GLEIZE

Faire passer votre message

Passionnante ou épuisante, il y a fort à parier que l'année qui vient de débiter nous réserve bien des surprises... Une chose est sûre, les professionnels de santé ne risquent pas de s'ennuyer en 2022! Au premier rang desquels figurent les orthodontistes, qui font face à un afflux de nouveaux patients. Nous assistons actuellement à une réelle rencontre entre une « demande » de soins orthodontiques, notamment chez les adultes, et une « offre » qui n'a jamais été aussi pléthorique. Dans ce contexte, l'effort de communication pour faire reconnaître la spécialité auprès du grand public demeure indispensable. Selon un récent sondage Ifop-SODF, dont vous pourrez lire les principaux enseignements dans notre rubrique Actualités, plus de 80 % des Français aimeraient, s'ils devaient bénéficier d'un traitement orthodontique, qu'il soit réalisé par un spécialiste qualifié en ODF.

La communication est très peu enseignée sur les bancs de la fac. C'est empiriquement, principalement, que se fait cet apprentissage. Et dans les pages d'*Orthophile* où vous pourrez lire, en page 36 de ce 75^e numéro, notre article sur la prise en charge de ces patients si particuliers que sont les personnes atteintes de dysmorphophobie. Pour eux comme pour les autres, le besoin de bien expliquer les moyens mis en œuvre pour parvenir au résultat est capital.

Vous avez en charge la santé (et le sourire) des Français, petits et grands - ce n'est pas une mince responsabilité! Pour vous aider dans cette mission, nous continuerons en 2022 à vous proposer nos conseils et nos réponses aux problématiques essentielles rencontrées tous les jours au cabinet.

Bonne lecture!

ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

Directeur de publication

Patrick Bergot

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

Rédacteur en chef

François Gleize
francois.gleize@parresia.fr

Rédactrice en chef adjointe

Raphèle de Tappie
raphaelle.detappie@parresia.fr

Rédaction

Sonia Belli
Audrey Bussière
Catherine Darinot
Pauline Machard

Rémy Pascal
Juliette Schenckery
Agnès Taupin

Contributeurs

Dr Edmond Binhas
Rodolphe Cochet
Dr Yassine Harichane
Dr Xavier Riaud

Mise en page

claire@jouanneaux.fr

Service petites annonces

contact.edp-dentaire@parresia.fr

Service abonnement

ORTHOPHILE
CS 60020
92173 Vanves Cedex
Tél. : 01 40 92 70 58
ortho@mag66.com

Tarif abonnement :
1 an (5 n°) : 144 €

Publicité

• Maryline Lateur
Directrice de clientèle
maryline.lateur@parresia.fr
Tél. : 06 73 74 69 58

• Mathieu Le Moing
Directeur de clientèle
mathieu.lemoing@parresia.fr
Tél. : 06 73 99 66 32

• Solenne Dirrig
Chef de publicité
Tél. : 06 80 53 63 33
solenne.dirrig@parresia.fr

Directeur de production

Franck Mangin

Imprimerie

Imprimerie de Champagne
52000 Langres

Dépôt légal à parution

Février 2022

Commission paritaire

1125 T 89370

ISNN : 1963-2142

Parresia
17 rue de la Vanne
CS 80068
92120 Montrouge

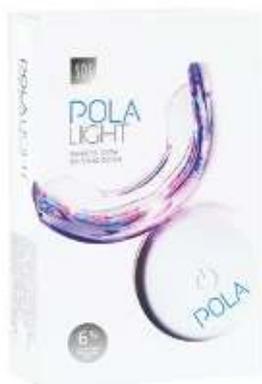
Abonnez-vous
sur dentaire365.fr



UN NOUVEAU SYSTÈME DE BLANCHIMENT DES DENTS A DOMICILE DOTÉ D'UNE TECHNOLOGIE A LED

UN SOURIRE PLUS
ÉCLATANT ET PLUS
CONFIANT EN 5 JOURS
SEULEMENT.

- Le système Pola Light et le gel Pola Day se combinent parfaitement.
- Grâce à son action rapide, les dents sont plus blanches en 5 jours seulement.
- Une formule qui permet d'éliminer en toute sécurité les tâches présentes depuis longtemps.
- Entièrement rechargeable pour vos futurs traitements de blanchiment des dents
- Reminéralisation pour renforcer vos dents
- Hydratation supplémentaire pour réduire la sensibilité.



FACILE À
UTILISER



EN 20 MINUTES
PAR JOUR
SEULEMENT



SYSTÈME
PROFESSIONNEL DE
BLANCHIMENT DES
DENTS, UTILISÉ ET
RECOMMANDÉ



DES DENTS PLUS
BLANCHES EN
CINQ JOURS

Sommaire

JANVIER - FÉVRIER 2022

Actualités 6

INTERVIEW 19

« Nous avons créé une plateforme sociale de recrutement d'assistantes dentaires »

Arnaud Corbière et Andréa Berthenet

REPORTAGE 20

Airel-Quetin, un outil de production optimisé

Cabinet du mois 24

**SURPASSER LES ÉPREUVES
POUR RÉUSSIR**

Dr Isabel Quealto

COMMUNICATION 36

Comment traiter un patient dysmorphophobique ?

MANAGEMENT 42

Bien-être au travail : mieux vaut prévenir que guérir !



PLURIDISCIPLINARITÉ 46

Kiné oro-maxillo-faciale :
quelles indications ?

COMMUNICATION 52

Associer les patients à leurs
traitements : les 3 grands principes

DÉCORATION 56

7 bonnes raisons de pratiquer
le reskaiage

Chroniques :

RODOLPHE COCHET 15

YASSINE HARICHANE 34

DR EDMOND BINHAS 40

DR XAVIER RIAUD 66

LIVRES 62

BLOC-NOTES 63

AGENDA 64

SONDAGE

PLUS D'UN FRANÇAIS SUR DEUX AURAIT DÉJÀ EU RECOURS À DES SOINS ORTHODONTIQUES



iStockphoto - sorbetto

Selon un sondage Ifop-SODF publié sur le site du syndicat, en France, en 2021, plus d'un Français sur deux déclarait avoir déjà bénéficié de soins d'orthodontie pour lui ou ses enfants.

Un des effets inattendus de la crise sanitaire a notamment été le boom de l'orthodontie chez les adultes. En effet, les visioconférences auraient rendu les adultes plus sensibles à leur sourire et plus conscients de leurs imperfections dentaires tandis que le port du masque facilite les traitements type aligneurs. Les économies réalisées pendant les confinements et les réseaux sociaux qui pullulent d'influenceurs aux dents bien alignées, d'un blanc éclatant, ont également joué un rôle, pour le meilleur ou pour le pire. Mais, malgré un intérêt en augmentation pour l'esthétique bucco-dentaire, la

plupart des sondés manquent encore d'informations quant à la qualification des professionnels proposant ces soins.

Un besoin d'information

En effet, la moitié des personnes interrogées ignoraient que les soins d'orthodontie pouvaient être réalisés par des non-spécialistes. Autre information intéressante de l'enquête: plus de 80 % des Français aimeraient, s'ils devaient bénéficier de soins orthodontiques, que ces derniers soient délivrés par un spécialiste qualifié en ODF. Bonne nouvelle pour les orthodontistes également: plus de

six personnes sur dix estiment que ces soins devraient leur être réservés. Qui plus est, 94 % des personnes interrogées s'accordent à dire que les pouvoirs publics et la Sécurité sociale devraient jouer un rôle pour empêcher toute confusion sur les pratiques orthodontiques. « Les patients sont donc en droit d'exiger une information claire et sans ambiguïté sur la qualification ou non du praticien leur proposant ces soins. D'ailleurs, ce sondage confirme que pour près de huit personnes sur dix, cette information est indispensable », conclut le Syndicat des orthodontistes de France (SODF).

ANATOMIE

NOTRE MÂCHOIRE COMPTE UN NOUVEAU MUSCLE

Dans une nouvelle étude, des scientifiques ont identifié une troisième couche musculaire au niveau du masséter.

Les manuels d'anatomie moderne décrivent le muscle masséter composé de deux couches, une profonde et une superficielle. « Toutefois, quelques textes historiques mentionnent également l'existence possible d'une troisième couche, mais ils sont extrêmement incohérents quant à sa position », écrivent les auteurs de l'étude. Pour vérifier si ce muscle proéminent de la mâchoire pouvait en effet avoir une couche cachée et très profonde, ils ont disséqué douze têtes de cadavres humains conservés dans du formaldéhyde. Ils ont aussi réalisé des tomodensitométries de seize cadavres « frais » et examiné l'IRM d'un sujet vivant. Ils ont ainsi pu identifier une troisième couche « anatomiquement distincte » du muscle masséter.

Cette couche très profonde s'étend du processus zygomatique — une saillie osseuse intégrée aux « os de la joue » — au processus coronoïde, une saillie triangulaire sur la mâchoire inférieure. « Cette section profonde du muscle masséter se distingue clairement des deux autres couches en termes de parcours et de fonction. » Selon la disposition des fibres musculaires, la couche musculaire contribue probablement à stabiliser la mâchoire inférieure en « élevant et en rétractant » le processus coronoïde. « Bien qu'il soit généralement admis que la recherche anatomique des cent dernières années n'a rien laissé au hasard, notre découverte est un peu comme si les zoologistes découvraient une nouvelle espèce de vertébré », se félicite l'auteur principal.

ASSURANCE MALADIE

REMBOURSEMENTS DE SOINS DENTAIRES : SUCCÈS DU PANIER 100 % SANTÉ

D'après le Baromètre de l'Unocam (Union des complémentaires santé), dans le dentaire, le panier 100 % Santé représente 51 % du volume des actes au premier semestre 2021.



istockphoto - wemnei Zhou

Les paniers « maîtrisé » et « libre » constituent quant à eux respectivement 20 % et 29 % de ces volumes. Pendant cette période, les remboursements des Ocam (Organismes complémentaires d'assurance maladie) ont progressé de 60 % par rapport au premier semestre 2019 (de 1,241 à 1,988 Md€). La dépense totale a, elle, augmenté de 28 % (de 2,765 à 3,549 Md€). Sur l'ensemble des paniers, le reste à charge moyen par assuré a diminué de 75 € entre ces deux périodes. La dépense moyenne a augmenté de 107 € (passant de 862 à 969 € en moyenne par bénéficiaire) mais les prises en charge ont progressé (+26 € par l'Assurance maladie obligatoire et +156 € par les Ocam). Sur tout 2021, les organismes complémentaires ont financé 78 % du panier 100 % Santé. Dans ce dernier, le montant moyen par acte est de 290 €. Les Ocam prennent en charge 227 € et l'Assurance maladie 58 €. Le reste à charge n'est donc plus que de 5 € pour le patient. Tous secteurs confondus, les Ocam ont financé 56 % des dépenses totales au premier semestre 2021, soit 4,2 Md€. Trois points de plus par rapport au premier semestre 2019 où elles avaient financé 3,3 Md € (55 %).

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**



Pour plus d'informations, n'hésitez pas à nous contacter

www.orthofast.fr

01.43.46.70.00

Orthodontie

Deux syndicats épinglent les traitements complets à distance

Fin 2021, Les CDF et le SFSO ont alerté contre l'essor des « sociétés commerciales proposant des traitements orthodontiques à distance, sans diagnostic et sans suivi clinique régulier ».

Les CDF et le Syndicat français des spécialistes en orthodontie (SFSO) s'allient pour tirer la sonnette d'alarme. Dans un communiqué paru le 5 novembre dernier, les deux syndicats expriment leur inquiétude « face à l'essor des sociétés commerciales proposant des traitements orthodontiques à distance, sans diagnostic et sans

suivi clinique régulier ». D'après eux, ces entreprises commerciales « appâtent et bernent en proposant des services “abordables, rapides et sûrs” qui mettent en péril la santé des patients ». Par ailleurs, « tout traitement d'une malocclusion exige un suivi clinique régulier. Il est essentiel de contrôler le déroulement du traitement, mais aussi de pouvoir déceler d'éventuelles complications telles que les mobilisations indésirables des dents ou d'autres pathologies intra-orales, et de les détecter le plus tôt possible », rappelle

le communiqué. Ainsi, « les traitements complets à distance doivent donc être catégoriquement prohibés puisqu'ils constituent un danger pour la santé des patients. On ne peut en aucun cas justifier un auto-traitement couplé à un télétraitement dans le cadre de soins bucco-dentaires professionnels ». Par conséquent, « le traitement réalisé par le patient lui-même ainsi que le traitement à distance constituent une violation flagrante du code de déontologie médical et dentaire ».



DPC

ALERTE À LA FRAUDE

Alerte rouge. Ne communiquez surtout pas vos identifiants de connexion de compte de DPC, alerte l'Ordre des chirurgiens-dentistes dans un communiqué daté du 9 décembre dernier.

L'Ordre met en garde contre « certains organismes peu scrupuleux » qui, sous prétexte « d'aider » les praticiens « dans leurs démarches administratives, collectent leurs données personnelles » et

les inscrivent à des actions de DPC « avec ou sans leur aval ». Votre compte est « strictement personnel », rappelle l'ONCD. Le professionnel de santé « est seul responsable de sa mise à jour. Il est le seul

détenteur d'un droit d'accès en consultation et en écriture ». Si vous êtes un jour confronté à une situation de ce genre, signalez-le immédiatement à l'Agence nationale du développement professionnel continu

(ANDPC) ou à la Direction départementale de la protection des populations (DDPP) du siège de l'entreprise concernée. Une fois l'alerte lancée, vous pourrez en plus porter plainte à la gendarmerie ou à la police.



Réseaux sociaux

Limage de dents : la nouvelle tendance Tiktok qui alarme

Sur le réseau Tiktok, de plus en plus d'influenceurs se filment en train de se faire limer les dents, avant de se faire poser ce qu'ils croient être des facettes dentaires, en réalité des couronnes...

« Je vais me limer les dents parce qu'elles ne sont pas parfaites. » Dans une vidéo Tiktok, depuis retirée de son compte, l'influenceuse américaine Mia Dio (4,5 millions d'abonnés) explique s'être taillée toutes les dents pour un « sourire parfait » à la Hollywood. Cette tendance « dents de requins », devenue depuis peu un rite de passage pour de nombreux influenceurs qui se plaisent à filmer leur processus de transformation sur les réseaux sociaux,

inquiète de plus en plus. Sur son compte Tiktok suivi par plus de 400 000 personnes, le Dr Kevin, alerte sur cette mode. « Je vois de plus en plus de jeunes personnes sur les réseaux sociaux montrer qu'ils se sont fait tailler les dents, souvent en Turquie, pour se faire poser des "facettes", sauf qu'il s'agit en réalité de couronnes dentaires », interpelle-t-il. « Des couronnes ça se change tous les dix quinze ans, donc il faut avoir le budget. Je vous assure qu'aucun chirurgien-dentiste français n'acceptera

de tailler des dents saines. C'est pour ça que tout le monde va en Turquie. » Et le Dr Kevin de raconter avoir reçu récemment un jeune homme qui s'était fait tailler les dents et posé des couronnes en Turquie il y a cinq ans. Résultat ? Toutes les dents cariées, même jusqu'à la racine. « Il va devoir porter un dentier, à 30 ans », regrette le dentiste. Interpellé par la popularité de sa vidéo, *Le Parisien* l'a interrogé depuis sur ce dangereux phénomène de mode.

LE CHIFFRE

+ 60 %

C'EST LA CROISSANCE QU'ONT CONNUE LES CENTRES DENTAIRE ENTRE 2017 ET 2021, SELON L'ÉTUDE « DYNAMIQUE DE CRÉATION DES CENTRES DE SANTÉ », PUBLIÉE LE 9 DÉCEMBRE PAR LA FÉDÉRATION NATIONALE DES CENTRES DE SANTÉ. 363 CENTRES DENTAIRE ONT ÉTÉ CRÉÉS DURANT CETTE PÉRIODE, EMPLOYANT 4250 CHIRURGIENS-DENTISTES, MAJORITAIREMENT EN ÎLE-DE-FRANCE.

VIE DE LA PROFESSION

UNE PROPOSITION DE LOI POUR MIEUX ENCADRER LES CENTRES DENTAIRE

Le 25 janvier, trente députés LR ont déposé à l'Assemblée nationale une proposition de loi visant « à mieux encadrer l'ouverture et le fonctionnement des centres de santé ».

Cette dernière reprend le contenu de l'article 70 du projet de loi de financement de la Sécurité sociale (PLFSS) qui avait été adopté par l'Assemblée nationale le 29 novembre dernier, puis retoqué par le Conseil constitutionnel. « Ces centres de santé sont majoritairement des centres dentaires et d'ophtalmologie, et non des centres de santé toutes activités confondues. Ils sont créés dans les grands centres urbains et non dans les zones sous-dotées, ce qui n'améliore pas l'offre de soins sur notre territoire.

Ils ont des fonctionnements répréhensibles : praticiens dont la compétence n'est pas garantie, délivrance, de manière abusive souvent, de soins à forte valeur ajoutée exclusivement, pratiques contraires à la déontologie en matière de publicité », rappellent les députés. Pour rappel, l'article 71 de la LFSS a, lui, été validé. Il met notamment fin au conventionnement automatique des centres de santé et prévoit des amendes administratives en cas de « manquements à l'engagement de conformité ».



iStockphoto - bertonia

POLITIQUE DE SANTÉ

TOP DÉPART POUR MON ESPACE SANTÉ

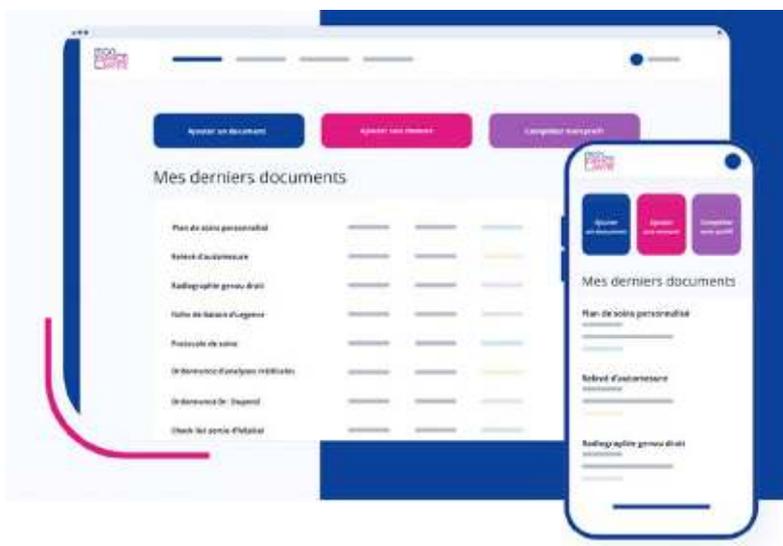
À partir du 3 février et tout au long du premier trimestre 2022, Mon Espace Santé (MES) est créé pour chaque Français. Les 65 millions d'assurés en sont avertis par un mail ou un courrier de l'Assurance maladie.

Les réfractaires ont six semaines pour signifier leur opposition à cette ouverture.

MES prend le relais du dossier médical partagé (DMP) qui n'a pas trouvé sa place, ni auprès des assurés, ni auprès des soignants et dont les créations ont cessé en juillet dernier.

Il contient d'entrée de jeu le contenu du DMP. Les antécédents, historique et informations personnelles dans l'onglet « Profil médical » doivent être complétés par le patient lui-même. « Cela prend environ deux heures », note Dominique Pon, responsable ministériel du numérique en santé. Mais nombre de patients auront sans doute besoin d'aide. Les responsables du numérique en santé tablent sur la solidarité de l'entourage, voire le soutien des réseaux d'aidants et de bénévoles. Mesures de constantes de santé, directives anticipées et personne de confiance, carnet de santé, carte Vitale, de mutuelle, de groupe sanguin, peuvent également être archivés dans MES. Puis, il sera enrichi progressivement par les documents envoyés par voie électronique par les différents professionnels de santé : compte rendu d'hospitalisation, prescriptions, résultats d'examen complémentaires... ainsi que par Si-Dep et Vaccin Covid.

MES comporte également une messagerie sécurisée nationale de santé (MS-Santé) labellisée qui permet aux professionnels de santé de dialoguer entre eux et d'échanger avec les patients. Elle se déploie progressivement au fil de l'équipement des professionnels de santé en logiciels conformes et interopérables. « Actuellement 60 % des médecins de ville



sont équipés. Nous visons 80 % pour fin 2022 », précise Dominique Pon.

