

# LE **FIL** DENTAIRE

N°3 NOVEMBRE 2004

**FOCUS DENTAIRE**  
Le plan d'hygiène  
au cabinet dentaire

**INTERVIEW**  
de Patrick  
**HESCOT**

**TECHNOFIL**  
Intérêts d'un  
photoscope  
au cabinet dentaire

**MANAGEMENT**  
Recruter  
son assistante

**PRO FIL**  
**BUCCOTHERM:**  
une nouvelle approche de  
l'hygiène bucco-dentaire

**ADF**  
**2004**

OFFRE EXCEPTIONNELLE DE RENTREE\*

ADF 2004  
Stand N16  
Niveau 1

# 1st Impression™ -PVS

MATÉRIAU D'EMPREINTE À BASE DE SILOXANE DE POLYVINYLE

-50%



- *Hydrophilie particulièrement élevée*
- *Tension superficielle très basse*
- *Thixotropie importante*
- *Extrême précision (5 microns !)*
- *Stabilité dimensionnelle quasiment absolue (le traitement de l'empreinte peut être différé de 15 jours)*

Les 1<sup>st</sup> Impression sont disponibles :

- En carpules de trois viscosités différentes :  
Light (jaune)  
Monophase (bleue)  
Heavy (pourpre)
- En temps de prise : **rapide et normal**
- Ils sont présentés en coffret de 4 seringues avec des embouts mélangeurs de 4,2 mm ou 6,5 mm de diamètre.
- La version Putty (haute viscosité) est disponible en boîte pour être malaxable manuellement.



-50%

## OFFRE EXCEPTIONNELLE ADF 2004\*

Oui, je désire bénéficier de l'offre exceptionnelle de rentrée et recevoir en franco de port :

	Prix T.T.C.	Prix remisé	Qté
<b>1st Impression</b>		-50%	
• Coffret consistance fluide prise normale 4x50 ml réf. 030389921	<del>83,72 €</del>	41,86 €	<input type="checkbox"/>
• Coffret consistance ferme prise normale 4x50 ml réf. 03389925	<del>83,72 €</del>	41,86 €	<input type="checkbox"/>
• Coffret monophase prise normale 4x50 ml réf. 030389927	<del>83,72 €</del>	41,86 €	<input type="checkbox"/>
• Coffret monophase prise rapide 4x50 ml réf. 030389928	<del>83,72 €</del>	41,86 €	<input type="checkbox"/>
• Coffret consistance ferme prise rapide 4x50 ml réf. 030389933	<del>83,72 €</del>	41,86 €	<input type="checkbox"/>
• Coffret consistance fluide prise rapide 4x50 ml réf. 030389939	<del>83,72 €</del>	41,86 €	<input type="checkbox"/>
• Proform Putty prise rapide 500 g réf. 030389938	<del>142,32 €</del>	71,16 €	<input type="checkbox"/>
• Proform Putty prise normale 500 g réf. 030389937	<del>142,32 €</del>	71,16 €	<input type="checkbox"/>
• Pistolet injectable 1st Impression réf. 030799105	<del>78,40 €</del>	39,20 €	<input type="checkbox"/>

Docteur : .....

Adresse : .....

CP : .....

Ville : .....

Tél : .....

Fax : .....

E-mail : .....

Date, Cachet et Signature  
Le ...../...../ 2004

\*Offre valable jusqu'au 15/12/04 en France métropolitaine uniquement dans la limite des stocks disponibles. Pour toute commande, 1 DVD sur les matériaux à empreinte du Dr BUGUGNANI vous est offert.

# NOUVEAUTÉ

# *QuickSleeper<sup>2</sup>*

Encore plus simple,  
plus discret,  
plus efficace,...

*Venez le découvrir en exclusivité au salon ADF 2004 sur notre stand P08 !*

[www.dentalhitec.com](http://www.dentalhitec.com)



BP 30 051 · 49308 Cholet cedex · France - Tél. (0)2 41 56 16 16 · Fax (0)2 41 56 16 15 · [info@dentalhitec.com](mailto:info@dentalhitec.com)

A L'ADF,  
STAND P16

# DENTOLIC

PRENEZ UN CLIC D'AVANCE !