Un tournant pour la coordination interpro

Un volet médical de synthèse est rempli par le médecin traitant pour la coordination des soins. Les notifications sont laissées au choix du patient. Les accès des différents professionnels de santé à ses données sont soumis à son consentement explicite, sauf pour le médecin traitant qui peut consulter l'ensemble du dossier. Un historique des consultations des données sera disponible. Un accès sous format « bris de glace » est prévu pour les services d'urgence en cas de nécessité.

« Le MES marque un tournant pour la coordination facilitée entre professionnels de santé et un gain de temps au bénéfice du patient », a déclaré Marguerite Cazeneuve, directrice déléguée de la Caisse nationale d'assurance maladie (Cnam) qui ajoute : « Au-delà d'un accompagnement massif de la population pour la prise en main de MES, nous procurerons une aide technique aux professionnels de santé concernant le référencement des logiciels. Une incitation financière est également prévue pour les médecins pour commencer, puis pour les pharmaciens. » L'intégration du volet numérique est en cours de discussion entre l'Assurance maladie et les syndicats de pharmaciens dans le cadre de la négociation de la nouvelle Convention.

Boutique en ligne de Dentaureum.

Plus rapide. Plus ergonomique. Plus simple.



Vos avantages en un seul coup d'œil

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

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

D
DENTAUREUM
FRANCE

SANTÉ PUBLIQUE

ROUEN : LES PATIENTS D'UN CENTRE DENTAIRE RAPPELÉS POUR UN RISQUE D'HÉPATITE OU DE VIH

Le 31 janvier, l'ARS Normandie a annoncé que tous les patients d'un centre dentaire de Rouen allaient être invités par courrier à consulter leur médecin traitant pour se faire dépister de l'hépatite B, C et même du VIH.

Lors d'une inspection visant à évaluer la qualité de la prise en charge et le respect des normes et des bonnes pratiques d'hygiène dans un centre rouennais, l'ARS a détecté pas moins de 80 anomalies d'hygiène. Parmi elles, des locaux sales mais surtout des instruments mal nettoyés ou pas assez stérilisés, notamment les fraises. Elle a alors immédiatement adressé une mise en demeure au centre, l'intimant à se remettre aux

normes. Plus de 1 000 patients ont également été prévenus à titre préventif. Bien que le risque soit « faible » voire « très faible », « l'ARS Normandie a souhaité que la patientèle concernée soit dûment informée (...) chaque patient concerné est informé individuellement par courrier à son domicile par le centre de santé dentaire, et invité à consulter son médecin traitant », a déclaré l'instance. Lors d'une nouvelle visite au centre, les équipes de l'ARS ont pu s'assurer que ce



Getty Images/Stockphoto - peetery

dernier avait effectué toutes les démarches nécessaires. « Une contre-visite d'inspection a permis à l'ARS de constater le retour à un fonctionnement sécurisé de la structure et la tenue des engagements pris par le gestionnaire. » Le centre dentaire reste donc ouvert et a mis à disposition des patients une plateforme téléphonique pour répondre à leurs questions et orienter ceux sans médecin traitant.

JUSTICE

TABAC CHAUFFÉ : PHILIP MORRIS CONDAMNÉ POUR « PUBLICITÉ ILLÉGALE »

En décembre, la justice a condamné la filiale française de Philip Morris à payer 75 000 euros d'amende pour « publicité illégale » pour son dispositif de tabac à chauffer.

Philip Morris France et Philip Morris Products (filiale suisse) devront également verser 50 000 euros de dommages et intérêts et 5 000 euros de frais de justice à deux associations de lutte contre le tabac. Le cigarettier était accusé par le Comité national contre le tabagisme (CNCT) et Demain sera non-fumeur

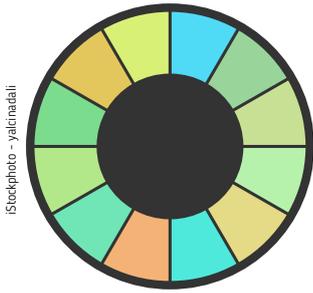
(DNF) d'avoir mis en avant la moindre nocivité de son dispositif de tabac chauffé IQOS. Dans ses publicités, la marque vantait un produit « moins nocif » que les cigarettes classiques sans qu'aucune étude indépendante ne le prouve. Les appareils IQOS fonctionnent avec des recharges de tabac mélangé à de la glycérine.

Ils fonctionnent grâce à une technologie de chauffe à haute température sans combustion. Ces dispositifs sont commercialisés depuis 2017. Philip Morris assure que son produit est moins nocif que des cigarettes classiques car il n'entraîne pas la formation de goudron. « L'IQOS n'est pas un produit de tabac », a

argumenté la représentante du cigarettier, devant la 31^e chambre. D'après elle, il y a une différence entre l'appareil électronique et ses recharges. La publicité évoquait l'appareil et non pas les sticks de tabac. Par conséquent, elle n'était pas soumise à la réglementation relative aux produits du tabac, arguait-elle.



Getty Images - bleax - bleax



ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

UNECD : DOUZE PROPOSITIONS POUR LES ÉTUDIANTS

L'Union nationale des étudiants en chirurgie dentaire (UNECD) a formulé douze propositions pour améliorer le bien-être des étudiants en odontologie.

D'après une enquête de l'Union nationale des étudiants en chirurgie dentaire (UNECD), en 2021, 38,3 % des étudiants en odontologie choisissaient le mot « stress » pour décrire leur état d'esprit vis-à-vis de leurs études. Pour améliorer le bien-être des quelque 7 500 étudiants en odontologie, l'organisation fait donc douze propositions. Elle propose d'augmenter le

nombre d'enseignants, de créer des cellules d'écoute pour les étudiants, de nommer des médiateurs impartiaux « en capacité de signaler des comportements déplacés » ou encore des groupes rassemblant étudiants et hospitalo-universitaires dans chaque UFR pour repenser l'évaluation des stages cliniques. Pour l'organisation des études, l'UNECD demande notamment

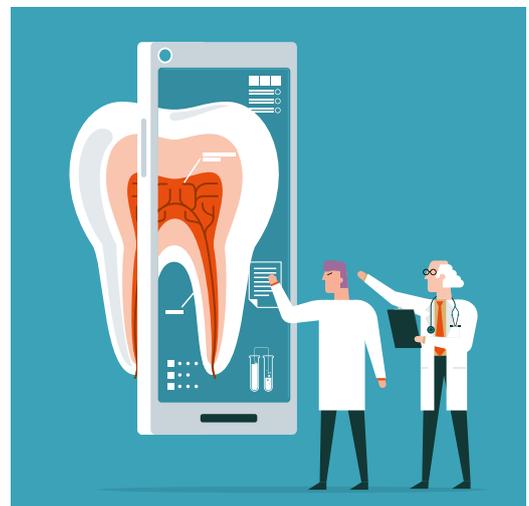
que soit reconsidérée l'importance donnée au contrôle continu en « le rendant véritablement complémentaire de l'examen terminal ». Cela réduirait le risque d'une surcharge de travail. Les étudiants souhaiteraient par ailleurs que les épreuves portent sur « la compréhension globale » d'une unité d'enseignement, plutôt que de récompenser « le bachotage ».

RECHERCHE

DENTS CRAYEUSES : ON EN SAIT PLUS SUR L'HYPOMINÉRALISATION DE L'ÉMAIL

Un enfant sur cinq souffre d'un émail dentaire crayeux, visible sous la forme de taches d'émail décoloré. Jusqu'ici, on avait encore jamais réussi à comprendre d'où venait ce phénomène.

Des chercheurs de l'université de Melbourne (Australie) et de l'université de Talca (Chili) ont mis à jour le mécanisme à l'origine de l'hypominéralisation des molaires, qui touche le plus souvent les dents crayeuses. « Les molaires sont particulièrement susceptibles d'être endommagées, expliquent les auteurs de l'étude parue fin décembre dans la revue *Frontiers of Physiology*. Elles sont cachées à l'arrière de notre bouche, avec des rainures qui accrochent la nourriture, et elles sont plus difficiles à nettoyer. » Il semblerait que les maladies infantiles déclenchent une fuite d'albumine, une protéine présente dans le sang et le fluide tissulaire qui entoure les dents en développement, entraînant



un « blocage de la minéralisation », notent les chercheurs. D'après eux, cette découverte « nous permet de corriger quarante ans de dogme médico-dentaire qui accusait les cellules défectueuses de formation de l'émail. » Ici, « nous avons montré au contraire que l'albumine s'infiltrait occasionnellement aux points faibles, se liant aux cristaux de minéraux de l'émail et bloquant leur croissance. Il ne s'agit pas d'un problème systémique, mais d'un problème très localisé. »

RECHERCHE

TROUBLES MENTAUX : ANALYSER LES DENTS DE LAIT DES ENFANTS POUR IDENTIFIER LES RISQUES ?

D'après une nouvelle étude britannique, l'épaisseur des marques de croissance sur les dents de lait pourrait aider à identifier les enfants qui pourraient plus tard souffrir de dépression ou d'autres troubles mentaux.

« Les dents constituent une trace permanente de différents types d'expériences de vie, explique Erin Dunn de l'université de Bristol (Royaume-Uni), l'auteur principal de cette étude parue dans la revue *Jama Network Open*. L'exposition à des sources de stress physique, comme une mauvaise alimentation ou une maladie, peut affecter la formation de l'émail dentaire et donner lieu à des lignes de croissance prononcées dans les dents, appelées lignes de stress. » Les chercheurs ont donc demandé à des parents de leur donner les canines de lait tombées naturellement de la bouche de leurs enfants, âgés de 5 à 7 ans, et les ont ensuite analysées. « Tout comme l'épaisseur des anneaux de croissance d'un arbre peut varier en fonction du climat qui entoure l'arbre au moment de sa formation, les lignes de croissance des dents peuvent également varier en fonction de l'environnement et des expériences qu'un enfant vit in utero et peu après, c'est-à-dire au moment où les dents se forment. On pense que des lignes plus épaisses indiquent des conditions de vie plus stressantes », déclare Erin Dunn.

LE STRESS DE LA MÈRE ENCEINTE POURRAIT JOUER

Les chercheurs sont partis de l'hypothèse suivante : la largeur d'une variété en particulier, la ligne néonatale (NNL), pourrait servir d'indicateur pour savoir si la mère d'un nourrisson a connu des

niveaux élevés de stress psychologique durant la grossesse, où les dents sont déjà en train de se former, et au cours de la période suivant la naissance. Ils ont donc décidé de mesurer la largeur de la ligne NNL grâce à des microscopes. Les mères ont quant à elles répondu à des questions pendant et après la grossesse. Celles-ci portaient sur des facteurs connus pour affecter le développement futur de l'enfant. Même après élimination de facteurs connus pour influencer la largeur des NNL, comme une supplémentation en fer, il est apparu que les enfants dont les mères avaient des antécédents de dépression grave ou d'autres problèmes psychiatriques au cours de leur vie ainsi que celles qui avaient souffert de dépression ou d'anxiété à 32 semaines de grossesse avaient plus tendance à avoir des enfants présentant des NNL plus épaisses. A contrario, les enfants de mères ayant bénéficié d'un soutien social important peu après avoir accouché avaient plutôt des NNL plus minces. Si personne ne sait exactement ce qui entraîne la formation des lignes néonatales, il est possible qu'une mère souffrant d'anxiété ou de dépression produise

davantage de cortisol (la fameuse hormone du stress), interférant avec les cellules qui créent l'émail. Mais l'inflammation systémique pourrait également être un facteur de risque.

Une étude plus large devra confirmer ces résultats. À terme, Dunn espère que les NNL et d'autres marques de croissance dentaire pourront être utilisées pour identifier les enfants susceptibles de souffrir plus tard de troubles mentaux.





ASSISTANTES DENTAIRES

UNE ÉTUDE COMPARATIVE PROMeut DES DÉLÉGATIONS D'ACTES

« La délégation et la substitution d'actes dentaires constituent une réponse aux nouveaux enjeux d'activité », résume une étude de l'Observatoire des métiers des professions libérales (OMPL).

Après avoir analysé le métier d'assistante dentaire en Belgique, au Royaume-Uni, au Danemark, en Allemagne, en Italie et en Roumanie, elle recommande aux Français d'introduire une délégation de certains actes comme la radiographie et de structurer les parcours professionnels. « Alors que l'environnement d'activité des cabinets dentaires est en mutation, les partenaires sociaux de la branche des cabinets dentaires ont sollicité l'OMPL afin de conduire une étude comparative au niveau européen sur l'organisation des cabinets libéraux et notamment la composition des équipes, leurs périmètres d'intervention et les parcours de formation », explique le rapport. Ce travail doit aider la Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle (CPNEF-FP) à alimenter « leur réflexion dans la construction de leur stratégie emploi-formation » et leur permettre de proposer aux pouvoirs publics des pistes d'évolution du métier face aux enjeux actuels.



La minute du manager

PAR RODOLPHE COCHET

Améliorer la qualité de vie au travail (QVT) des assistants dentaires

À quoi bon fixer des objectifs de développement managérial ou organisationnel si vos assistants dentaires ne s'épanouissent pas dans les tâches de travail qui leur sont confiées ou dans le cadre de la communication interne que vous avez instaurée ?

Le bien-être ne passe pas nécessairement par le contenu des fonctions et n'est pas toujours en rapport direct avec la charte de poste. Les facteurs d'épanouissement personnel doivent parfois être recherchés parmi des instants de convivialité ou de vie commune au sein du cabinet, à commencer par le briefing en début de matinée. Pour qu'il soit réussi, il doit être court : huit à dix minutes maximum et on ne doit parler que des priorités du jour, pas des difficultés de la veille et encore moins de problèmes récurrents qui nécessitent un traitement plus long en réunion.

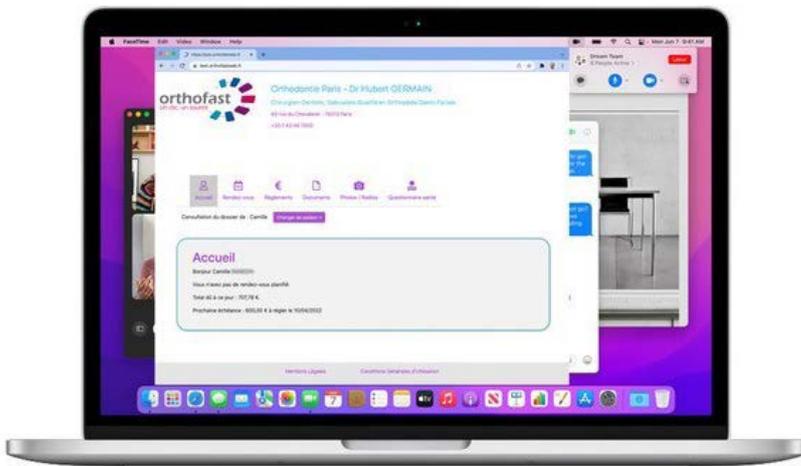
Quant aux réunions d'équipe, elles doivent être systématisées avec une fréquence trimestrielle de deux heures pleines durant le temps de travail. Rien n'est pire que les réunions hebdomadaires d'une heure souvent improductives d'autant plus lorsque les ordres du jour n'ont pas été établis. N'oublions pas les entretiens annuels d'évaluation (EAE), principaux leviers de motivation et de fidélisation du personnel, qui doivent être couronnés par un repas en équipe festif. Pour les repas en équipe, n'attendez pas nécessairement les EAE !

Aussi, ne négligez pas le capital humain et les questions relatives aux précieuses compétences de vos assistants. Il n'y a pas que les compétences techniques (hard skills) qui comptent : pensez aux soft skills, à savoir les compétences relationnelles et comportementales. Celles-ci sont mouvantes et peuvent être accrues dans le cadre d'un accompagnement managérial, par exemple. Et si le secret de la réussite au travail de vos assistants résidait en grande partie dans le développement de leurs aptitudes humaines : avoir plus d'assurance, mieux gérer ses émotions, reprendre confiance en soi, développer son leadership. Si c'était par ce biais qu'on pouvait ensuite les aider à révéler tout leur potentiel et favoriser une véritable montée en compétences techniques ? C'est en tout cas un point qui rallie actuellement la plupart des professionnels du management contemporain.

ORTHOFAST

UN PORTAIL EN LIGNE POUR RENFORCER LE LIEN AVEC VOS PATIENTS

Grâce à cet outil personnel de suivi, les patients peuvent accéder de manière sécurisée à des informations relatives à leur parcours de traitement.



Sécurisé par certificat SSL, le portail Orthofast est accessible 24h/24 et 7jours/7 depuis un ordinateur, une tablette ou un smartphone. Le patient peut consulter à tout moment ses prochains rendez-vous, ses règlements effectués ou en attente, télécharger ses courriers, documents signés, ses photos ou ses radios. Il peut également signer ses courriers, sa proposition et son échéancier de devis, ainsi que son devis conventionnel. Le portail patient offre enfin la possibilité de saisir et signer en ligne les questionnaires avant les rendez-vous (questionnaire santé, Covid...).

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

E-ALIGNER

UNE SOLUTION EN LIGNE POUR PLANIFIER LE TRAITEMENT

Ce logiciel de traitement par gouttières d'alignement transparentes, doté d'une technologie 3D novatrice dans le domaine du dentaire, propose au praticien une solution complète, clé en main.

Conçue et développée par des orthodontistes français, l'application en ligne E-aligner lui permet en effet de proposer à son patient une évaluation et une visualisation complète de son traitement, ainsi que celle de son nouveau sourire.

Gratuit d'inscription et d'utilisation, au cabinet dentaire ou à la maison,



E-aligner s'adapte à l'emploi du temps du praticien via un accès sans installation ni certification sur ordinateur. Un service de conseillers est constamment à ses côtés, pour

la découverte et l'utilisation de la solution.

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

**RMO****ORTHOCAPS : TECHNOLOGIE INTELLIGENTE D'ALIGNERS POUR DES RÉSULTATS PRÉCIS ET VISIBLES**

RMO présente le système TwinAligner d'Orthocaps, la nouvelle référence en orthodontie.

La conception des aligneurs Orthocaps fait appel à des matériaux biocompatibles haute performance, explique le fabricant. Il promet donc « un système invisible, hautement efficace et bien toléré par les patients ». Les différentes options de traitements répondraient aux besoins et spécificités des patients quel que soit leur âge, permettant ainsi de corriger près de 90 % des malocclusions. Aujourd'hui, la technologie Orthocaps va plus loin et propose deux innovations grâce à un matériau bi-composant et le système TwinAligner pour des résultats visibles et précis. À la fin de chaque phase du traitement, une évaluation 3D détaillée permet de suivre la progression de celui-ci et de s'assurer de son bon déroulement.

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

Pacific, le fauteuil monocoque

Une expérience sur-mesure.
Un design fonctionnel.
Un confort ultime.



FABRIQUÉ EN FRANCE

Dispositif médical : Classe IIa – Organisme notifié : SZUTEST
(2195) – Fabricant : Airel, France.

www.airel-quetin.com – choisirfrancais@airel.com – 01 48 82 22 22

BIOFLORAL

UNE NOUVELLE GAMME DE DENTIFRICES BLANCHEUR 100% D'ORIGINE NATURELLE

Les nouveaux dentifrices blancheur de Biofloral sont composés de plantes sélectionnées pour leurs propriétés ciblées et complémentaires afin de redonner l'éclat naturel des dents.

L'huile essentielle de citron permet de lutter contre le tartre, d'éliminer les taches et de blanchir les dents, promet le fabricant. L'aloé vera a quant à elle des vertus réparatrices, elle enveloppe les dents et les gencives d'un film protecteur.

Enfin, l'hydrolat d'arbre à thé aux propriétés anti-infectieuses, élimine les impuretés et purifie la cavité buccale. Conçus avec des

ingrédients 100 % d'origine naturelle (bicarbonate de soude, argile blanche, glycérine végétale et carbonate de calcium), ces nouveaux produits offrent une mousse légère et onctueuse à chaque lavage de dents, garantit Biofloral.

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



HAGER & WERKEN

HAPPY MORNING BAMBOO, UNE BROSSE À DENTS AVEC PROTECTION RAPPROCHÉE

Cette brosse à dents jetable, écoresponsable, a été conçue en bambou, pour une sensation de fraîcheur rapide et naturelle.



Le bambou est en effet l'une des matières premières naturelles dont la croissance est la plus rapide et qui absorbe le plus de CO₂.