## Coffret sur mesure

**Nouveau!**

**Nouvelles tailles  
Nouvelles longueurs !**

**Qualité**  
★★★★★



→ **Uniquement  
les tailles  
les plus utilisées :**  
jaune - rouge - bleu

→ **2 forêts  
par taille  
pour les couleurs  
les plus utilisées :**  
jaune - rouge

→ **Réjette  
de calibrage**

→  $\phi 1,28$   $\phi 1,30$   
Long 11,4 mm

→  $\phi 1,38$   $\phi 1,40$   
Long 13,4 mm

**Tenons Fibre de verre  
Translucides**

**Coffret tenons Fibre de verre  
Translucides**

**Avantages :**

- Transmission de la lumière lors de la photopolymérisation : adhésion optimisée.
- Aspect esthétique : translucide, procurant plus de naturel à la céramique.



Pour toute demande d'information contactez : +33 (0)1 45 91 30 06 / sales@dentoclic.com

Fabriqué par CFPM • 13, rue Jean Lolive • 93600 Aulnay-sous-Bois • Tél. : +33 (0)1 45 91 30 06

DENTOLIC est fabriqué dans le respect des Normes Européennes Obligatoires (Directive 93/42/CEE) sous le numéro CE 0120.

# ALLER PLUS HAUT



© Images de marques

**T**out au long de l'année, les nombreux acteurs du monde dentaire oeuvrent pour la qualité des produits, des équipements, du service et de la communication; pour le progrès scientifique et technologique, le développement de nouveaux procédés... dans le but ultime de faciliter votre exercice et vous doter des meilleurs atouts pour répondre aux attentes de vos patients.

Le congrès **ADF**, symbiose de toutes ces énergies, se déroulera du 24 au 27 novembre prochain et sera placé sous le signe de la qualité et de la formation continue.

Ces deux grands chantiers témoignent d'un élan de la profession vers le haut et ce n'est pas fortuit si nous clôturons l'année 2004 avec l'interview de M. Patrick Hescot, Président de l'**UFSBD** et secrétaire général de l'**ADF**, qui dresse le tableau de la profession et ses perspectives.

Notre profession traverse des réformes sans que pour autant, nous soyons éclairés sur son avenir.

Mais une chose est sûre, pour aller plus haut, il faut faire le plein alors profitez-en c'est la saison !

**Patricia LEVI**

**Pages 6 à 12 SUR LE FIL**  
Actualité-Nouveaux produits-Revue de presse

**Pages 14 à 18 INTERVIEW**  
**Côté jardin**  
Rencontre avec Patrick HESCOT

**Pages 20 et 21 PRO FIL**  
**BUCCOTHERM** : Une nouvelle approche en hygiène bucco-dentaire

**Page 22 LE FIL D'ARIANE**  
Trucs et astuces

**Pages 24 à 26 FOCUS DENTAIRE**  
Le plan d'hygiène au cabinet dentaire

**Pages 28 à 30 MANAGEMENT**  
Recruter son assistante

**Pages 32 à 34 TECHNOFIL**  
Intérêts du photoscope au cabinet dentaire

**Page 35 SCANNER**  
Quick Dental : une communication praticien-patient facilitée

**Page 36 PRATIC - ECO**  
Assurance vie et retraite: complémentarité et contraintes

**Pages 38 à 40 AU FIL DU TEMPS**  
L'agenda

**Pages 41 et 42 FIL A FIL**  
P'tites annonces



Revue bimestrielle gratuite  
TIRAGE 38000 exemplaires

2 allée de la salamandre  
94000 Créteil  
Tél./Fax : 01 49 80 19 05  
contact@lefildentaire.com

Directrice de la publication: Patricia LEVI

Une publication de la société COLEL  
SARL de presse - RCS 451 459 580

Rédacteur en chef: Norbert COHEN  
email: norbertcohen@lefildentaire.com

Directrice commerciale: Patricia LEVI

Directeur artistique: Serge VARTAN

Rédaction: Edmond BINHAS, Philippe PIRNAY,  
Alain CARNEL, Steve BENERO, Catherine BEL,  
Yoni KRIEF, Stéphanie FRISON, Rodolphe COCHET

Secrétaire de rédaction: Dina COHEN

Collaboration: Richard DUPUTEL - Cabinet EDIC  
Images de marques

Imprimerie: FIP  
148 boulevard Masséna 75013 Paris

Publicité: Patricia LEVI - 06 03 53 63 98

## Une prothèse dentaire pour aider les drogués

Une équipe israélo-européenne a mis au point un système innovant contre l'addiction aux drogues: une dent prothétique qui libère un médicament pour réduire le manque.