Il présente également l'avantage d'un effet antibactérien naturel, qui empêche la propagation des germes. Le manche de la brosse à dents est composé à 100 % de bambou écologique biodégradable. La tête de brosse courte (2,5 cm) permet un accès facile aux dents postérieures et offre un grand confort d'utilisation. Les poils du Happy Morning Bamboo sont recouverts d'un dentifrice contenant du xylitol, inhibant la formation de la plaque dentaire et prévenant les caries. Les brosses à dents sont emballées dans un film 100 % biodégradable.

|| Pour plus d'informations:
www.hagerwerken.de



ARNAUD CORBIÈRE,
INGÉNIEUR,
ET ANDRÉA BERTHENET,
ASSISTANTE DENTAIRE

« NOUS AVONS CRÉÉ UNE PLATEFORME SOCIALE DE RECRUTEMENT D'ASSISTANTES DENTAIRES »

Quels sont vos parcours professionnels ?

Arnaud Corbière : Je suis ingénieur de formation, diplômé de l'École des mines d'Albi. J'ai travaillé quinze ans dans l'industrie et le développement commercial à l'international. Des domaines à première vue très éloignés du dentaire mais réunis par le sens de l'organisation et de la gestion, avec une véritable passion pour le digital.

Andréa Berthenet : J'ai été assistante dentaire pendant plus de six ans, d'abord dans un cabinet d'orthodontie puis en omnipratique.

Assdent, c'est quoi ?

A.C. : Un site sur lequel vous trouverez des petites annonces et une CVthèque pour recruter votre assistante. Mais ce n'est pas tout, nous avons voulu créer une plateforme communautaire autour du métier d'assistante dentaire. Un service à mi-chemin d'un jobboard et d'un réseau social. Nous avons des systèmes d'abonnement, l'idée est de fidéliser les cabinets pour qu'ils puissent trouver, au-delà de leurs besoins ponctuels de recrutement, des ressources qui leur permettent de ne pas avoir à chercher ailleurs.

A.B. : C'est un réel club professionnel. Nous proposons des contenus premium sous forme de fiches et de modules techniques e-métiers. Une boîte à outils digitale pour le cabinet dentaire ! L'idée est de faciliter l'accès à l'information pour accompagner la carrière des assistantes et leur permettre d'avoir des passerelles entre les spécialités.

Quand la plateforme a-t-elle été lancée ?

A.B. : Il y a à peine un an, le 14 janvier 2021. Nous comptons déjà 600 membres inscrits en tant qu'assistant dentaire qualifié. Et tous réseaux sociaux cumulés, nous avons 5 000 abonnés !

Comment vous êtes-vous fait connaître ?

A.C. : Principalement grâce à notre visibilité sur les réseaux. Pour une start-up, c'est le moyen le plus économique. Mais cela demande tout un savoir-faire pour en maîtriser les codes, et chaque réseau a les siens. Nous avons su optimiser nos compétences mutuelles pour faire quelque chose à notre image. Nous avons aussi participé au Congrès de l'ADF et aux Journées de l'orthodontie.

ASSDENT VIENT DE FÊTER SON PREMIER ANNIVERSAIRE. ARNAUD CORBIÈRE ET ANDRÉA BERTHENET, SES FONDATEURS, NOUS EN DISENT PLUS SUR CETTE « PLATEFORME SOCIALE DE RECRUTEMENT D'ASSISTANTES DENTAIRES ».

Et quant à la prochaine JNAD (Journée nationale des assistantes dentaires), nous serons bien évidemment de la partie le 7 avril à Paris !

Quels besoins Assdent vient-il combler ?

A.C. : Mon expérience acquise en tant qu'ingénieur dans l'industrie m'a appris que chacun devait se recentrer sur son métier. La vocation de la plateforme est d'aider les petites structures que sont les cabinets dentaires à se doter des mêmes outils que les grandes en matière de ressources humaines. Les praticiens ne veulent pas perdre de temps sur des tâches administratives ou sur de la recherche d'information.

A.B. : Et oui ! Le métier de chirurgien-dentiste est de soigner les patients, et non de passer son dimanche sur les réseaux à essayer de trouver des candidats intéressants !

Quels sont vos objectifs ?

A.C. : Nous allons recruter. Assdent a aujourd'hui atteint sa maturité technique en termes de fonctionnalités et d'ergonomie. Nous sommes en train de construire trois autres plateformes destinées à d'autres métiers, en l'occurrence les assistants médicaux, les secrétaires médicales et les préparateurs en pharmacie. Le nouveau nom de l'entreprise sera Med & Jobs.

A.B. : C'est un vrai besoin dans les cabinets dentaires aussi car souvent c'est l'assistante qui joue le rôle de secrétaire médicale, mais ce n'est pas du tout le même métier ! Il faut bien différencier les parcours et les compétences. C'est ce qui nous différencie des autres sites : à chaque métier sa plateforme.

Propos recueillis par François Gleize

AIREL-QUETIN

UN OUTIL DE PRODUCTION OPTIMISÉ

DURANT L'ÉTÉ 2020, AIREL-QUETIN, FABRICANT FRANÇAIS DE FAUTEUILS ET D'UNITS DENTAIRE, A AGRANDI SON USINE POUR OFFRIR PLUS DE CONFORT À SES SALARIÉS ET RATIONALISER SON OUTIL DE PRODUCTION. LE BUT ? CONTINUER SON EXPANSION, NOTAMMENT À L'INTERNATIONAL, ET ANTICIPER SEREINEMENT UNE HAUSSE DE L'ACTIVITÉ TOUT EN RESTANT FIDÈLE AUX VALEURS QUI ONT FAIT LA FORCE DE CE FLEURON DE L'INDUSTRIE DENTAIRE FRANÇAISE. VISITE...

Par François Gleize (texte et photos)

C'est au sud-est de Paris, à Champigny-sur-Marne, que le site de production d'Airel-Quetin accueille le visiteur. Dès l'entrée dans les locaux, un showroom permet de découvrir le savoir-faire de l'entreprise. Un arrière-fond de sons percussifs trahit une intense activité... « Depuis le premier semestre 2021, les indicateurs du marché sont au vert », explique Lucie Rouleau, directrice générale du Groupe. Les travaux d'agrandissement et de modernisation de l'usine francilienne se sont



1 et 2. L'usine Airel-Quetin s'étend désormais sur 2500 m². Le toit végétalisé signale l'engagement écoresponsable de l'entreprise.

achevés durant l'été 2020. Ils comprennent la rénovation complète de l'atelier et un espace dédié à la fabrication d'équipements dentaires sur-mesure. « *Totalement repensé, le circuit de production est désormais optimal. Chaque zone offre des conditions de travail bien plus confortables* », se félicite Lucie Rouleau. C'est notamment le cas de l'aire de contrôle technique final, isolée phoniquement du reste de l'atelier pour assurer une concentration maximale aux experts. Exigence « *si cruciale pour des fauteuils qui sont avant tout des* →



À Champigny-sur-Marne, la visite de l'usine commence par le showroom.



5 QUESTIONS À LUCIE ROULEAU, DG DE AIREL-QUETIN

« Nous avons gagné en fluidité de production et en rentabilité »

AIREL-QUETIN EST UNE ENTREPRISE FAMILIALE. POUVEZ-VOUS RACONTER SON HISTOIRE ?

Mon grand-père a créé une entreprise de prothèses dentaires dans les années 1950. La structure s'est diversifiée et a évolué vers du matériel dentaire. Mon père et mon oncle ont repris le flambeau en 1982. C'est à ce moment que l'aventure a réellement commencé. En 1999, Airel a racheté le fabricant Quetin qui avait été fondé en 1921. Depuis, nous n'avons cessé de croître.

QUEL BILAN TIREZ-VOUS UN AN ET DEMI APRÈS L'AGRANDISSEMENT DE L'USINE ?

Nous nous sommes rendu compte d'une augmentation de la productivité. Avec toujours le même nombre de salariés ! Nous avons gagné en fluidité de production et en rentabilité. D'environ cinq cents fauteuils par an actuellement, nous

serons désormais en capacité de produire mille unités sans revoir notre organisation.

QUELS SONT LES ATOUTS DU « FABRIQUÉ EN FRANCE » ?

Airel-Quetin est aujourd'hui la dernière marque industrielle à proposer des fauteuils dentaires 100 % fabriqués en France. Depuis deux à trois ans, nous nous rendons compte d'un véritable engouement. Notre ancienneté nous permet d'avoir une légitimité et un discours cohérent sur le marché français. En tant que constructeur, être géographiquement proche de nos clients praticiens est un avantage déterminant, ils nous font avancer. Le lien avec la réalité du terrain est fondamental.

QUELLES SONT LES DERNIÈRES « CONQUÊTES » D'AIREL-QUETIN À L'EXPORT ?

15 % de nos ventes sont réalisées à l'étranger. Nous commençons à très bien nous implanter en Australie car notre revendeur local croit beaucoup en nous. Que ce soit sur le design ou nos possibilités en termes d'ergonomie, les retours sont excellents, un succès fou ! La carte française est désormais perçue comme un élément qualitatif, ce qui n'a pas toujours été le cas... Nous nous développons aussi en Inde sur le milieu de gamme.

SUR QUELLES ÉVOLUTIONS TRAVAILLEZ-VOUS ?

Notre gamme d'hygiène « IGN » est très importante pour nous. Après avoir été précurseur dans la décontamination de l'eau des unités et dans les systèmes internes de désinfection des fauteuils, nous travaillons en ce moment sur un nouveau type de décontamination interne.



Atelier de personnalisation des équipements: l'antre du sur-mesure!

En chiffres



- Surface du site de Champigny-sur-Marne: **2500 m²**
- Nombre de salariés: **140 dont 70 sur l'usine**
- Fauteuils **100 %** « Made in France »
- Pièces d'origine française: **entre 80 et 90 %**
- Production: **environ 500 fauteuils par an actuellement**
- Présence dans **86 pays**

dispositifs médicaux de classe IIa », souligne la DG d'Airel-Quetin. L'extension des locaux a permis de rendre plus spacieux le bureau d'études, le service après-vente ainsi que les espaces de vie pour les soixante-dix salariés du site. « Nous voulions créer de nouveaux lieux de convivialité pour nos employés ». À Champigny, le réfectoire a été remis à neuf – sans oublier de dédier une salle au baby-foot !

L'usine de Champigny-sur-Marne produit les trois modèles de fauteuils de la marque, le PE9, le Pacific et le K2. Chaque unit a sa zone de fabrication et un autre atelier est consacré aux petits sous-ensembles, aux tablettes avec les instruments, crachoirs, supports à aspiration... Après assemblage final, direction le contrôle de conformité réglementaire où les dispositifs sont soumis aux mêmes contraintes que celles qui se retrouvent en cabinet.

Le leitmotiv d'Airel-Quetin: l'adaptabilité. Tout est personnalisable en fonction de l'agencement du cabinet et des besoins du praticien, de la coque aux articulations. « N'importe quel orthodontiste doit pouvoir travailler dans n'importe quelle position sans avoir jamais besoin de forcer », soutient Lucie Rouleau. À ce titre, le PE9 est un système ambidextre qui permet une mobilité à 360 °, le Pacific est pourvu d'une assise qui autorise une position quasi-allongée et le siège Nirva permet de s'asseoir à genoux afin d'accéder à tous les instruments par les pieds sans avoir besoin de chercher les pédales — comme sur une moto.

L'entreprise s'est évertuée à ancrer son engagement écoresponsable dans la pierre en créant un toit végétalisé. Le parking a également été réorganisé autour de bornes électriques pour les véhicules des techniciens SAV opérant en Île-de-France.



Adhérent de l'organisme Ecosysteme pour la collecte, la dépollution et le recyclage des équipements médicaux professionnels, le groupe Airel-Quetin a une activité de reconditionnement de fauteuils, les modèles d'occasion étant principalement destinés à l'export. Lorsque la remise en état n'est pas possible, les équipements sont intégralement recyclés. ●

En savoir plus

Airel-Quetin
 917 Rue Marcel Paul, parc d'activité des Grands Godets
 F94500 Champigny-sur-Marne
 Tél. : 01 48 82 22 22
 choisirfrancais@airel.com
 www.airel-quetin.com



Work in progress dans l'atelier de peinture. Ensuite, direction l'étuvage (séchage)!



Chaque zone a son stock à portée de main mais un magasin général favorise la gestion et la hiérarchisation des pièces détachées.

SURPASSER LES ÉPREUVES POUR RÉUSSIR

Avec énergie, Isabel se donne pour objectif de faire croître son entreprise dans les mois à venir.

PROBLÉMATIQUE

Peut-on s'épanouir dans un « plan b » de carrière ? Comment rebondir lorsque la vie nous défie par des épreuves ? Faut-il encore se satisfaire du statut de libéral en dépit des charges, de la concurrence ou de l'exigence des patients ? Comment arbitrer entre les gouttières invisibles et le lingual lorsque l'on maîtrise les deux techniques ? Pourquoi en 2022, être une femme à la tête d'un cabinet d'orthodontie peut encore être un défi permanent ? Le parcours du Dr Isabel Queralto éclaire ces interrogations.

LE DR ISABEL QUERALTO EXERCE À TOURNEFEUILLE PRÈS DE TOULOUSE. ELLE DÉFEND SON STATUT DE CHEF D'ENTREPRISE QUI L'ÉPANOUIT AU QUOTIDIEN.

Par Rémy Pascal - Photos Christian Rivière

Une fois le diplôme en poche, quelle est la suite de l'histoire ? Nous aimons l'illustrer dans nos colonnes : avec une même formation, les praticiens mènent des carrières d'une diversité déconcertante. Le CECSMO (ou l'internat désormais) est un permis de conduire, le choix de la destination appartient au chauffeur. Le Dr Isabel Queralto est installée à Toulouse depuis 2015. Elle conduit sa carrière avec brio le regard tourné vers l'avenir. Dans son rétro, une épreuve a redistribué les cartes de son avenir professionnel. Elle s'en éloigne mais garde en mémoire que parfois, la route peut être sinueuse pour arriver à son but.





Sur 117m², le cabinet compte deux salles de soins et un large comptoir pour l'accueil des patients.

LE PARCOURS

Cinq places l'ont éloignée de son rêve d'enfance. Celui de devenir médecin. Mais le redouté concours d'entrée en a décidé autrement. « J'ai hésité à redoubler mais rien ne m'assurait que la deuxième tentative serait la bonne... » Au fond d'elle, Isabel sait aussi que pour être un bon médecin, il faut souvent accepter de voir sa vie privée impactée par sa vocation. C'était le cas de son père, chirurgien gastro-entérologue et envoûté par son métier. « Il a toujours énormément travaillé. Il avait une passion exclusive pour son activité et consacrait énormément de son temps à ses patients. » Isabel a toujours souhaité conserver du temps pour ses loisirs en dehors du cabinet et l'équilibre de sa vie sociale. C'est donc à la faculté Paul Sabatier qu'elle commence son parcours en odontologie. Elle valide sa thèse en 2005 sur l'aide des logiciels en orthodontie. Un sujet précurseur ! Car depuis sa quatrième année et sa rencontre avec l'orthodontie, le Dr Queralto veut poursuivre ses études pour devenir spécialiste.

Les premiers pas

« C'est une discipline passionnante qui allie des projections intellectuelles liées à la fonction, la santé bucco-dentaire et des impératifs esthétiques. Le métier est donc pluriel dans ses approches. » Malheureusement elle échoue au concours d'entrée du CECSMO. « Je rends copie blanche, victime d'un surmenage avant l'épreuve. » Si le Dr Queralto pense un temps se réorienter en pédodontie (elle valide un DU et exerce deux ans dans un centre mutualiste), elle retente une deuxième fois le concours en 2009. Cette fois les portes lui sont ouvertes. Diplômée en décembre 2014, elle crée son cabinet un mois plus tard à Tournefeuille, près de Toulouse. « Avant ce grand saut, j'ai été la collaboratrice du Dr Patricia Obach-Dejean, l'ancienne présidente du Collège européen d'orthodontie. Elle m'a beaucoup appris, c'est une professionnelle investie et rigoureuse. » Les deux praticiennes ont un autre point commun : le désir de faire reconnaître l'expertise des spécialistes.

SAVOIR CHANGER SES PLANS

Il lui a fallu composer avec le caractère aléatoire de la vie et élaborer un nouveau plan de carrière quand le destin lui a joué un vilain tour. C'était en août 2013, Isabel terminait son CECSMO et se projetait dans un cabinet de groupe à Toulouse. « Pour travailler en équipe, confronter mes idées avec des confrères et mutualiser nos investissements. Je savais aussi qu'une création impose une très forte implication les premières années puis une gestion du quotidien qui peut être épuisante. » Mais un soir d'été, cette projection va se fracasser comme la voiture qui la transporte. Passagère, Isabel est victime d'un grave accident de la route. Son pronostic vital est un temps engagé et lorsque son état se stabilise, le médecin liste les nombreuses fractures et hémorragies de sa patiente. Commence alors un long cheminement vers la guérison. « Avec l'objectif de retrouver une pleine capacité à travailler notamment parce que l'on m'avait prédit une diminution durable de mon potentiel... »



Pour satisfaire ses patients et répondre à toutes les demandes, le Dr Queralto maîtrise l'éventail complet des techniques modernes.



Isabel est épaulée par des assistantes formées et investies dans leurs missions.

Le Dr Queralto tire un trait sur son intégration dans un cabinet de groupe. Ne pouvant prédire l'évolution de son état de santé, elle décide de devenir autonome dans ses choix de carrière afin d'avancer à son propre rythme. « *J'ai donc voulu créer mon propre cabinet et cette perspective a été un véritable générateur d'énergie.* » C'est donc durant sa convalescence « *avec huit heures de kiné par jour, sous morphine* » et des orthèses de repositionnement, qu'Isabel conçoit les plans de sa future structure. « *Je visualisais jour après jour cette renaissance professionnelle. Dans un parcours comme le mien, le mental est extrêmement important. Même si je recommençais à travailler seulement un jour par semaine en écoutant mon corps, la dynamique de reprise serait lancée.* »

UNE ACTIVITÉ CROISSANTE

C'est donc dans un local de 117 m² intégré à un centre médical que le Dr Queralto remonte en selle. Si son cabinet compte deux salles de soins, les premiers temps l'activité tourne au ralenti. « *Quelques consultations, trois patients par jour. Alors je faisais tout sans assistante. J'entretenais le cabinet, je coulais les moulages, la*

C'est durant sa convalescence qu'Isabel conçoit les plans de sa future structure.

stérilisation, etc. Mais quelle satisfaction de travailler à nouveau après tant d'épreuves. » En quelques mois, le carnet de rendez-vous se noircit et Isabel multiplie ses heures. Elle recrute aussi. Aujourd'hui, son équipe se compose de trois assistantes et d'une secrétaire. Le Dr Myriam Kessaci a rejoint le cabinet en tant que collaboratrice. « *C'est donc une équipe exclusivement féminine, parfois je me demande si la mixité n'est pas un atout pour manager un groupe. Il est parfois difficile de jongler avec la casquette de "copine" et de "patronne". J'ai eu des difficultés à trouver une stabilité en termes de ressources humaines. Aujourd'hui je suis satisfaite des filles, elles sont bosseuses et veulent progresser.* » Le cabinet tourne à plein régime et reçoit en moyenne 250 patients par semaine (65 le mercredi). Isabel travaille trois jours et demi au fauteuil et un à deux pour préparer ses formations ou gérer son entreprise. « *Au*



final, comme je le presentais, je bosse bien plus que si j'avais rejoint un cabinet de groupe mais j'ai aussi découvert la satisfaction de voir grandir mon entreprise. C'est une réelle récompense des efforts accomplis. »

UN PROJET D'EXTENSION

Pour être plus précis, le cabinet connaît une telle activité que ses murs en deviennent trop étroits. D'où le projet pour notre praticienne de créer une extension. « *Comme je suis dans un centre médical et que mon voisin n'a ni l'intention de vendre ni de déménager, je vais devoir déplacer mon cabinet. Mon objectif est de trouver un plateau de 250 m². J'ai des pistes, mais rien n'est acté. 200 m² seront réservés à la clinique, le reste accueillera une salle de réunion, de repos, un espace pour les imprimantes 3D et un bureau pour un coordinateur.* »

Pour mener ce projet d'agrandissement, Isabel a validé un Master en management des établissements de santé. Car, « *ce n'est pas notre parcours universitaire qui nous apprend à gérer une entreprise...* »

À terme, notre spécialiste sera donc à la tête d'un cabinet de groupe, elle qui plus jeune voulait en intégrer un. « *Je suis de nature hyperactive, j'aime aller de l'avant, enchaîner les projets. J'ai toujours l'envie de travailler avec des confrères au quotidien, j'échange beaucoup avec ma collaboratrice. Je crois aussi que l'avenir appartient au regroupement des praticiens. C'est déjà le cas pour les chirurgiens-dentistes ; les logiques de mutualisation de l'immobilier, des équipements et du personnel sont les mêmes pour les ortho.* »

D'ailleurs, à quelques mètres, pile en face de son cabinet, un centre dentaire a ouvert ses portes. Isabel y scrute l'arrivée potentielle d'un orthodontiste sans pour autant en redouter la concurrence.