En fait, le système sera inséré dans deux dents: l'une comportant un micro-ordinateur pour contrôler l'autre pouvant libérer une minuscule capsule de médicament. Bien que les personnes dépendantes des drogues aient souvent perdu des dents, l'équipe envisage quand même de faire tenir le système dans une seule d'entre elles.

L'équipe est dirigée par Bentzi BIESKY, ingénieur, et le Dr. Andy WOLF, dentiste, tous deux du centre médical Assouta à Tel-Aviv. L'idée originale des deux inventeurs était un système pour les patients souffrant de bouche sèche. Les tests sur la partie d'administration du médicament seront réalisés en Europe vers la fin 2005.

## Prix European IST 2004

Vingt sociétés, sélectionnées par la Commission Européenne, ont reçu le prix 2004 de l'European Information Society Technologies (IST), le 17 septembre 2004.

Les gagnants présenteront leurs solutions lors de l'exposition organisée par European IST à La Hague les 15-16 et 17 novembre 2004.

À l'issue de cette manifestation trois grands gagnants seront sélectionnés; ils recevront 200 000 euros et le trophée European IST, au cours d'une cérémonie à Bruxelles au début 2005.

Des experts de 16 pays européens ont évalué 430 dossiers provenant de 29 pays. Parmi les 20 gagnants, sept entreprises françaises, dont:

- **Digisens** pour Digisens virtual museum et **Praxim Medivision** pour Surgetics Kneelogs Application

**Digisens** développe des logiciels pour l'apprentissage de la médecine dentaire et l'exploitation scientifique de reconstructions 3D par microtomographie. Lauréate du concours ANVAR en 2002 pour son travail dans l'innovation technologique développée par les chercheurs de l'INRIA.

La gamme d'applications s'articule autour de la représentation 3D des structures anatomiques et leur manipulation.

Digisens a également créé un logiciel de construction de modèle 3D rapide proposant des rendus d'objet d'une qualité d'image inégalée. Ce système permet la mise en volume et l'exploration en temps réel d'objets scannés par microtomographie.

**PRAXIM Medivision** a été créé en 1995 par des chercheurs dans le domaine de la chirurgie assistée par ordinateur de l'université Joseph Fourier de Grenoble. La société a d'abord travaillé à développer des solutions pour des entreprises du secteur comme Medtronic, Aesculap et Stryker. En 1999, elle annonce ses propres solutions, Surgetics Station et Surgetics Applications, dédiées à l'orthopédie et à la chirurgie dentaire.

## DENTOCCLIC Dentotemp

Présenté sous deux formes : deux pâtes ou double seringue avec embout auto-mélangeur

Ce ciment pour scellements provisoires à base de polymère uréthane-acrylique ne renferme pas d'eugéno. Il assure un scellement fiable et rapide de tous les éléments de prothèse fixée, qu'ils soient provisoires ou définitifs. Ne contenant ni oxyde de zinc, ni huiles essentielles, il n'a pas les inconvénients dus à ces composants : nettoyage difficile, interférence avec la polymérisation des ciments permanents et faible rétention initiale.

La polymérisation en deux étapes permet un nettoyage rapide et simple. Ce ciment est compatible avec les matériaux temporaires acryliques et composites.

Son utilisation est indiquée sur les moignons dentaires et les moignons implantaires.

Dans ce dernier cas, il permet une dépose facile des éléments implanto-portés lors des visites de contrôles périodiques.

Sa faible solubilité dans les fluides buccaux et sa prise rapide se traduisent par une adhérence élevée. Enfin, sans goût, ni odeur, il assure un meilleur confort du patient.



# Venez découvrir nos nouveautés à l'ADF au Stand N03, Niveau 1



## KerrHawe PerioStar® 3000

Une idée fûtée pour un affûtage moins fastidieux...