RECONNAÎTRE LES BONS ORTHO

Le Dr Queralto distingue trois catégories d'orthodontistes. Les premiers sont les spécialistes, les titulaires du CECSMO ou



En 2005, notre spécialiste valide sa thèse sur l'aide des logiciels en orthodontie. Un sujet précurseur !

Pour mener son projet d'agrandissement, Isabel a validé un Master en management des établissements de santé.

Du côté de Toulouse :

• Démographie

Avec 486 828 habitants, Toulouse est la quatrième ville la plus peuplée de France. Sa population est très jeune puisque 46,5 % de ses habitants ont moins de 29 ans. La ville rose possède

un riche patrimoine remontant aux origines romaines. La célèbre place du Capitole forme un rectangle de 126 mètres sur 92 mètres pour une superficie d'environ 12 000 m² !

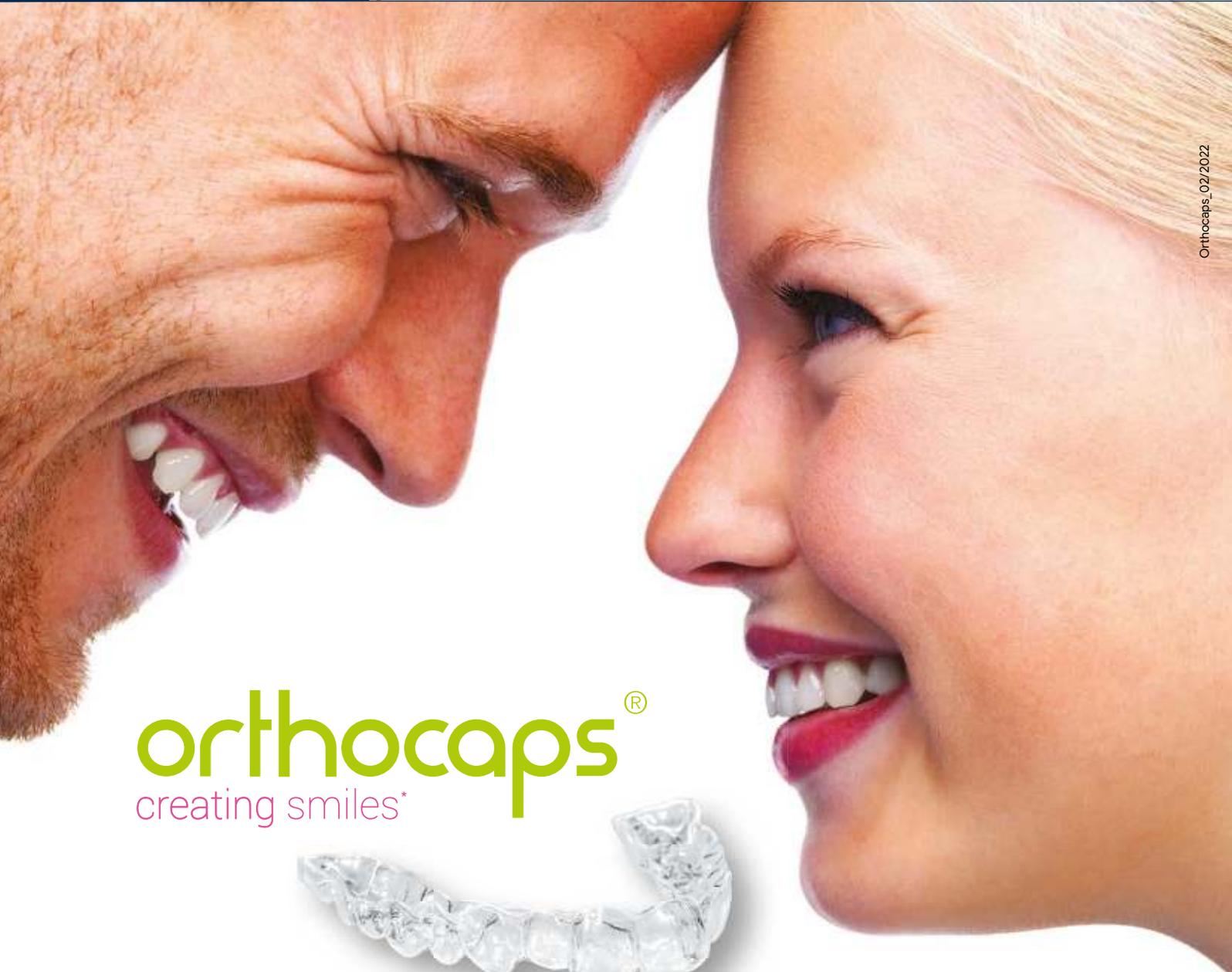
• Statistiques

Le département de la Haute-Garonne compte 1 361 chirurgiens-dentistes, soit une densité de 106 praticiens pour 100 000 habitants ! (68 en moyenne nationale). 140 sont salariés (soit 9,60 % contre 14 % en moyenne nationale). L'âge moyen de la profession est de 44,5 ans (46,2 en moyenne nationale) et la part des plus de 65 ans de 5,6 % ! (8 % en moyenne nationale). Enfin, 76 (5,70 %) sont spécialistes ODF.

• Une honte

Voilà un exemple qui ne fait pas honneur à la profession. Une ancienne dentiste de la région a été reconnue coupable d'escroquerie à l'Assurance Maladie. Le préjudice s'élève à plus de 400 000 €. Cette ancienne professionnelle a été condamnée à deux ans de prison. Déjà frappée d'une interdiction d'exercice pour escroquerie, elle avait trouvé une astuce pour remonter un cabinet dentaire sous un statut d'encadrante où elle générait un chiffre d'affaires de 1,5 million.





orthocaps®
creating smiles*



Agenda

CERTIFICATIONS 2022

Lundi 7 Mar. 2022
Lundi 20 Juin. 2022
Lundi 5 Sept. 2022

Cours en présentiel

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

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

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 • 2022

*Créateur de sourires



Sur un bureau dédié, notre spécialiste dégage du temps pour expliquer clairement ses plans de traitement.

« Certains s'improvisent ortho après une formation de seulement quelques jours, c'est regrettable. »

ceux qui ont fait l'internat. « Ces diplômés n'attestent pas forcément de bonnes pratiques au quotidien mais certifient un engagement fort dans notre champ d'intervention. » Le deuxième groupe se compose des chirurgiens-dentistes qui souvent n'ont pas réussi à intégrer les voies qualifiantes, mais qui se sont donné les moyens de se former par des cursus alternatifs. « Ils bossent bien, parfois mieux que certains spécialistes, sont souvent passionnés, enchaînent les congrès, les rencontres, etc. Ils ne me posent aucun problème. » En revanche, la troisième catégorie exaspère Isabel. Elle y voit un danger pour la profession mais aussi pour les patients qui ne sont pas en mesure d'évaluer le niveau d'expertise de leur soignant. « De plus en plus d'omni proposent des aligneurs, des facettes, des blanchiments, autrement dit les actes les plus lucratifs. Ils ne sont pas en capacité de traiter les cas complexes ou de penser la fonction comme

En chiffres :

 **26 %**
la part d'adulte (+ de 16 ans)

 **117 m²**
la superficie du cabinet

 **1** collaboratrice
3 assistantes et une secrétaire

 **250** patients par semaine

65 le mercredi

 **3,5** jours au fauteuil

 **7** semaines de congé

 **1** Study group créé

 **870 €** le semestre céramique autoligaturant

les spécialistes. » Pour éviter cette dérive, le Dr Queralto regrette que les commissions de qualification ne distinguent pas davantage et plus fermement les pratiques de chacun en fonction de leur expérience. Le manque d'orthodontistes est commun à de nombreuses villes, la carence est connue, c'est même la genèse du problème. « Pour combler ce manque, certains s'improvisent ortho après une formation de seulement quelques jours, c'est regrettable. »

LINGUAL VS ALIGNEURS

La praticienne toulousaine se passionne pour les débats et la pluralité des approches présentes dans le métier. Elle a créé un study groupe ouvert aux spécialistes, « Coco », le Club d'orthodontie clinique optimisée. Les Drs Quentin de Crevoisier de Vomécourt, Jérôme Wanono, Serge Dahan et Jean-Gabriel Chillès sont les membres du bureau. « Le but est d'échanger sur des cas cliniques entre passionnés et de travailler en réseau. Trois fois par an, nous organisons des présentations où nous invitons des conférenciers. »

La praticienne toulousaine se passionne pour la pluralité des approches présentes dans le métier.

Isabel a par exemple intitulé une de ses interventions « Lingual vs aligneurs ». L'idée n'est pas d'opposer les techniques, les deux étant d'ailleurs proposées au cabinet (elle est titulaire d'un DU d'orthodontie linguale et esthétique), mais de souligner les avantages et les contraintes de chacune en fonction des cas. « Pour les adultes [26 % de sa patientèle a plus de 16 ans], les années d'expérience m'ont appris à choisir pour eux dans certaines situations. Je refuse de poser du lingual quand j'observe des hyperdivergences avec béances et dysfonction linguale. Si une technique est plus appropriée qu'une

Un cabinet écoresponsable

Parce qu'au-delà des murs de son cabinet, une planète tourne, le Dr Queralto a impulsé ces dernières années une démarche écoresponsable. « L'objectif est de sensibiliser les patients en leur montrant des alternatives. Chaque année, nous essayons d'avancer un peu plus sur ce chemin. » Les plateaux ou les boîtes de transports de gouttières ne sont plus en plastique mais en aluminium, les brosses à dents en bambou et distribuées dans des pochettes en tissus, le dentifrice est bio, etc. « Pour l'entretien du cabinet, nous utilisons des produits plus écologiques et je porte désormais des chaussures de marque françaises respectueuses de l'environnement et issues du commerce équitable. » Sans surprise, le cabinet a dématérialisé la majorité de ses documents et privilégie les voies numériques avec signature électronique. « Les patients sont parfois surpris par nos choix mais apprécient ces initiatives qui correspondent souvent à leurs valeurs. Je pense que cette évolution va se généraliser dans de nombreux cabinets dans les années à venir. »



Les salles de soins sont épurées et lumineuses. Les crachoirs ont récemment disparu des fauteuils.

autre, c'est au praticien d'imposer sa stratégie thérapeutique dans l'intérêt du patient. »

Le Dr Queralto a opté pour le système Incognito et des aligneurs Spark. Comme elle ne veut pas être perçue comme une prestataire qui revendrait un service avec une plus-value sur le produit, (les gouttières en l'occurrence), elle prend systématiquement le temps d'expliquer à ses patients que le travail avec cette technique est réalisé en →



Le Dr Queralto est titulaire d'un diplôme universitaire d'orthodontie linguale et esthétique.



Julie, Myriam, Marine, Marine, Isabel et Charline forment une équipe soudée (et exclusivement féminine).

amont ! « Par rapport à du lingual où vous passerez plusieurs séances de trente minutes au fauteuil, la durée des rendez-vous sera plus courte car j'aurais préparé l'aligneur en amont de votre venue. » C'est parce qu'elle veut rester libre du choix de son matériel que notre praticienne collabore avec Spark. « C'est un peu comme Apple et Samsung, les philosophies sont différentes, moi j'aime les systèmes ouverts. » Comprenez: elle est déjà propriétaire d'un scanner intra-oral 3shape Trios 3 mais veut faire l'acquisition d'un Medit i700 tout en continuant à proposer des gouttières avec un fournisseur, « et en les imprimant au cabinet, pour une liberté totale ».

ÊTRE FEMME ET CHEF D'ENTREPRISE

Ce n'est pas un scoop mais rappelons-le tout de même. Diriger un cabinet lorsque l'on est une femme peut parfois être compliqué. A fortiori quand les enfants arrivent. Le 11 mai 2020 marque la fin du premier confinement liée à la crise sanitaire. Les patients piétinent aux portes du cabinet, la pression (comme la charge de travail) est énorme. Isabel est enceinte de 7 mois mais regagne son fauteuil sans hésiter. Elle ne le quittera plus jusqu'à ses premières contractions le 25 juin, jour de son accouchement. Avant sa reprise, elle doit recruter une nouvelle assistante, « j'ai donc

réalisé des entretiens d'embauche en visio pendant mon congé maternité ! » Pour autant, même face à ces difficultés, notre spécialiste ne regrette en rien ses choix de carrière. Au contraire. Elle défend le statut de libéral tout en comprenant les atouts du salariat. « Les jeunes diplômés vont devoir se positionner. L'orthodontie risque de se diviser en plusieurs niveaux de qualité de soins avec des modèles économiques distincts. Personnellement je ne veux pas perdre ma liberté intellectuelle. Je redoute aussi que l'expansion du salariat soit un engrenage qui au final pénalise l'ensemble de la profession. Prenons garde de ne pas donner trop de pouvoir aux gestionnaires de centres, cela pourrait se retourner contre nous dans quelques années. »

À tout juste 40 ans, Isabel reste sur sa lancée et se donne pour objectif de faire croître son entreprise dans les mois à venir. Elle ne redoute pas les changements et a appris à modifier son parcours en fonction des aléas de la vie. Seul l'immobilisme semble l'effrayer. « Je ne veux pas constater sans bouger l'évolution du modèle des cabinets d'orthodontie. Je veux en être l'un des moteurs. » ●



Rigoureuse et minutieuse, le Dr Queralto apprécie le temps qu'elle passe au fauteuil avec ses patients.

Pour cette troisième saison et tenant compte de la situation sanitaire actuelle, je vous propose un tour du monde virtuel. Nous allons voyager dans différents pays pour découvrir celles et ceux qui font la dentisterie numérique d'hier, d'aujourd'hui et de demain. Pour l'heure, direction le Canada avec le Dr Sandra Tai.

Sandra Tai a fait ses études de concert avec son conjoint, le Dr David Tai. Ils ont débuté leur formation en Malaisie pour les finir aux États-Unis où ils ont obtenu un diplôme de Master of Science et leur spécialisation, respectivement en orthodontie et en odontologie prothétique en 1990. Aujourd'hui, elle exerce à Vancouver, au Canada. Elle s'est lancée dans les traitements par aligneurs : en 2000, elle est certifiée Invisalign ; en 2014 elle devient l'un des six membres du Comité de contrôle clinique, et en 2016 elle atteint la catégorie Diamond Plus (Top 1 % Invisalign).

Activités

Sandra Tai focalise son activité sur les aligneurs. Dans sa clinique, elle reçoit des patients des quatre coins du globe. Deux fois par an, ces derniers prennent l'avion pour bénéficier de son savoir-faire. La praticienne confirme d'ailleurs que l'orthodontie traditionnelle n'aurait jamais pu lui donner accès à une patientèle mondiale de la sorte. Le Dr Tai enseigne en tant que Clinical Assistant Professor en orthodontie à l'université de Colombie Britannique. Elle coordonne le Invisalign University Program qui familiarise les étudiants avec le flux numérique en orthodontie. Elle enseigne également dans des universités partout dans le monde en tant que professeur invité : Malaisie, Arabie saoudite, Chine, Costa Rica, Japon, USA...

Son ouvrage sur les traitements par aligneurs est une véritable référence en la matière.



EDENTISTERIE S03E05
« AUTOUR DU MONDE »

Canada : Dr Sandra Tai

Forte de son expérience, elle a même rédigé un livre sur les traitements par aligneurs. Elle y aborde l'empreinte numérique en orthodontie, l'utilisation du logiciel métier et insiste sur les problèmes dus à une erreur humaine ou numérique. Le succès est tel que l'ouvrage est disponible dans onze langues et constitue désormais une véritable référence en la matière.

Rencontres

Sandra Tai participe activement à l'Align Tech Faculty. Vous pouvez la rencontrer en visio dans des sessions privées. Elle organise aussi des formations en ligne avec des vidéos et un quizz à la fin. Pour aller encore plus loin, la praticienne propose aussi des formations en immersion dans sa clinique. Avec un peu de chance, vous pourrez la rencontrer en séance de dédicace lors des congrès internationaux d'orthodontie. Bien entendu, il faudra maîtriser la langue de Shakespeare mais l'orthodontie numérique par aligneurs est un langage universel !

Les ressources :

- Site Web : www.drstrandatai.com
- Livre : www.bit.ly/3btUYHq
- Formation en ligne : www.alignerresources.com

/dentaire365/

VIVEZ VOTRE NOUVELLE
EXPÉRIENCE DIGITALE
SUR DENTAIRE365.FR



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



INFORMATION



PARTAGE



SERVICES



NOUVEAUX
PRODUITS



ANNUAIRE
DES FOURNISSEURS



ANNONCES :
RECRUTEMENT, VENTES...

Suivez également /dentaire365/ sur les réseaux sociaux :





Comment traiter un patient dysmorphophobique ?

10 % DES PERSONNES CONSULTANT POUR DES MOTIFS BUCCO-DENTAIRES SONT ATTEINTES DE DYSMORPHOPHOBIE. AUSSI, AVANT DE VOUS LANCER DANS UNE PRISE EN CHARGE, ASSUREZ-VOUS DE L'ÉTAT PSYCHOLOGIQUE DE CERTAINS D'ENTRE EUX.

PAR RAPHAËLLE DE TAPPIE

Ces dernières années, la demande en orthodontie a littéralement explosé chez les adultes. D'autant plus depuis l'apparition de la crise sanitaire. En effet, les visioconférences et nombreuses réunions en virtuel ont rendu beaucoup de personnes très conscientes de leurs imperfections dentaires, leur donnant ainsi envie de se lancer dans un traitement. Si les nouveaux patients affluent par dizaines dans votre cabinet avec des requêtes diverses et variées, avant de les prendre en charge, assurez-vous qu'aucun d'entre eux ne privilégie l'esthétique au détriment

de sa santé. Car pour certains, la demande est l'expression d'un trouble psychopathologique. C'est notamment le cas des personnes souffrant de dysmorphophobie, qui « apportent une attention complètement disproportionnée à un défaut minime ou inexistant ». « C'est le patient qu'on n'arrivera jamais à satisfaire car il se plaindra toujours de cette incisive latérale tordue qui nous semble pourtant idéale », explique le Pr Elvire Le Norcy, spécialiste en odontologie à l'hôpital Bretonneau (Paris). Aussi, « avant de se lancer dans une prise en charge, il faut s'assurer que le patient est psychologiquement apte

à se soumettre au protocole ». Le point sur cette maladie, son diagnostic et la prise en charge de ces patients particuliers.

La dysmorphophobie, c'est quoi ?

Les personnes affectées sont préoccupées de manière démesurée par un défaut imaginaire de leur apparence physique, touchant le plus souvent à leur visage. Elles ont tendance à imaginer une solution à leur problème dans la chirurgie maxillo-faciale, la chirurgie plastique, la dentisterie et l'orthodontie. Cette pathologie, qui ressemble beaucoup à l'anorexie mentale, serait plus susceptible d'apparaître à l'adolescence. « À l'âge de la puberté, les modifications corporelles distinctives peuvent induire un mal-être chez l'individu, avec les problèmes d'acné et de peau. Associée à un ego très vulnérable, une imperfection mineure peut être dévastatrice sur le plan psychologique de l'adolescent. On note fréquemment chez les patients dysmorphophobiques, une estime de soi négative, une vulnérabilité psychologique particulière, une crainte du rejet et une forte timidité, caractéristiques d'une adolescence difficile », décrit le Dr Aaron David Lelouche dans sa thèse intitulée « Prendre en charge un patient dysmorphophobique se présentant au cabinet dentaire ».

« Deux raisons peuvent expliquer l'insatisfaction constante. La première est une pathologie grave : la dysmorphophobie. Elle peut recouvrir deux diagnostics : la psychose ou la névrose obsessionnelle. La deuxième est un comportement : une exigence allant jusqu'à la déstabilisation du praticien et l'acharnement thérapeutique. Elle est souvent liée à un contexte de vie », détaille le Dr Marc-Gérald Choukroun, orthodontiste.

Comment identifier ce trouble chez un patient ?

Un traitement esthétique irréversible sur un patient à tendance dysmorphophobique risquant de s'avérer décevant et de le faire basculer dans la pathologie, il est indispensable d'évaluer l'état psychologique de celui qui vient consulter avec une exigence esthétique très spécifique. Quatre signes doivent vous alerter : une souffrance disproportionnée par rapport au défaut physique évoqué, une

Zoom

Quelles questions pour dépister la dysmorphophobie ?

Le « Body dysmorphic disorder questionnaire » (BDDQ) type regroupe les questions suivantes. Une majorité de réponses positives indique une tendance à la dysmorphophobie :

- « Pensez-vous beaucoup à votre apparence physique en ce moment ? Quels traits du visage vous gênent ? » ;
- « Avez-vous le sentiment que vos traits sont laids ou peu attrayants ? » ;
- « À quel point pensez-vous que les gens remarquent vos traits physiques ? » ;
- « Sur une journée moyenne, combien d'heures passez-vous à observer vos traits physiques ? » ;
- « Vos traits physiques vous font-ils beaucoup souffrir ? » ;
- « À quelle fréquence vos traits physiques vous angoissent lors de situations sociales ? Vous amènent-ils à éviter des situations sociales ? » ;
- « Vos traits physiques ont-ils déjà eu un effet sur votre capacité à travailler ou à étudier ? ».

Il est indispensable d'évaluer l'état psychologique du patient qui vient consulter avec une exigence très spécifique.

préoccupation entraînant des perturbations dans la vie sociale ou professionnelle, de nombreuses consultations dans le passé médical du patient ou encore un comportement secret et réticent, ou au contraire intrusif de la part de ce dernier. Il se présentera à vous avec des photos ayant pour but de prouver son défaut, par exemple. Le Dr Choukroun se souvient notamment d'un patient venu pour se plaindre d'une « mâchoire complètement déformée ». « Il ne cessait de dire qu'elle déviait vers la droite alors qu'elle était tout à fait normale et symétrique, témoigne l'orthodontiste. La psychose, c'est un délire : la personne vous dit plein de choses étranges. Elle est "parfaite" et se trouve plein de problèmes. En général ces patients-là ont déjà fait le tour de nombreux praticiens et ont toujours été déçus. »

Intriguée par ce trouble, Elvire Le Norcy s'est récemment mis en tête d'évaluer combien de patients concernés venaient la consulter. « Avec une collègue psy, nous avons utilisé des questionnaires →

utilisés en psychologie pour diagnostiquer ce trouble. Parmi eux, un questionnaire HADS [hospital anxiety and depression scale] et un spécifique à la dysmorphophobie, auxquels nous avons ajouté des paramètres sociodémographiques », raconte-t-elle. En réalisant cette étude, Elvire Le Norcy et sa collègue ont été surprises de l'ampleur des résultats. « On a proposé ces tests à tous les patients en première consultation. Parmi eux, 25 % ont accepté de répondre. On pourrait imaginer que les patients dysmorphophobiques n'auraient pas voulu jouer le jeu et pourtant : 10 % des sondés présentaient un risque, confirmé par le biais. Et 74 % d'entre eux présentaient une symptomatologie anxieuse ou dépressive », explique l'orthodontiste.

En 2008, a eu lieu la première étude européenne sur le sujet auprès de 160 patients en consultation de chirurgie maxillo-faciale à qui on a fait remplir un questionnaire de dépistage de dysmorphophobie. Résultat : 28 d'entre eux étaient préoccupés de façon démesurée par leur apparence. Parmi ces 28 personnes, 12 n'ont pas été diagnostiquées comme dysmorphophobiques car elles avaient un défaut physique évident expliquant leur détresse. En revanche, les 16 autres ont été diagnostiquées positives au test, soit là encore, 10 % des participants à l'étude. Ces résultats correspondent à la moyenne de la dysmorphophobie chez les patients consultant pour des motifs bucco-dentaires, ce qui n'est pas négligeable.

Quelle attitude adopter une fois le diagnostic établi ?

« Malheureusement, de nombreux praticiens sont trop sûrs d'eux car ils ont l'habitude d'obtenir de très bons résultats et assurent d'emblée une réussite à leur patient. Mais il faut bien garder en tête que quel que soit le résultat, certains seront toujours revendicatifs », met en garde le Dr Choukroun. Quand le trouble dysmorphophobique est identifié, rappelez-vous que le traitement, quel qu'il soit, ne résoudra pas le problème et l'aggravera même sans doute en générant de nouvelles obsessions. « Dès la première consultation, quel que soit le patient, il faut avoir une attitude préventive : "Vous avez tel problème, on va voir ce qu'on peut faire." Se placer dans une obligation de résultat n'est pas déontologique », insiste le praticien.



Getty Images - Joan Vicent-Canto Reig - SensorSpot

Quid du suivi psy du patient

En 2006, une étude réalisée auprès d'orthodontistes a mis en lumière les nombreuses difficultés auxquels ils étaient confrontés face à un patient atteint de dysmorphophobie. Ainsi, 45,2 % d'entre eux ne savaient pas à qui l'adresser après avoir diagnostiqué son trouble. Dans 12,4 % des cas, l'équipe psychologique sollicitée niait la nécessité d'une consultation spécialisée et dans 9,6 % des cas, la liste d'attente pour une consultation psychiatrique était bien trop longue. Une fois pris en charge par des spécialistes, le patient se verra le plus souvent proposer un traitement antidépresseur à doses élevées (des inhibiteurs sélectifs de la recapture de la sérotonine ou de la clomipramine, un antidépresseur tricyclique) en parallèle d'une thérapie comportementale et cognitive se concentrant spécifiquement sur cette pathologie. On essaiera alors d'aider le patient à développer des convictions plus axées sur la réalité de son apparence physique. La technique de renversement des habitudes sera notamment utilisée pour atténuer certains comportements obsessionnels mis en place pour tenter d'éliminer le défaut imaginaire ou à l'importance disproportionnée.

En 2018, l'experte britannique Adina Rosten montrait que plus de 60 % des interventions orthodontiques réalisées sur des patients dysmorphophobiques se clôturaient par un échec : pas de changement ou aggravation des symptômes. Mais une fois le trouble diagnostiqué, le plus

Quelle est votre responsabilité ?

Un praticien qui soigne un patient souffrant de dysmorphophobie peut-il être suivi en cas d'échec de son traitement ? « Ne pas prendre en compte la dimension psychologique de nos patients constitue une dérogation à l'éthique professionnelle, dans la mesure où nos actes ont des conséquences psychologiques », affirme le Dr Franck Benkimoun dans *Évaluation du risque psychologique : une éthique de la demande esthétique en orthodontie*. Toutefois, le code de déontologie des chirurgiens-dentistes ne mentionne pas l'obligation d'une évaluation psychiatrique avant chaque traitement esthétique. Si les soins ont été réalisés correctement scientifiquement parlant, le praticien ne pourra pas être mis en cause si l'on apprend que le patient souffrait de dysmorphophobie au moment du traitement ou si le trouble apparaît après l'intervention. En revanche, « le praticien est responsable des suites dommageables des soins qu'il prodigue si eu égard à son obligation de moyens, il s'est rendu coupable d'une imprudence, d'une inattention ou d'une négligence révélant la méconnaissance de ses devoirs », selon la jurisprudence établie par la chambre civile de la Cour de cassation en 1967. Auquel cas, il pourra répondre de sa faute devant le patient et un praticien expert.

délicat reste de l'annoncer au patient qui vient pour recevoir des soins bucco-dentaires censés corriger le défaut qui l'obsède et ressort avec une maladie mentale.

Abordez la dysmorphophobie comme une maladie tout à fait ordinaire, en faisant preuve de beaucoup d'empathie. Détaillez comment vous en êtes venu à poser ce diagnostic. Mieux vaut s'abstenir d'évoquer le « défaut » en question. Expliquez que le trouble de la dysmorphophobie a lieu au niveau de la vision et de l'image de soi, qui diffère du rapport d'autrui. Plutôt que de parler au patient de causes psychologiques, essayez de l'amener à reconnaître qu'il est victime d'un contexte de vie défavorable. Après quoi, essayez de lui faire comprendre que des soins dentaires ne seraient pas dans son intérêt, bien au contraire.

Expliquez-lui que la dysmorphophobie est une maladie comme les autres et qu'elle se soigne. Elle n'est ni un échec ni une faiblesse mentale et une prise en charge spécifique permettra d'apaiser les préoccupations concernant le défaut physique et la souffrance que celui entraîne. « Si vous avez un patient atteint de dysmorphophobie, orientez-le vers un service hospitalier de stomatologie où, en principe, ils travailleront avec un psychiatre », résume Marc-Gérald Choukroun. Vous ne l'abandonnez pas pour autant : vous pouvez continuer à le recevoir pour d'autres soins et pour suivre l'évolution de sa prise en charge psychologique.

Mais si des traitements appropriés existent pour soigner la dysmorphophobie, tous les patients n'acceptent pas leur diagnostic et certains préféreront se tourner vers un confrère au lieu de vous écouter. Lors de l'étude de 2008 citée précédemment, sur les seize dysmorphophobiques diagnostiqués,

seulement quatre ont accepté la consultation psychiatrique qui leur était proposée.

Généralement, accepter sa pathologie prend du temps. Le patient traverse alors toutes les étapes du deuil : déni, colère, marchandage, tristesse, résignation, et enfin acceptation. À ce stade, il peut se tourner vers une prise en charge psy ou s'acharner malgré tout à vouloir recevoir vos soins.

Et si le patient insiste ?

Pour le Dr Marc-Gérald Choukroun, s'il faut bien sûr refuser des soins aux patients souffrant de dysmorphophobie de type psychotique, « un patient obsessionnel avec un défaut qu'il veut absolument corriger », peut éventuellement être traité mais, avec moult précautions au préalable. « Dans ces cas-là, il y en a généralement un contexte, comme un divorce qui entraîne une perte de confiance en soi et peut se reporter sur une fixette dentaire. C'est important d'en avoir conscience. »

Pour ces patients « névrotiques », l'orthodontiste conseille de bien détailler les étapes du plan de traitement en amont afin de diminuer l'anxiété et de se munir de nombreux documents, telles des photos « avant/après » pour prouver qu'une amélioration a bien eu lieu. « Si le patient reste mécontent, on pourra toujours le réorienter vers un confrère en lui disant : "J'ai fait ce que j'ai pu". » Attention toutefois à bien donner au moins deux adresses, pour que le « patient n'ait pas l'impression que vous l'avez casé avec un copain », alerte le Dr Choukroun qui déplore que les praticiens ne soient pas plus informés sur la dysmorphophobie. « Plus globalement, il faudrait qu'ils aient des notions de psychopathologie. Il faut continuer d'écrire sur le sujet. » ●



Votre cabinet d'orthodontie reçoit un très grand nombre de patients chaque jour. Le flux doit vous conduire à redoubler d'attention dans cette étape cruciale qu'est l'accueil. Chaque détail compte! Dès les premières secondes, les patients et leur famille doivent se sentir à l'aise. Alors, voici quelques éléments sur lesquels je vous conseille d'être particulièrement vigilant.

Créez un décor qui vous ressemble

La première fois qu'un patient va entrer dans votre cabinet, il sera attiré par des éléments visuels qui lui confirmeront, ou non, avoir fait le bon choix en vous contactant. Bien sûr, il aura sûrement déjà consulté votre site Web et se sera fait une première idée. À vous de renforcer son impression. Le décor est loin d'être anecdotique. Il est le reflet de qui vous êtes, de la philosophie de votre pratique. Quelles sont les couleurs qui vous représentent le mieux? Quelle ambiance souhaitez-vous dégager? Plutôt peps ou zen?

Soignez la lumière. Finie la couleur blanchâtre des néons. Essayez de trouver des éclairages qui se rapprochent le plus possible de la lumière naturelle. Des études scientifiques ont en effet montré l'incidence que cela pouvait avoir sur l'humeur.

Les univers olfactif et sonore sont également des éléments sur lesquels travailler et sont encore bien trop souvent négligés. Pourtant, en jouer peut faire une grande différence. Enfin, la typologie de vos patients a également son importance. Votre décoration ne sera pas la même selon que vous recevez essentiellement des enfants et des ados, ou des adultes.

La secrétaire ou l'assistante, premier lien avec le cabinet

Dans la majeure partie des cas, il s'agit de la première personne que le patient va rencontrer. C'est pourquoi son rôle est essentiel. Elle représente l'image du cabinet et doit

Lorsque vos patients arrivent au cabinet, ils s'attendent légitimement à être "attendus".

COMMUNICATION

Accueillez vos patients comme il se doit!

incarner votre philosophie. Elle devra s'exprimer distinctement et soigner sa gestuelle mais pas seulement. Les qualités relationnelles, l'écoute active et l'empathie sont également primordiales.

Les patients sont tous différents

Lorsque vos patients arrivent au cabinet, ils s'attendent légitimement à être "attendus". En effet, ils ont souvent bloqué leur rendez-vous depuis un moment. C'est pourquoi la secrétaire ou l'assistante doit se concentrer sur la personne qui entre et ce, même si elle est occupée à autre chose. En accueillant un jeune patient et son père par un « *Bonjour M. Martin et bonjour Paul* », elle montrera qu'ils ne sont pas les énièmes patients de la journée. C'est valable pour les adultes comme pour les enfants qui ressentent très fortement ce genre de choses. Ils seront d'autant plus coopérants lors de leur traitement s'ils se sentent considérés.

Les scripts

Réfléchir en équipe à la manière dont le cabinet pourrait accueillir les patients permettra de trouver le ton juste et adéquat. Rédiger des scripts avec des éléments de langage est une façon de s'assurer que le bon message est passé. L'idée n'est pas de chercher à automatiser le discours. Bien au contraire. Tout le monde doit pouvoir se l'approprier selon sa personnalité et ainsi contribuer à parfaire l'accueil dans votre cabinet.

Car, on l'a vu, l'accueil est le point de départ de la relation de confiance que vous instaurerez.

Mettez toutes les chances de votre côté pour faire de vos patients vos alliés en leur faisant ressentir, rendez-vous après rendez-vous, qu'ils bénéficient d'une prise en charge unique.

Bien-être au travail : mieux vaut prévenir que guérir !

EN TANT QUE CHEF D'ENTREPRISE ET MANAGER, IL EST DE VOTRE DEVOIR DE VOUS ASSURER DU BIEN-ÊTRE DE VOS SALARIÉS AU TRAVAIL. D'AUTANT PLUS EN CETTE PÉRIODE PARTICULIÈREMENT MOUVEMENTÉE.

PAR RAPHAËLLE DE TAPPÉ

« **U**n salarié démotivé, c'est une pile électrique qui se décharge peu à peu. Un salarié en burn-out, c'est une pile en surchauffe qui finit par exploser. » Pour Régine Danet, coach professionnelle et manager du changement, démotivation et burn-out se manifestent différemment. « La différence principale, c'est une brutalité dans le burn-out et un désengagement plus ou moins progressif dans la démobilisation. » Avec la crise sanitaire, de plus en plus de Français ont été affectés par ces phénomènes, et, selon une enquête Opinion Way parue en juin, six salariés sur dix estiment que leur direction ne se rend « pas compte de (leur) état psychologique » et n'agit pas en fonction. Voici quelques pistes pour réagir avant qu'il ne soit trop tard.

Soyez à l'affût des signes avant-coureurs

Fatigue, isolement, irritabilité, retards, allure négligée, troubles de la concentration et de la mémoire, perte d'efficacité... De nombreux symptômes facilement identifiables peuvent vous alerter. « Une personne démotivée a tendance à arriver à la dernière minute, à se préparer en avance pour partir pile à l'heure, à ne jamais s'attarder pour discuter une fois sa journée terminée et à répondre au

patron de manière un peu fuyante et agressive », explique Catherine de Sinety, coach pour dirigeants d'entreprise. « Le salarié démotivé lâche progressivement car il a perdu le sens de son travail. Une multitude de facteurs font qu'il ne se sent plus suffisamment investi dans son métier. Au cabinet dentaire, cela peut se manifester par des erreurs de planning, de facturation, de dossier... », renchérit Régine Danet. Le burn-out, lui, concerne principalement des salariés « surinvestis personnellement et performants sur lesquels on s'appuie beaucoup. Ils ont des charges de travail importantes et à un moment donné, pour une raison X ou Y, ne sont plus en capacité de continuer », poursuit-elle. Aussi, si vous êtes ravi d'un employé très investi, ce n'est pas une raison pour charger la mule. Il est indispensable de savoir identifier la charge de travail réelle d'un salarié et les responsabilités qu'il peut prendre en charge.

Il faut également avoir conscience de ce qui pourrait constituer un frein à ce qu'il puisse réaliser sereinement sa mission, comme « des outils numériques non adaptés, des locaux mal configurés ». « Parfois, une charge de travail est assumée pendant des années jusqu'à ce que vous introduisiez un nouvel outil numérique, par exemple. La personne se retrouve alors en incapacité de faire aussi vite et bien qu'avant. Cela peut être un facteur déclencheur

d'un mal-être beaucoup plus profond qui entraînera burn-out. » D'un coup, au réveil, le salarié se retrouvera paralysé, paniqué, refusera de revenir au travail et sera mis en arrêt maladie. « Après quoi, il ne revient quasiment jamais. La reconstruction après un burn-out prend beaucoup de temps. » D'après les statistiques, la durée de cette période s'échelonne de trois à dix-huit mois. Mais si le burn-out a entraîné une dépression, ce qui arrive malheureusement bien souvent, cela peut aller jusqu'à vingt-quatre mois.

Le burn-out concerne principalement des salariés surinvestis personnellement et performants.

D'où l'intérêt pour le praticien de ne pas être dans le déni face au mal-être d'un salarié et d'agir en amont.

Proposez un entretien préventif

Si vous remarquez des signes avant-coureurs, un changement de comportement chez un salarié, proposez-lui immédiatement un entretien pour comprendre si ces « symptômes » ont un lien avec le travail. « Un patron doit spontanément savoir prendre soin de ses équipes. Il faut savoir faire preuve d'intelligence situationnelle et être observateur. Malheureusement, le plus souvent, les gens ont peur de poser des questions. C'est comme ça que les chefs d'entreprise se retrouvent avec des démissions qu'ils →





n'avaient pas vues venir », déplore Catherine de Sinety. Pour ne pas tomber dans ce piège, donnez rendez-vous à votre assistant(e) dans un endroit informel et discret, comme le café du coin de la rue, et ne prenez surtout pas de note. Soyez à l'écoute avant tout. « Quels éléments trouvez-vous stimulants dans votre métier ? », « Quels sont ceux qui vous mettent en difficulté aujourd'hui ? », sont autant de questions conseillées par Régine Danet.

« Ce qui motive les salariés, c'est l'utilité perçue de ce qu'ils font. »

Régine Danet

« La démobilitation peut être due à un conjoint qui a perdu son emploi, à un divorce, à un déménagement... C'est important pour l'orthodontiste de comprendre s'il peut agir ou seulement être en empathie avec son salarié. Si le mécontentement est lié au travail, il faut réfléchir avec lui sur la façon de procéder pour l'engager davantage à ses côtés », développe l'experte. Les enquêtes d'insatisfaction au travail mettent en avant une myriade de facteurs possibles : relation tendue avec son supérieur, avec ses collègues, conditions de travail difficiles... « Une assistante dentaire peut également être confrontée à des patients de plus en plus compliqués à gérer. »

Si le problème concerne une surcharge de travail sur le long terme, à vous de restaurer l'équilibre. « S'il s'agit d'heures supplémentaires récurrentes, soit l'orthodontiste les paye, soit il augmente le salaire », déclare Catherine de

Sinety. Mais au-delà de l'argent, il s'agit de reconnaître la valeur de son employé. « *Le plus démobilisant concernant le salaire, c'est le sentiment d'injustice, d'iniquité, si la rémunération n'évolue pas malgré l'engagement d'un salarié. Celui-ci aura alors l'impression de ne pas être apprécié à sa juste valeur. Si l'augmentation est impossible, il faudra trouver d'autres voies de reconnaissance pour le remotiver* », explique Régine Danet.

Créez du lien

En tant que praticien, vous vous devez de communiquer avec vos salariés et d'être à leur écoute. Cela vous aidera à repérer plus vite d'éventuels signes de stress, d'être conscient des difficultés qu'ils rencontrent et vous permettra de développer une relation de confiance avec eux. « Il faut échanger avec les salariés assez régulièrement et pas uniquement une fois par an au moment des entretiens individuels ou professionnels. C'est indispensable pour savoir ce qui fonctionne bien, ce qu'on peut améliorer et comment le faire ensemble. Enfin, cela permet d'apporter du soutien et de créer une proximité avec le salarié », conseille Régine Danet. Outre des réunions hebdomadaires précisément cadrées, vous pouvez organiser un déjeuner bimensuel. Et, quand vous partez en formation, emmenez votre assistant(e) avec vous pour l'impliquer au maximum.

Reconnaissez la qualité du travail fourni

Pour garder le moral et rester motivé, le salarié a besoin de se sentir soutenu et reconnu, surtout en cette période de crise sanitaire. Fermeture imposée des cabinets pendant

le premier confinement, nouvelles normes de stérilisation encore plus contraignantes qu'auparavant après réouverture, équipements de protection individuelle renforcés, protocole de sélection des patients avant chaque rendez-vous, patients inquiets d'attraper la Covid durant leur consultation... si les praticiens ont été lourdement impactés par la pandémie, les assistantes et secrétaires médicales n'ont pas été épargnées, loin de là. Plus que jamais, elles ont besoin de trouver du sens à leur quotidien. C'est votre rôle de leur rappeler que leur travail compte. « *En cette période mouvementée, ce qui motive les salariés, c'est l'utilité perçue de ce qu'ils font. Au cabinet, le praticien doit montrer sa reconnaissance à ses équipes* », explique Régine Danet. Si une action particulière vous a séduit, vous pouvez envoyer un petit mot au salarié en question pour lui signaler. Si vous êtes satisfait au quotidien, mettez en valeur la qualité de son travail lors d'une réunion d'équipe ou invitez-le au restaurant pour le féliciter de son engagement.

Encouragez votre équipe à prendre des pauses régulières

Au cabinet, il arrive bien trop souvent de sauter la pause déjeuner en raison du retard accumulé, surtout quand on travaille en journée continue. Et pourtant, il est indispensable de ne pas céder à l'urgence. Ignorer les besoins de votre organisme peut affecter vos capacités physiques et intellectuelles pendant plusieurs heures, au détriment de vos patients. « *Nous devons adapter notre agenda à nos besoins, pas l'inverse. D'autant que vingt minutes suffisent pour prendre un repas, mais de la première à la dernière bouchée. Dans cette durée, il ne faut bien entendu pas compter la préparation. Le plus efficace est donc de préparer ses repas à l'avance pour garder le contrôle sur ce que l'on mange et gagner du temps* », insiste la nutritionniste Aurélie Marino. Si la pause déjeuner est programmée tardivement, prévoyez une collation pour vos employés en milieu de matinée. Vous pouvez laisser traîner du chocolat noir et des bananes dans la salle de pause. Au contraire, si le déjeuner est pris très tôt, encouragez les collations en milieu d'après-midi. « *Les barres énergétiques ne sont pas intéressantes nutritionnellement car elles affichent un*

Montrez l'exemple avec un comportement sain

Pour que tout roule au cabinet, le praticien doit commencer par montrer l'exemple en ayant un comportement sain. Vous ne pourrez être un bon manager que si vous vous écoutez vous-même. Vos conseils ne seront suivis par votre équipe que si vous les appliquez en premier. Peu importe à quel point vous avez l'impression d'être sous l'eau, vous aussi, prenez des pauses régulières et le temps de déjeuner. Hydratez vous au maximum, ne surchargez pas votre agenda et essayez de partir à l'heure autant que possible. Et pour y arriver, il vous faudra faire confiance à vos employés et déléguiez. Cela renforcera leur estime d'eux-mêmes et libérera votre esprit pour vous permettre de vous concentrer sur ce qui compte vraiment pour vous.

index glycémique élevé. En revanche, ils existent des barres céréalières très peu transformées et composées d'au moins 50 % de céréales, qui peuvent être utiles », explique quant à elle Aurélie Maurer, nutritionniste, elle aussi. L'hydratation étant également un élément clé pour être en forme, pensez à installer une fontaine à disposition des employés.

Ne sollicitez pas vos salariés en dehors du temps de travail

C'est écrit dans le Code du travail, tout salarié dispose d'un droit à la déconnexion. Il vise à garantir l'équilibre entre vie professionnelle et personnelle et protéger la santé des employés. N'envoyez pas de messages à vos assistant(e)s après les heures de travail, le week-end, les jours fériés ou pendant leurs vacances. Si vous voulez leur faire passer une information avant votre arrivée le matin, différez vos envois de mails pour qu'elles les reçoivent en ouvrant le cabinet. Et gardez en tête que les réunions et le temps d'habillage doivent être inclus dans le temps de travail effectif. Conformément au texte de la convention collective nationale, ce dernier ne peut pas excéder dix heures. ●

Kiné oro-maxillo-faciale : quelles indications ?

FACILITER LE TRAITEMENT ORTHODONTIQUE OU PÉRENNISER LES RÉSULTATS, LA RÉÉDUCATION ORO-MAXILLO-FACIALE EST UNE ALLIÉE DE TAILLE. VOICI CINQ RAISONS D'ADRESSER VOS PATIENTS CHEZ UN KINÉ.

PAR CATHERINE DARINOT

Pratiquée par des masseurs-kinésithérapeutes formés à cette spécialité, la rééducation oro-maxillo-faciale représente un complément non négligeable pour les praticiens. Chirugiens-dentistes, orthodontistes, chirurgiens maxillo-facial ou encore ORL, pneumologues et pédiatres peuvent être amenés à en prescrire. Le champ s'étend du traitement pré et postopératoire dans le cadre d'une chirurgie orthognathique, à la prise en charge du bruxisme, des dysfonctions linguales, des troubles des articulations temporo-mandibulaires ou encore de l'apnée du sommeil. Destinée aussi bien aux enfants qu'aux adultes, elle permet au patient de prendre conscience de ses dysfonctions, de retrouver un équilibre musculaire de la sphère oro-faciale, d'améliorer sa posture globale et son confort. Mais le travail du kinésithérapeute impacte également les résultats obtenus lors de traitements orthodontiques ou ortho-chirurgicaux...

Corriger une dysfonction linguale

« Je prescris de la rééducation lorsqu'il existe une déglutition primaire, pour aider la correction orthodontique – notamment en cas de béance ou de diastèmes généralisés –, mais aussi pour stabiliser le résultat », explique Alexandra Dannhauer Lepetit, orthodontiste. La langue, composée de dix-sept muscles, représente une menace pour la tenue des traitements orthodontiques. L'équilibre musculaire de cet

organe joue un rôle dans la croissance cranio-faciale et contribue au maintien de l'équilibre alvéolo-dentaire chez l'adulte. « Lors de ma formation, le rôle de la langue était peu évoqué. C'est en exerçant que je me suis rendu compte qu'elle avait une place centrale », ajoute le Dr Dannhauer Lepetit. Pour Sophie Dubalen, masseuse-kinésithérapeute spécialisée en rééducation oro-maxillo-faciale, l'objectif est de « retrouver une bonne position de la langue au repos, à la déglutition, lors de la phonation et de la ventilation. Après une prise de conscience de la mauvaise position linguale, il y a un travail de renforcement musculaire et d'apprentissage des fonctions physiologiques. Nous agissons sur la sangle labiale et la relaxation car il existe souvent des tensions favorisant une langue basse. »

Concrètement, cette rééducation nécessite des exercices quotidiens, ainsi qu'un suivi pendant plusieurs mois, voire trimestres. La motivation du patient occupe une place centrale afin de corriger puis d'automatiser la langue. L'adhésion de l'enfant à sa rééducation peut s'avérer difficile à obtenir. Une première série de séances permet de poser les bases et de commencer à prendre conscience de la situation. Si l'investissement de l'enfant se montre insuffisant, mieux vaut stopper la rééducation et réitérer ultérieurement. Une fois l'enfant mature, l'ancrage et l'automatisation d'une position linguale correcte sont



Getty Images - Filippo Bacci

facilités. Chez l'adulte, motivé et assidu, les résultats se montrent plus rapides et satisfaisants.

Retrouver une respiration nasale

Le diagnostic d'une respiration buccale constitue une bonne indication pour diriger vers un masseur-kinésithérapeute spécialisé. D'autant plus, qu'elle engendre la dysfonction linguale. Le rééducateur réalise un bilan pour déterminer les origines du problème: « *Travailler sans identifier la cause est inutile. Je tente de repérer le frein anatomique, de voir s'il existe une difficulté structurelle (lèvres, frein, classement dentaire) ou un problème ORL (allergies, inflammation)* », explique Sophie Dubalen. « *Si je détecte une anomalie qui n'est pas fonctionnelle, j'adresse vers un ORL. Sinon, j'aide le patient à améliorer ou à redonner une fonction qui ne s'était pas développée. Globalement, il faut toujours essayer d'améliorer le cadre. Croire que l'on peut réparer est très prétentieux à mon sens.* » La rééducation linguale,

« Travailler sans identifier la cause est inutile. »

Sophie Dubalen,
masseur-kinésithérapeute spécialisée
en rééducation oro-maxillo-faciale

l'enseignement du mouchage (antérieur et postérieur), le travail de la ventilation abdomino-diaphragmatique, la ventilation à l'effort physique, la ventilation naso-nasale nocturne et la correction posturale font partie des axes du traitement.

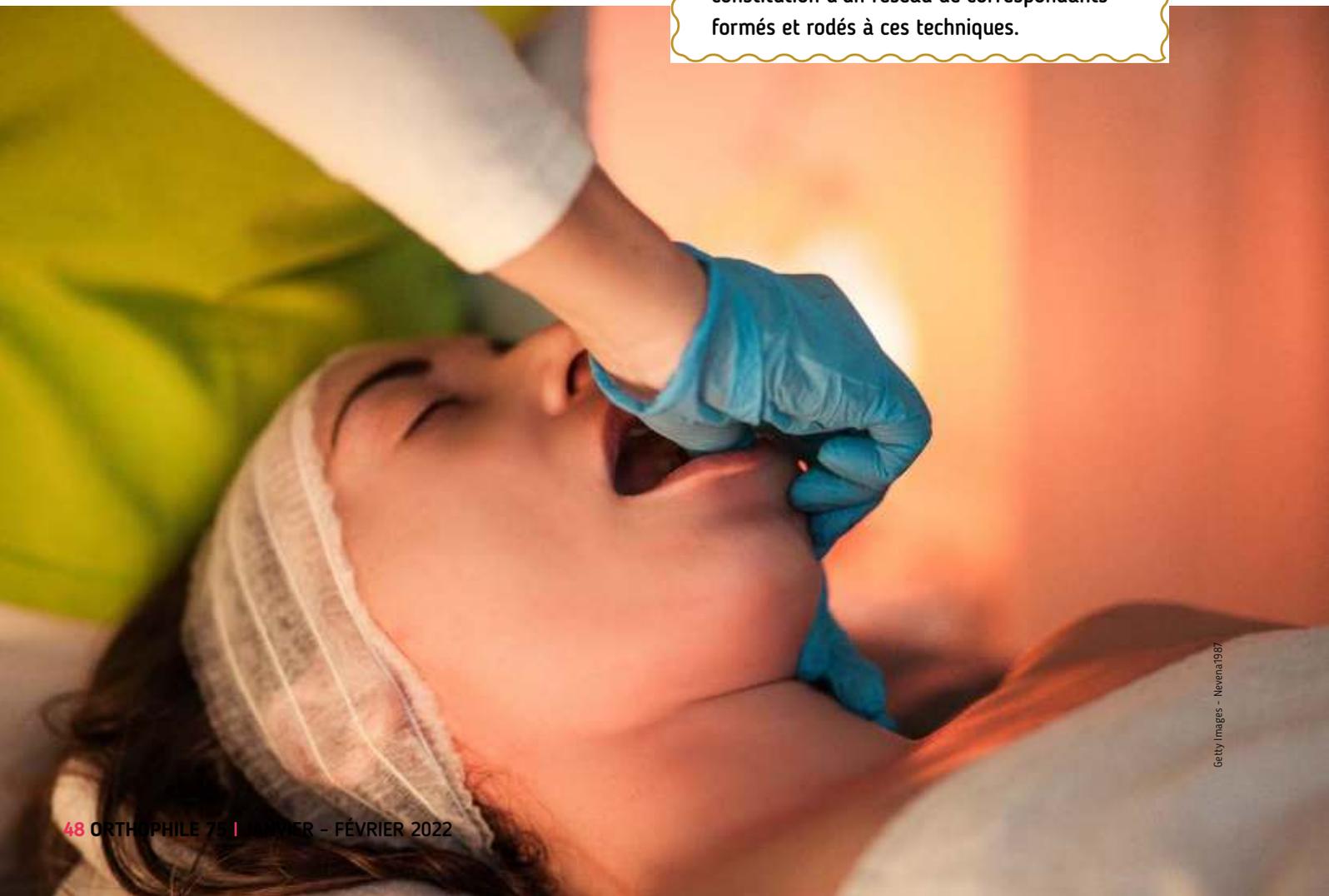
Diminuer les troubles des ATM

Patients qui se plaignent de douleurs, de craquements, de claquements, de blocages de l'articulation ou encore d'acouphènes... les dysfonctionnements de l'appareil →

manducateur (DAM) sont fréquemment diagnostiqués en cabinet. La rééducation se positionne comme le traitement de première intention, avant d'envisager des solutions plus invasives ou irréversibles. L'objectif : permettre une mise en décharge pérenne de l'articulation. Le masseur-kinésithérapeute agit sur la libération des tensions musculaires, les parafonctions. Il traite les dyspraxies linguales, labiales, ventilatoires sans oublier une correction de la posture et de la cinétique mandibulaire. « *Le bilan initial guide les axes du traitement : prise de conscience des habitudes nocives, apprentissage de l'auto-massage, éveil du fonctionnement spontané (maxillo, lingual, postural), exercices de détente, d'étirements locaux et généraux. On accompagne le patient vers un changement de comportement* », explique Sophie Dubalen. Les troubles des articulations temporo-mandibulaires (ATM) n'ont rien d'irréversible grâce à la faculté d'adaptation des articulations. Le port de gouttière, →

Un travail d'équipe

Le travail d'équipe demeure rare dans le milieu de l'orthodontie et de la chirurgie orthognathique. Pourtant l'équilibre musculaire (langue, peauciers, masticateurs et muscles posturaux) joue un rôle primordial dans l'alignement dentaire et l'équilibre occlusal. Une approche pluridisciplinaire, comprenant un suivi kinésithérapique adapté, améliore les chances de réussite des traitements. L'ostéopathie peut être un bon complément afin de régler l'occlusion en équilibrant les condyles ou en redonnant un équilibre entre rachis cervical et mandibule. La plus grande difficulté réside dans la constitution d'un réseau de correspondants formés et rodés à ces techniques.



l'injection de toxine botulique ou la restauration prothétique peuvent être réalisés en parallèle de la rééducation.

Permettre une récupération optimale après une chirurgie de la mâchoire

La rééducation dans le cadre d'une chirurgie orthognathique permet d'optimiser le confort du patient et de stabiliser le résultat chirurgical et orthodontique. Le kinésithérapeute doit idéalement intervenir en pré et postopératoire. Avant l'intervention, le rééducateur effectue un bilan et détermine la nécessité d'agir en amont. En cas d'immaturité linguale, de frein court, de ventilation buccale, de parafunctions (bruxisme, déglutition primaire), la rééducation préopératoire facilite les suites de l'intervention. Le thérapeute prodigue conseils et exercices d'auto-rééducation au patient. Ce dernier débute par la prise de conscience de parafunctions telles qu'une mauvaise position linguale. Les objectifs à atteindre en postopératoire sont énoncés et permettent au patient de mieux se préparer.

En postopératoire, le kiné agit dès les premiers jours (douleur, œdème, reprise de la ventilation nasale et de l'alimentation), et parfois jusqu'à six mois après l'intervention. La rééducation reste douce, infradouloureuse et permet de retrouver plus rapidement une bonne cinétique mandibulaire (ouverture, propulsion, diduction). Un travail de détente musculaire facilite la récupération des amplitudes articulaires au niveau du rachis cervical et des ATM. Les repères proprioceptifs s'organisent et le patient s'approprie son nouveau visage. « *Un mois après une chirurgie, lorsqu'il existe encore des douleurs ou des limitations à l'ouverture, la rééducation donne des résultats spectaculaires* », témoigne Dr Dannhauer Lepetit.

Douleurs liées à des hypertrophies musculaires

Les hypertrophies musculaires peuvent gêner l'intervention de l'orthodontiste. Selon la kinésithérapeute Sophie Dubalen, « *l'hypertrophie est forcément liée à une hyperactivité musculaire. On interroge le patient sur son habitude à mettre les dents en contact la nuit et/ou le jour. Souvent, il répond d'abord par la négative, et revient à la séance suivante en se rendant compte qu'il serre les dents* ». Le

Comment prescrire et vers qui adresser ?

Le travail du kiné nécessite un bilan préalable et se fait dans la globalité, mieux vaut donc prévoir un intitulé complet :

• « **Bilan des fonctions musculaires labiales, jugales et linguales, de la déglutition, de la ventilation, des deux ATM et de la posture cervico-céphalique. Rééducation si nécessaire.** »

Le rééducateur adaptera son travail en fonction du bilan mais ce type de rédaction évitera qu'il ne vous rappelle pour reformuler la prescription. A ce jour, la répartition géographique des rééducateurs proposant cette spécialité n'est pas homogène. La Société internationale de kinésithérapie linguale oro-maxillo-faciale (SIKLOMF) propose un annuaire de praticiens sur son site Web www.siklomf.fr.

« *La rééducation donne des résultats spectaculaires.* »

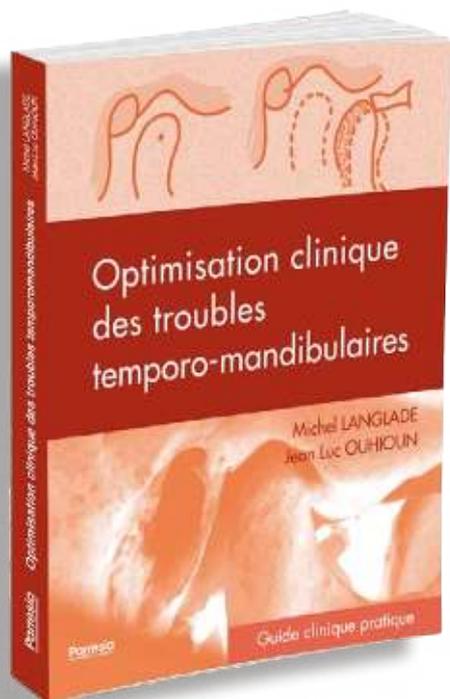
Dr Dannhauer Lepetit, orthodontiste

traitement vise la prise de conscience de parafunctions comme le bruxisme. À cela s'ajoutent des conseils sur l'amélioration du mode de vie (limitation des excitants) ainsi que la mise en place d'exercices de détente et d'auto-massages. « *L'idée est d'aller vers une autonomie de gestion* », explique Sophie Dubalen. Pour la thérapeute, il est également important de prévoir un suivi kinésithérapique chez tous les patients adultes en traitement orthodontique, « *afin de détendre la sphère maxillo-cervicale pour mieux supporter les contraintes liées au traitement* ».

Optimisation clinique des troubles temporo-mandibulaires

Collection Guide clinique pratique

Michel LANGLADE & Jean Luc OUHIOUN



Opter pour un choix thérapeutique multi-disciplinaire

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

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

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

Bon de commande « Optimisation clinique des TTM »

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

Parresia

Bâtiment Regus
17, rue de la Vanne
92120 Montrouge

@ : contact-librairie.garanciere@parresia.fr

Librairie Garancière

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code postal : | | | | |

Ville :

Tél. : | | | | | | | | | |

Email * :

« **Optimisation clinique des TTM** » au prix de 85 € TTC, Frais de livraison (obligatoires) France métropolitaine : 9€
soit **94 € TTC** au total

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

* Champs obligatoire

Associer les patients à leurs traitements : les 3 grands principes



LES CAUSES DE NON-OBSERVANCE D'UN TRAITEMENT SONT NOMBREUSES. POURTANT, ELLES NE DÉPENDENT PAS UNIQUEMENT DU PATIENT : IL INCOMBE AUSSI À L'ORTHODONTISTE DE BIEN COMMUNIQUER POUR LE MOTIVER ET L'AMENER À COOPÉRER AFIN D'OBTENIR DES RÉSULTATS OPTIMISÉS.

PAR SONIA BELLI

Si le maintien d'une santé bucco-dentaire optimale est une priorité pour les orthodontistes, il n'en va pas toujours de même pour leurs patients, qui peuvent se souvenir moins bien que prévu des conseils qui leur sont prodigués lors de la consultation, ou mal les appliquer. Pour qu'ils respectent vos consignes sur le long terme et quittent votre cabinet décidés à bien prendre soin de leur santé orale, vous devrez, en tant qu'orthodontiste, apprendre à communiquer efficacement avec eux. L'adoption de nouveaux comportements devant être volontaire, il est primordial d'utiliser des moyens de communication adaptés à chaque patient pour obtenir leur coopération, sans laquelle la réussite et l'efficacité des traitements sont compromises.

Faire comprendre les enjeux

Première étape pour améliorer l'observance d'un traitement : faire prendre conscience à vos patients de l'importance de maintenir un bon état bucco-dentaire et de bien suivre leur traitement. Certains se retrouvent en effet parfois surpris par l'ampleur des actes à réaliser, car ils ont le plus souvent été soignés en réponse à une demande immédiate. C'est pourquoi créer une relation de confiance avec eux joue un rôle majeur dans le succès d'un traitement.

Pour l'établir, l'orthodontiste doit informer en amont du traitement sur son diagnostic et son pronostic, les examens à venir, les risques potentiels, les avantages et inconvénients des différents traitements, sans pour autant entrer dans des détails cliniques, à moins que le patient ne le demande. « *L'objectif premier est de faire du patient*

L'entretien motivationnel

La Haute Autorité de santé définit l'entretien motivationnel comme une façon d'être avec ses patients, lorsque l'on veut aborder un changement de comportement influençant la santé. Il part de l'hypothèse que la plupart des patients arrivant en consultation ne sont pas nécessairement prêts à changer.

L'entretien motivationnel est un outil d'accompagnement des patients pour :

- soutenir un désir de changement ;
- comprendre et gérer les processus de changement, l'ambivalence (indécisions qui accompagnent les doutes sur le caractère souhaitable ou faisable d'un changement), la résistance ;
- reconnaître, susciter, soutenir les désirs de changement ;
- augmenter la motivation au changement ;
- augmenter ses capacités d'écoute active, d'empathie ;
- influencer favorablement le résultat de conseils ou de prescriptions.

Basé sur l'écoute active et une attitude empathique, l'entretien motivationnel tient compte des perceptions du risque par le patient. Il assure aux discussions une atmosphère positive et détendue, et montre des résultats très encourageants.

un véritable acteur de sa santé orale et par la suite, de sa santé générale. Pour lui faire comprendre les pathologies et leurs conséquences et rendre possibles des changements de comportement durables, il est important de communiquer », confirme Xavier Braeckevelt, chirurgien-dentiste libéral et vice-président de l'Union Française pour la Santé Bucco-Dentaire (UFSBD).

Si l'orthodontiste est celui qui explique au patient les problématiques rencontrées et les potentielles solutions qui s'offrent à lui, il doit impérativement être conforté par l'assistante. En effet, cette dernière peut elle aussi donner des recommandations, éduquer à l'hygiène bucco-dentaire au fauteuil, montrer sur des modèles pédagogiques comment bien se brosser les dents, etc. De manière générale, le travail de communication doit être mené par toute l'équipe du cabinet auprès du patient : lorsque ce dernier sort →



d'un soin, il pourra être amené à échanger avec la secrétaire, l'assistante, à éventuellement redemander qu'on lui réexplique certains points mal compris, etc. Chaque membre de l'équipe doit donc être en mesure de l'informer.

Communiquer de façon efficace

Dans les soins de santé modernes, il est important d'impliquer les patients dans les décisions relatives à leurs traitements : mieux renseignés, ils demandent de plus en plus d'informations et veulent être impliqués dans le processus de décision. La manière dont vous communiquez avec eux joue donc un rôle majeur dans la compréhension des informations présentées, qu'il s'agisse de communication verbale ou non verbale : vous devez poser les bonnes questions, écouter attentivement et fournir des informations claires, sans termes médicaux. Ainsi, en amont de la consultation, des recommandations ou des fiches conseils, adressées par voie électronique ou par courrier postal, peuvent être mises à disposition du patient qui pourra aussi les retrouver sur votre site web ou votre newsletter. Une fois au cabinet dentaire, il doit avoir la possibilité d'accéder à des conseils diffusés, par exemple, sur un téléviseur en salle d'attente, pandémie oblige. Pendant la

consultation, il vous incombera en tant qu'orthodontiste d'instaurer un dialogue en communiquant oralement avec votre patient pour lui expliquer sa pathologie, son étiologie, etc. N'hésitez pas à utiliser des vidéos via une tablette ou à faire des dessins si cela permet de rendre plus explicites vos explications. Si certaines questions peuvent facilement devenir habituelles, il est néanmoins essentiel que vous fassiez preuve de sensibilité dans votre approche et que vous vous adaptiez à chaque patient.

Pour une communication réussie, la première consultation et le bilan sont des phases très importantes, puisqu'il s'agit de votre premier contact. À cette occasion, pensez à demander le carnet de santé, véritable mine d'informations pour obtenir l'historique et l'anamnèse du patient. Ensuite, interrogez-le sur son motif de consultation. Quel que soit son âge, il est le premier concerné et en s'adressant ainsi à lui, vous mettez d'emblée en place une relation de soin. Viennent ensuite l'examen clinique, le bilan photo et le bilan radio, indispensables pour que le patient pose des questions et comprenne ce que vous observez lors de votre bilan diagnostic. Vous devrez accompagner ces étapes d'explications sur le traitement envisagé, en décrivant les solutions existantes. Ces explications peuvent être

L'effet Pygmalion

L'effet Pygmalion, ou effet Rosenthal & Jacobson, est un phénomène psychologique selon lequel des attentes élevées entraînent une amélioration des performances dans un domaine donné. Il doit alternativement son nom au mythe grec de Pygmalion, sculpteur tombé amoureux d'une de ses statues, ou aux psychologues américains Robert Rosenthal et Lenore Jacobson. Dans une de leurs études, ces derniers ont soutenu l'idée que des attentes élevées des enseignants à l'égard de leurs élèves conduisent à de meilleures performances et des attentes faibles à de moins bonnes. L'effet Pygmalion a depuis trouvé de nombreuses applications en dehors du domaine scolaire, notamment le fameux placebo, qui signifie « je plirai » en latin.

complétées d'un rappel à domicile. Par exemple, avec un envoi numérique de documents ou de vidéos résumant le bilan.

L'objectif est à la fois d'informer le patient et d'impliquer ses proches qui seront plus enclins à le soutenir dans son traitement. *« Souvent un schéma ou un modèle permettent une meilleure compréhension que des explications, car le patient visualise concrètement les actes qui vont être réalisés, souligne le Dr Xavier Braeckevelt. Il faut aussi présenter le traitement en expliquant l'importance de la prise en charge globale. Les informations délivrées doivent répondre aux attentes du patient sur du long terme, dans un cadre de santé générale et pas seulement de soin. »*

Motiver votre patient

Outre l'amélioration des résultats du traitement, la communication est aussi importante dans la motivation du patient. Pour l'encourager à coopérer, vous devrez mettre en place une interaction et une écoute réflexive, en répétant et en reformulant si besoin. Il s'agit également de valoriser votre patient, de le soutenir, d'encourager ses changements (voir encadré sur l'effet Pygmalion) et d'utiliser un dialogue avec des questions ouvertes pour qu'il puisse s'exprimer spontanément.

Lors des Journées de l'orthodontie 2021, dans une intervention intitulée *Traitements des classes II squelettiques avec Guide de Croissance (G2C): l'importance de la communication dans la réussite des traitements*, Cécile Valero, orthodontiste à Aubenas, est revenue sur quelques techniques de motivation des patients. *« Elles sont d'abord orales avec des explications adaptées en fonction des patients, qui doivent être empathiques, sans jugement, confirme la praticienne. On note aussi que les moyens visuels deviennent de plus*

« Souvent un schéma ou un modèle permettent une meilleure compréhension que des explications. »

Dr Xavier Braeckevelt

en plus importants: l'orthodontiste peut passer par des rappels actifs via des applications comme Habit Hunter ou directement dans le logiciel métier Dentapoché, par des envois de mails, de SMS ou de vidéos pour suivre l'évolution de son traitement à distance, même si rien ne remplace des évaluations régulières physiques pour le suivi. On peut également recourir à l'effet Hawthorne: beaucoup de mes patients font partie de cohortes de recherche et le simple fait d'avoir conscience d'être étudiés crée chez eux un effet de motivation... Et il y a bien sûr l'entretien motivationnel (voir encadré) ».

Autre point important, la gestion des urgences devra être rapide et efficace pour éviter que le patient ne se démotive s'il ne trouve pas de réponse aux problématiques qu'il rencontre. La sensation d'abandon est un facteur de démotivation très fort.

« Il faut surtout accepter que tout ce processus ne se fasse jamais en une seule fois. Lorsque le patient sort de la première consultation, il n'aura retenu que 20 % de ce qu'on lui a dit. D'où l'importance de laisser des traces écrites et de faire des rappels. Et puis, bien sûr, il faut le revoir une seconde fois car il reviendra généralement avec des questions. Une chose est certaine, instaurer un changement de comportement ou une relation de confiance avec un patient ne vient jamais en une seule fois », conclut Xavier Braeckevelt.

7 bonnes raisons de pratiquer le reskaiage



Stockphoto - ozgurdamaz / Oj.

ÉCONOMIQUE ET ÉCORESPONSABLE, LE RESKAIAGE DE FAUTEUILS DENTAIRES VOUS PERMET, EN OUTRE, DE RELOOKER VOTRE SALLE DE SOINS À L'ENVIE.

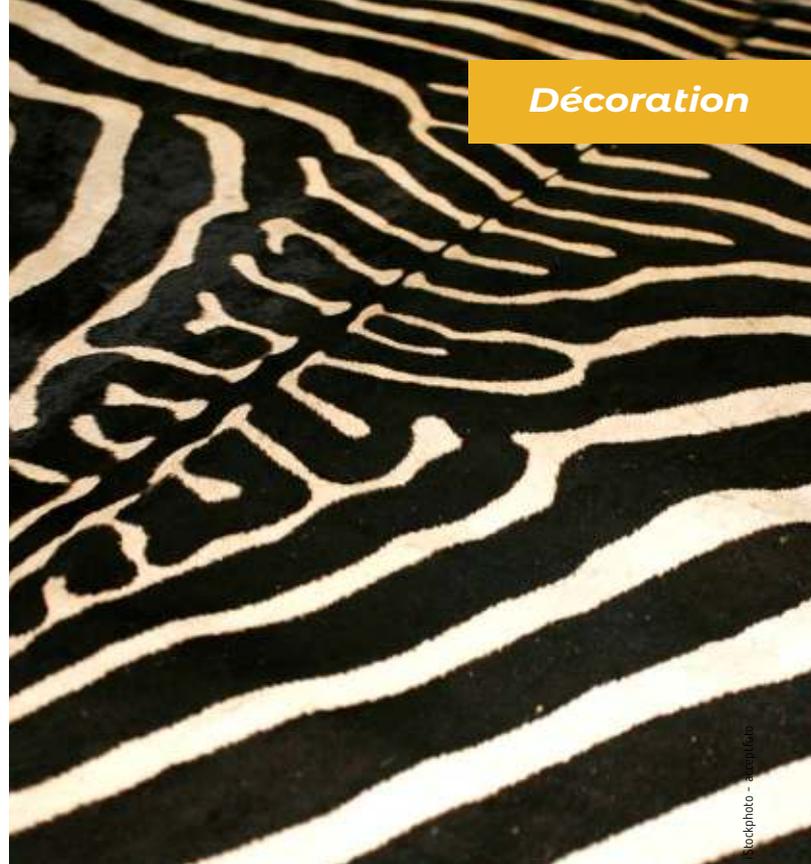
ÉPAR RAPHAËLLE DE TAPPÉ

Que ce soit pour des raisons économiques ou écologiques, le reskaiage est de plus en plus utilisé dans le domaine médical. Cette technique inclut le remplacement de la mousse, si besoin, et « permet de renouveler le revêtement d'un fauteuil car c'est une surface qui s'use, notamment à cause du passage des patients mais aussi de l'utilisation de produits désinfectants », explique Christophe Simon, président de Meunier-Carus, fabricant français de fauteuils et sièges médicaux personnalisables. D'autant plus depuis le début de la crise sanitaire. « Depuis l'apparition du Covid, beaucoup d'orthodontistes passent du désinfectant sur le support du fauteuil. Mais si le similicuir ressemble à du cuir, cela reste du plastique. On met du vernis dessus et à force d'y apposer du désinfectant, ça a tendance à enlever ce vernis protecteur et le produit craque », renchérit Corentin Petit, gérant de LPS, spécialiste de la sellerie. Mais au-delà de son aspect pratique, le reskaiage est surtout l'occasion de redonner un coup de neuf à votre cabinet avec une décoration plus vivante et personnelle. Le point sur une pratique qui a de nombreux avantages.

Une intervention rapide

Le fauteuil étant votre principal instrument de travail, les selliers font en sorte de vous l'emprunter le moins longtemps possible. Si le cabinet se trouve à proximité de l'entreprise Meunier-Carus, située à Montferrat (Auvergne), l'équipe se rend une première fois sur place pour vérifier l'état du matériel. La charge de travail évaluée, ses collègues et lui interviennent sur place le soir et démontent la sellerie avant de la ramener à l'atelier pour « enlever le revêtement, éventuellement réparer la mousse et mettre le nouveau. Cela prend une journée », avant de retourner chez vous le lendemain pour le montage final.

Si vous exercez à l'autre bout de la France, Meunier-Carus vous demandera de démonter la



Le reskaiage est une occasion de redonner un coup de neuf à votre cabinet.

sellerie et un prestataire externe la transportera à l'atelier. Car, quel que soit le cas de figure, « il faut toujours que ça revienne l'atelier car il nous faut plusieurs outils pour désagrafer, insiste Christophe Simon. Il faut aussi éventuellement prévoir des résines pour réparer des coques en plastique qui peuvent s'abîmer avec le temps ». Même politique de l'efficacité chez LPS, à La Rochelle. Pour aller au plus vite, l'artisan demande toujours au praticien de lui envoyer une photo de la table en avance « pour examiner en amont l'état du travail ». « Après quoi, j'établis un devis et on propose un rendez-vous. Je viens après les consultations du praticien démonter la table et réalise les travaux sous 24 heures. Puis, je reviens reposer le tout », détaille-t-il.

Une solution économique

Bien entendu, se tourner vers le reskaiage au lieu d'acheter un nouveau fauteuil a pour intérêt premier des économies conséquentes. Yann Lefur, orthodontiste dans l'Isère depuis plus de trente ans, a découvert cette pratique il y a longtemps déjà. « Ma carrière débutait, →

je devais changer mes fauteuils, manuels, j'étais un peu juste financièrement et je me suis dit que cela serait plus intéressant de les reskaier. Après quoi, ils paraissaient si neufs que, plus tard, quand j'ai eu le budget pour m'acheter des fauteuils électriques, j'ai pu les revendre d'occasion immédiatement », témoigne-t-il. « J'ai trouvé cette pratique tellement formidable que je n'ai jamais cessé depuis. En principe, je change mes fauteuils tous les dix ans mais au bout de cinq, étant donné les passages incessants, il m'arrive souvent de les reskaier, cela leur donne une nouvelle vie à peu de frais », s'enthousiasme le praticien qui pour ce faire fait appel à Meunier-Carus.

Le reskaïage a aussi du bon pour la planète.

La marque propose des tarifs allant de 1 200 à 1 600 euros. « Cela peut monter à 1 700 euros maximum en fonction du revêtement mais ça n'ira jamais au-delà », explique Christophe Simon. Quand on sait qu'un fauteuil neuf coûte entre 10 000 et 25 000 euros, il s'agit donc bien là « d'une solution économique qui permet au passage de donner un coup de frais à un fauteuil fonctionnel ». La réfection proposée par LPS va quant à elle de 600 à 750 euros tandis que le fabricant Airel-Quetin, qui pratique le reskaïage sur ses propres produits, le facture environ 960 euros.

Une solution écoresponsable

Mais le reskaïage a aussi du bon pour la planète. Car cette technique permet « de ne changer que le revêtement et pas les coques en plastique complètes. Souvent,



Combien de temps un fauteuil rénové peut-il tenir ?

Bien qu'il s'agisse d'une politique de seconde main, le reskaiage de votre fauteuil devrait facilement tenir quelques années. « Cela ne m'est encore jamais arrivé mais si, au bout de quelques mois, une couture venait à lâcher, je reprendrais le revêtement sans aucun problème. Je dirais que le reskaiage dure au moins cinq ans », témoigne Corentin Petit. Même son de cloche du côté de Christophe Simon : « Un jour, trois semaines après le renouvellement de revêtement, on m'a appelé. Un patient l'avait accidentellement déchiré. Il a fallu le refaire et cela a été pris en charge par l'assurance du praticien mais normalement, un revêtement bien entretenu doit facilement tenir cinq, six ans. » Et parfois même, « huit, neuf ans », assure-t-il. « Nous utilisons des revêtements haut de gamme, fabriqués en France, près de chez nous, et souvent des praticiens nous rappellent pour le changer – non pas parce qu'il ne tient plus mais pour redonner un coup de jeune au cabinet après quasiment dix ans. »

quand le revêtement est usé et qu'ils veulent le changer, les fabricants proposent des lots de sellerie complets avec les coques en plastique et la mousse alors qu'il n'y a en pas toujours besoin. Or, changer le revêtement uniquement est une pratique très bien maîtrisée », explique Christophe Simon.

C'est dans cette logique de maîtrise des déchets que Corentin Petit a eu l'idée d'offrir la réfection du tabouret à ses clients. « Au départ, j'étais frustré car je voyais un beau fauteuil rénové et son tabouret pas du tout assorti, donc j'ai vite arrêté de facturer ce dernier. Je l'ai englobé dans ma prestation car cela évitait jeter les restes de

la matière que les clients avaient déjà achetée pour la rénovation du fauteuil. Je préférais leur offrir ma prestation ; que ce soit coordonné et qu'il n'y ait pas de déchets », explique l'artisan. Et au passage, « cela permet à mon apprenti de se faire la main ! »

Un coup de neuf au cabinet

Vous ne pouvez plus voir cabinet en peinture ? C'est le moment de changer la déco. Le reskaiage vous permettra d'assortir votre fauteuil au reste du cabinet. « Il a été prouvé que quand on relookait un cabinet, le chiffre d'affaires de celui-ci augmentait par la suite car les patients y sont sensibles », argue Yann Lefur. « Il faut toujours se remettre en cause, se renouveler », insiste l'orthodontiste. →

Un modèle unique

Le reskaïage permet de redonner une nouvelle vie au cabinet mais surtout d'y ajouter une touche personnalisable, unique. En effet, vous pouvez demander n'importe quoi pour le revêtement de votre fauteuil. « Nous proposons de l'impression sur simili donc on peut s'amuser à mettre dessus des motifs, des dessins, des illustrations, même une photo », explique Corentin Petit.

L'excentrique Dr Lefur avait à une époque demandé un revêtement en peau de crocodile bleu turquoise pour sa salle de consultation et un en peau imitation python « marron gold » pour sa salle clinique, afin « de l'assortir au bois de la pièce ». « Je porte beaucoup de casquettes, de vestes et de chaussures en croco et python, mes selles de moto sont en croco ou python, c'est mon identité visuelle. Au cabinet ça donne un look inimitable à un prix raisonnable. Les ados trouvent ça rigolo », s'amuse le praticien. Et d'encourager ses confrères aux fantaisies en tout genre : « Les originaux peuvent choisir un effet peau de vache, les plus traditionnels peuvent garder des matériaux de style cuir grainé mais en trois couleurs. Si vous êtes patriote, vous pouvez par exemple demander du bleu, blanc, rouge. N'hésitez pas à individualiser vos fauteuils pour un cabinet qui vous ressemble et vous inspire ! »

Mais si contrairement à Yann Lefur, vous êtes en manque d'inspiration, pas d'inquiétude, les spécialistes sont là pour vous guider. « Dans le métier d'artisan, on est formé à ça. Nous voulons toujours essayer de faire quelque chose de beau et de soigné pour le client. Dès le début, nous discutons avec lui du projet final, selon qu'il s'agisse d'une simple rénovation de fauteuil ou que cette dernière fasse partie d'un projet de re décoration de cabinet. Nous regardons ensemble les coloris, nous écoutons ses envies pour y répondre au plus près tout en suivant les tendances », détaille Christophe Simon.

Parlant de ce qui se fait en ce moment, Corentin Petit remarque un retour aux couleurs vives. « Il

y a eu une période où la mode était aux tons pastel et aujourd'hui on retourne à des couleurs plus pétantes. Récemment, j'ai utilisé du vert, de l'orange, du fuchsia. Peut-être en raison du climat un peu morose dû au Covid... » Au-delà de la couleur, les entreprises de reskaïage



vous conseilleront aussi sur le type de textile à privilégier et la densité du vernissage. « Vous avez ainsi l'assurance d'obtenir une rénovation de fauteuil médical parfaite et sans mauvaise surprise », promet sur son site LPS qui travaille avec le fabricant français Serge Ferrari qui

« propose des produits spécialement conçus pour le domaine médical, des bactéricides qui facilitent l'entretien des professionnels de santé ».

Un entretien facile

Ainsi, l'objectif des artisans est de vous proposer des revêtements faciles à entretenir. « Les produits Serge Ferrari proposent un traitement supplémentaire qui évite au praticien de devoir nettoyer le revêtement avec des produits qui diminuent la longévité du reskaiage. » Mieux encore : « Normalement, avec ces produits, aucun entretien n'est nécessaire. L'assistante n'aura pas besoin de désinfecter le revêtement. Le nettoyage se fait naturellement par le produit en lui-même. »

Yann Lefur a quant à lui beau être fan de revêtements insolites, « cela reste hygiénique », assure-t-il, car « ils ne sont pas en cuir, matière qui supporte mal la stérilisation ». Meunier-Carus propose d'ailleurs, en plus du reskaiage, des produits désinfectants spécialement agréés aux normes hospitalières qui « n'abîment pas le revêtement ».

Une nouvelle mousse

Si nous avons surtout évoqué le revêtement en raison de son aspect décoratif, les entreprises spécialisées dans la sellerie médicale remplacent également la mousse du fauteuil. Sur un fauteuil neuf, le tissu est très tendu, aussi « quand un ado s'assoit avec des clefs qui dépassent de la poche trouée de son jean, cela accroche immédiatement et le trou de deux mm peut s'étendre jusqu'à 30 cm en une nuit. Je me suis régulièrement retrouvé avec des housses lacérées très rapidement », déplore Yann Lefur. « Lors d'un reskaiage, le tissu est tendu sur le fauteuil mais la couture est traditionnelle, ce n'est pas une tension calibrée à la main, c'est beaucoup plus solide. On peut donc demander une mousse à mémoire de forme très confortable et de haute technologie en plus du revêtement de qualité », se réjouit-il. ●



iStockphoto - SMedia

La canine de George : une équipée lunaire autour de la figure de George Harrison

La romancière Sigolène Vinson, rescapée de la tuerie de Charlie Hebdo, embarque ici son lecteur dans une épopée psychédélique autour de la figure fantasmée du quatrième Beatles.

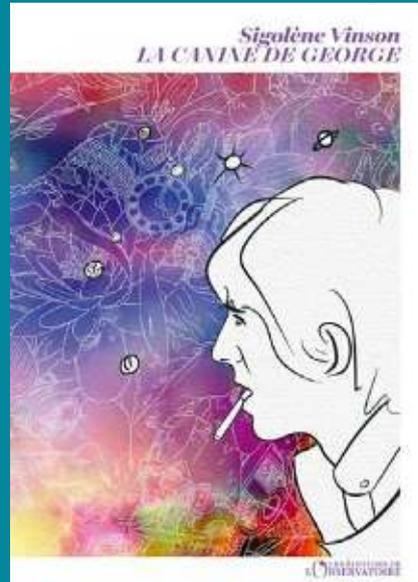
Ennemis de la poésie, s'abstenir. Dans cette fable fantasque, Sigolène Vinson nous embarque sur la trace de quatre personnages en quête des « joies profondes ». Le premier s'appelle Louise. Elle est spécialiste du recensement de la population des étangs (volatiles et poissons) et vit en France, en Seine-et-Marne. Sa particularité ? Elle est obsédée par le cas d'école de la canine de George qu'elle a piqué chez son dentiste et qu'elle parcourt inlassablement. Obsédée au point qu'elle sculpte le visage fantasmé de George dans la glaise et embrasse sa statue langoureusement devant les yeux abasourdis de son compagnon, homme qui passe sa vie à « se raconter une blague qui l'amuse vraiment beaucoup ».

Puis, il y a Angelo Misterioso, gourou vivant dans l'autoproclamée ville libre de Christiana au Danemark où il mange des cookies aux graines de pavot en compagnie de son amour, l'inuit Olaf, et d'un singe mécanique. Enfin, nous voilà partis pour Liverpool rencontrer Helen, fillette de dix ans condamnée par une maladie respiratoire, menaçant de se jeter à tout instant dans la Mersey lestée de pierres et folle amoureuse de son vieux voisin George. Ce dernier, électricien/guitariste de 77 ans aux canines protubérantes, se laisse bien volontiers coller par la fillette dont l'exubérance rythme ses journées décousues.

Serait-il le George du cas d'école qui fait tant rêver Louise ? Ou s'agirait-il de George Harrison, guitariste des Beatles officiellement disparu en 2001, emporté à l'âge de 58 ans d'un cancer de la gorge ? À moins que ce ne soit Angelo Misterioso ? Ce surnom était après tout celui du quatrième garçon dans le vent... Et si chacun de ces personnages qui, après avoir passé des centaines de pages séparés se retrouvent finalement au Danemark autour d'une fresque dont ils étaient les dernières pièces manquantes, étaient en fait tous un peu George ?

UNE ÉPOPÉE CHAOTIQUE

Mais comment cette curieuse et déroutante épopée est-elle née dans l'esprit de Sigolène Vinson, ancienne avocate et aujourd'hui écrivaine et journaliste chez Charlie Hebdo ?



Comme elle l'explique dans un chapitre en guise de postface daté de 2019, cette fiction a été sa façon à elle de donner un exutoire à son chagrin « bien réel ». Épargnée par Chérif Kouachi lors de la tuerie perpétrée le 7 janvier 2015 contre l'hebdomadaire satirique sous prétexte qu'elle était une femme, Sigolène Vinson avait voulu s'enfuir. D'abord dans un ashram en Inde, puis en Arctique pour « prendre une grande respiration avant de convoquer (s)a mémoire et (s)on chagrin » lors du procès qui devait avoir lieu de mai à juillet 2020. Mais, « le virus est arrivé », le « voyage en Arctique a été annulé et le procès reporté ». Alors, elle a écrit. « Je raconterai une histoire autour de cette dent qui empruntera à l'art de mourir », annonce-t-elle en préambule de cette dernière.

Mourir d'ennui, vous le pourrez si vous essayez absolument de comprendre ce qui se trame et refusez de lâcher prise. Auquel cas, ce récit psychédélique aux allures d'un rêve sous LSD se transformera en bad trip interminable. Si vous décidez de vous embarquer dans ce voyage farfelu et de pleinement en profiter, il vous faudra accepter qu'ici rien n'a vraiment de sens. Si ce n'est la douleur de l'écrivaine qui se reflète dans la solitude de ses personnages qui se raccrochent désespérément, mais pourtant si joyeusement, les uns aux autres autour de la figure sublimée de George. Et de sa canine.

LA CANINE DE GEORGE DE SIGOLÈNE VINSON,
LES ÉDITIONS DE L'OBSERVATOIRE, 288 PAGES, 2021, 20 €

RÉSEAUX SOCIAUX

LA FDI INVITE LE GRAND PUBLIC À ÊTRE « FIER DE SA BOUCHE »

À l'approche de la Journée mondiale de la santé bucco-dentaire, qui aura lieu le 20 mars, la Fédération dentaire internationale encourage le grand public à prendre soin de sa santé bucco-dentaire via le défi #MouthProudChallenge.

Parmi les exemples donnés, le brossage des dents et l'utilisation du fil dentaire, la suppression des sucreries, les repas sains ou les visites de contrôle chez le dentiste. Les praticiens et autres professionnels de la santé bucco-dentaire sont encouragés à participer en

se servant du défi pour renforcer ce qu'ils font déjà habituellement, à savoir aider leurs patients à prendre soin de leurs dents et de leurs gencives. La FDI recommande d'utiliser #MouthProud pour « démontrer de bonnes pratiques d'hygiène bucco-dentaire, des

techniques de brossage de dents correctes ou simplement afficher un sourire naturel pour remonter le moral de quelqu'un ». « Les participants sont invités à désigner quatre amis ou collègues pour prendre part à ce mouvement numérique ». ●

Abonnez-vous!



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

- OUI, JE M'ABONNE**
- Un an, version papier + web 164 €
- Deux ans, version papier + web 297 €

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, 92173 VANVES CEDEX
Mail : parresia.abo@mag66.com
Tél. : 01 40 92 70 58

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

Agenda

MARS

Clinical Day - Certifications

7 mars 2022, Paris
Hôtel Marriot, Champs Élysées
Inscriptions et renseignements
@ : seminaires@rmoeurope.com
3w : rmoeurope.com
(Rubrique événements)

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

9^e rencontre de l'association internationale des orthodontistes francophones : Orthodontie et sciences médicales

Du 24 au 26 mars, Deauville
Tel : 01 43 80 72 26
@ : sfodf@sfodf.org
3w : <http://www.sfodf.org/evenement-sfodf/aiof2022/>

Les conférences de prestige de la SFODF

Du 24 mars au 2 mai, Paris
Maison des Océans
19 Rue Saint Jacques, 75005 Paris
Tel : 01 43 80 72 26
@ : sfodf@sfodf.org
3w : <https://sfodf-prestige.com/>
3w : <http://www.sfodf.org/evenements-sfodf/categorie/conferences-de-prestige/>

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

94^e réunion scientifique de la SFODF

Du 12 au 14 mai, Lille
Grand Palais, 1 Boulevard des Cités Unies, 59777 Lille
Tel : 01 43 80 72 26
@ : sfodf@sfodf.org
3w : <http://www.sfodf-lille2022.com/>
3w : <http://www.sfodf.org/evenements-sfodf/categorie/reunions-scientifiques/>

ORTHOPHILE
Mieux manager son cabinet d'orthodontie
dentaire365.fr

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

Le système Damon : la maîtrise (niveau II)

14 et 15 mai 2022, Paris
Intervenant : Dr B. Nourry
Inscriptions :
Tél. : 02 40 86 76 79
@ : contact@seminairesormco.com
3w : ormcoeurope.com/fr

97^e congrès annuel de l'European Orthodontic Society

Du 31 mai au 3 juin
Carob Mill Complex Vasilissis street, 3602, Limassol, Chypre
Tel : +44(0)2078085623
@ : EOScongress@filodestar.com
3w : <http://www.sfodf.org/evenement-sfodf/eos-2022/>
3w : <https://eos2022.com/>

JUIN

Le système Damon : cours In-Office

9 juin 2022, Paris
Intervenant : Dr J.Y. Assor
Inscriptions :
Tél. : 02 40 86 76 79
@ : contact@seminairesormco.com
3w : ormcoeurope.com/fr

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

11 et 12 juin 2022, Paris
Intervenant : Dr A. El Zoghbi
Inscriptions :
Tél. : 02 40 86 76 79
@ : contact@seminairesormco.com
3w : ormcoeurope.com/fr

Agenda

Le système Damon (niveau I)

18 et 19 juin 2022, Paris

Intervenant : Dr F. Chevalier

Inscriptions :

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormcoeurope.com/fr

Clinical Day - Certifications

20 juin 2022, Paris

Hôtel Marriot, Champs Élysées

Inscriptions et renseignements

@ : seminaires@rmoeurope.com

3w : rmoeurope.com

Le traitement des supraclusions en technique autoligaturante basse friction

23 juin 2022 (Webinaire)

Intervenant : Dr P. Enjalran

Inscriptions :

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormcoeurope.com/fr

Formation : Dents incluses, dents ankylosées, défaut primaire d'éruption. Comment les gérer dans notre pratique quotidienne ?

23 juin

SFODF, 15 rue du Louvre, 75001 Paris

Tel : 01 43 80 72 26

@ : sfodf@sfodf.org

3w : <https://secure.key4events.com/key4register/?e=1387>

Spark Academy (niveau III)

25 juin 2022 (Webinaire)

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

25 et 26 juin 2022, Lyon

Dr Caroline Cazenave

Contact : Evelyne Rouchon

Tél. : 03 89 66 94 84

@ : erouchon@americanortho.com

3w : americanortho.com

SEPTEMBRE

Clinical Day - Certifications

5 septembre 2022, Paris

Hôtel Marriot, Champs Élysées

Inscriptions et renseignements

@ : seminaires@rmoeurope.com

3w : rmoeurope.com

Formation : La gestion des molaires condamnées. Fermeture ou maintien des espaces ? Comment les gérer dans notre pratique quotidienne.

22 septembre

SFODF, 15 rue du Louvre, 75001 Paris

Tel : 01 43 80 72 26

@ : sfodf@sfodf.org

ORTHOPHILE
Mieux manager son cabinet d'orthodontie
dentaire365.fr

3w : <http://www.sfodf.org/>

evenement-sfodf/molaire-condamnee/

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

24 et 25 septembre 2022, Paris

Dr Caroline Cazenave

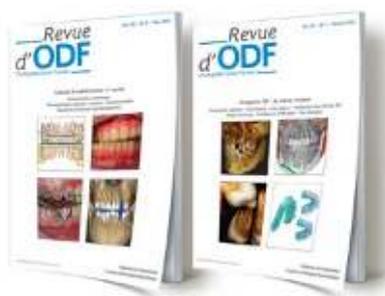
Contact : Evelyne Rouchon

Tél. : 03 89 66 94 84

@ : erouchon@americanortho.com

3w : americanortho.com

REVUE D'ORTHOPÉDIE DENTO-FACIALE



Fréquence : 4 numéros par an

ISSN : 0337-9736 ; e-ISSN : 2110-543X

Publication officielle de l'Association de la Revue d'Orthopédie Dento-Faciale

Directeur de la publication : Guy Bounoure

Richement illustrée, ouverte aux différents courants du monde orthodontique, la Revue d'Orthopédie Dento-Faciale est devenue une revue internationale de référence pour les cliniciens. Elle a pour vocation de publier des articles des meilleurs auteurs et d'aborder toutes les évolutions majeures de l'orthopédie dento-faciale, tant d'un point de vue fondamental que sous leurs aspects cliniques.

abos.parresia.fr

BULLETIN D'ABONNEMENT 2022

Veuillez renvoyer ce bulletin à :

SERVICE ABONNEMENT RODF / Cs 60020 - 92173 VANVES 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)

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

| TARIFS 2022 | 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"/> 330 € | <input type="checkbox"/> 280 € | <input type="checkbox"/> 280 € | <input type="checkbox"/> 259 € | <input type="checkbox"/> 219 € | <input type="checkbox"/> 219 € |
| Reste du Monde | <input type="checkbox"/> 353 € | <input type="checkbox"/> 280 € | <input type="checkbox"/> 302 € | <input type="checkbox"/> 275 € | <input type="checkbox"/> 219 € | <input type="checkbox"/> 238 € |

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

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

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

À réception de facture

Date : / /

Signature :

Toute une Histoire

PAR LE DR XAVIER RIAUD

La langue française comprend de nombreuses expressions qui sont utilisées au quotidien sans pour autant qu'on en connaisse les origines, voire les étymologies. Parfois, celles-ci réservent des surprises...

Depuis que les armes à feu existent, on a demandé aux hommes d'avoir de bonnes dents : sans incisive devant, ils ne pouvaient pas déchirer les cartouches de poudre à tasser dans le canon des fusils avant d'y introduire la balle meurtrière. Par conséquent, ceux dépourvus d'incisive(s) supérieure(s) étaient réformés automatiquement. Pour information, un espace entre les incisives supérieures est appelé communément un « diastème ». De nombreuses célébrités en ont un. C'est le cas notamment de Yannick Noah ou encore de Vanessa Paradis. On dit de ces personnalités qu'elles « ont les dents du bonheur ». Cette expression tire son origine de l'épopée napoléonienne. Pour s'engager dans la Grande Armée, il était impératif que les soldats aient des incisives en parfait état. Car ils devaient ouvrir leur poudrière avec les dents afin de charger, puis de recharger leur fusil qu'ils devaient tenir à deux mains. Tous ceux qui avaient des dents écartées, ou absentes, étaient alors réformés, car inaptes au combat, ce qui évidemment ne manquait pas de contribuer à « leur plus grand bonheur »...

Plus sérieusement, l'instruction générale sur la conscription du 1^{er} novembre 1811, dans son article 176, présente deux tableaux de motifs médicaux susceptibles d'aboutir à l'exemption du conscrit. Dans ceux du deuxième tableau, figure « la perte des dents incisives ». Mais, le premier texte fixant les causes de réforme en vigueur dans les armées de la République a été écrit par le Conseil de santé à la demande de la Convention, le 15 brumaire an II (automne 1793). Il comprend 17 motifs possibles. Le troisième est : « le défaut des dents incisives et canines », car « on ne peut déchirer la cartouche (de

**« Les dents du bonheur » :
une expression née
de l'épopée napoléonienne.**



Getty Images/Stockphoto - Sameberg - Sameberg

« Les dents du bonheur »

poudre). » Face à la recrudescence des campagnes, les blessés et les morts abondent. Il faut recruter. Le pays et sa population se lassent de tous ces combats. « Les réfractaires étaient de plus en plus nombreux. Des jeunes gens allaient jusqu'à se faire arracher toutes les dents (...) pour échapper à la conscription. »

Le 13 avril 1809, Napoléon signe le décret visant à la formation de dix compagnies dénommées « compagnies d'infirmiers d'hôpitaux » ou « compagnies de soldats d'ambulance ». Cette démarche est d'abord l'œuvre de Percy, chirurgien en chef de la Grande Armée jusqu'en 1808, qui a rédigé le projet. Vient l'heure du recrutement. Qui pour servir ces compagnies nouvellement créées ? Les retraités évidemment, mais aussi des réformés. Le 27 mai 1809, les inspecteurs de santé, d'une lettre signée par Coste, premier médecin de la Grande Armée de 1803 à 1807, précisent au directoire central des hôpitaux militaires la liste des infirmités « qui ne permettent pas d'être soldat, mais permettent d'être infirmier ». « Celui qui est privé de dents incisives et canines, s'il n'est pas scorbutique, peut » en fait partie. Les « dents du bonheur » ne permettront donc pas de prendre les armes et de combattre, mais n'empêcheront plus d'aller au front pour aider la Grande Armée. Cette lettre est homologuée par une note ministérielle le 13 septembre 1809. En dépit de ce renfort inédit, ces régiments subiront, comme tant d'autres, l'hécatombe du froid hivernal lors de la campagne de Russie.

Empower[®] 2
Clear Self Ligating

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

NEW



ENCORE PLUS BEAU

ENCORE PLUS ESTHÉTIQUE

ENCORE PLUS TECHNIQUE

AO AMERICAN
ORTHODONTICS

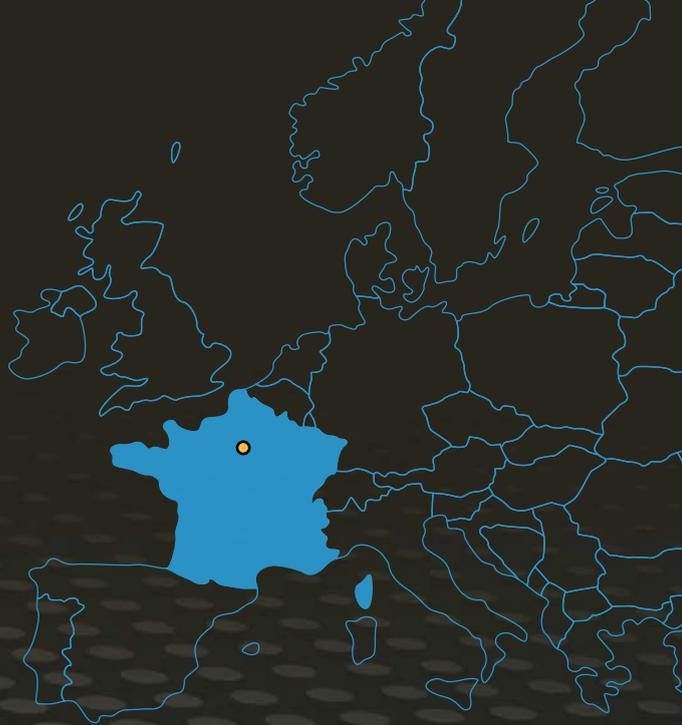
©2022 AMERICAN ORTHODONTICS CORPORATION

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

DAMON ULTIMA SYSTEM



Education
Journey



INSCRIVEZ-VOUS!

**Le nouveau système Damon Ultima™
plus qu'un nouveau bracket.**

WÉBINAIRE

Mardi 8 mars 2022

Le voyage commence par un webinaire découverte gratuit de 2 heures où les Dr Matias Anghileri et Steve Ward livreront les secrets du système Damon Ultima™.



Visitez le site web
<https://bit.ly/3JZ3a2h>



Inscrivez-vous
au webinaire et
au cours de 2 jours
en présentiel

SÉMINAIRE DE 2 JOURS

Samedi 19 et dimanche 20 mars 2022, Paris

Lors de cet événement les Drs Matias Anghileri et Skander Ellouze partageront des informations cliniques et nous prépareront pour cette nouvelle ère de l'orthodontie.



Dr. Matias
Anghileri



Dr. Skander
Ellouze



Scannez et
inscrivez-vous!