**Venez faire affûter gratuitement vos instruments sur notre stand !**



www.frieling.fr

## PREMISE™ : le nanocomposite trimodal

- Une rétraction extrêmement basse de 1,4 à 1,6 % permettant de **réduire les risques de microfuites et de décoloration marginale**
- Un taux de charge plus important de 84 %, permettant de manipuler le matériau de **manière prévisible, sans qu'il ne colle**
- 3 charges (0,02 µm, 0,4 µm et charge prépolymérisée) permettant de conserver un éclat **semblable à celui obtenu avec des microcharges**
- **Une résistance mécanique supérieure et une esthétique exceptionnelle** pour les dents postérieures et antérieures

## Demetron Shade Light : la prise de teinte à prix accessible

- Par la pureté de sa lumière, Demetron Shade Light vous aide à harmoniser au mieux la teinte du matériau de restauration avec celle de l'émail dentaire du patient
- Facile à manipuler, sans fil; Livré dans son coffret de rangement
- Batterie identique à celle de la L.E. Demetron I et compatible avec son chargeur; Durée de vie de l'ampoule 20 000 heures
- Garantie 2 ans – Batterie garantie 1 an

## PINNACLE : notre gamme de produits à usage unique enfin **abordable!**

- Housses pour capteurs radiographiques numériques
- Têtières pour appui-tête
- Gaines de protection pour l'embout lumineux des lampes à photopolymériser

**Nous présentons sur notre stand toute notre gamme... Venez l'essayer! et une surprise vous attend pour toute commande prise sur le stand**

**KerrHawe France**  
4, rue de la Première Armée  
68240 SIGOLSHEIM  
Tél. +33 (0)3 89 78 45 40

Fax +33 (0)3 89 78 21 28  
www.kerrhawe.com  
E-mail: infofrance@kerrhawe.com



## UNE NOUVELLE ENVERGURE POUR EUROTEKNIKA



Le Dr Guy Huré, implantologue et fondateur de la société EuroTeknika, vient de céder son entreprise à GACD pour en assurer la pérennité et lui insuffler une nouvelle dynamique. L'équipe EuroTeknika qui travaillera en toute autonomie par rapport à GACD, s'agrandit avec l'arrivée de Mr Alain Veillard, en tant que nouveau Directeur Général, et de Mme Bénédicte Padovan, en tant que Responsable Marketing. Le Dr Guy Huré, bien que n'étant plus actionnaire, fera partie des conseillers scientifiques de la société. Pour améliorer ses performances techniques, EuroTeknika prend aussi un tournant industriel en s'installant dans de nouveaux locaux en Haute-Savoie, au cœur du pôle européen de la micromécanique de précision, à Sallanches. EuroTeknika conserve ainsi l'exclusivité de la conception, de la fabrication et de la distribution de ses produits.

## COLTENE WHALEDENT

### Adhésif auto-mordançant One Coat en Single Dose

En éliminant l'étape du mordantage, One Coat vous offre des performances exceptionnelles à long terme grâce à ses propriétés adhésives élevées.

Le Primer, formulé à partir d'une base aqueuse, optimise vos collages en supprimant le délicat contrôle de l'humidité résiduelle de la dentine. L'adhésif peut ainsi former une couche hybride homogène et résistante, éliminant par là-même la principale source de sensibilité post-opératoire.

Ces deux constituants sont désormais disponibles en Single Dose ergonomique: plus de gaspillage, une gestion du stock et du plateau opératoire simplifiée et surtout l'assurance pour vous de tout faire pour la prévention des contaminations croisées. Le clip intégré évite toute activation accidentelle de chaque composant. Le code couleur permet une utilisation rationnelle et une intégration facile de cet adhésif au sein de vos procédures adhésives. L'intégration de brossettes applicatrices parfaitement dimensionnées vous permet de faire face à toutes les situations cliniques. Performant, simple d'emploi, One Coat vous offre une alternative fiable et pratique aux systèmes adhésifs conventionnels.

#### Présentation

Kit de 50 Single Doses Référence : 7631 Prix public indicatif : 119€

Toujours disponible !

2 flacons de 5 ml Référence : 7630 Prix public indicatif : 119€

#### Nouvelle adresse

Coltène Whaledent

8 19, boulevard Alexandre Oyon 72058 Le Mans cedex 02  
Tél. 02 43 39 30 30 - Fax 02 43 39 30 40



## ALLEMAGNE

### Procès après une vaste escroquerie à la sécurité sociale

Trois ex-dirigeants de la société de prothèse dentaire allemande Globudent ont comparu devant le tribunal de grande instance de Duisbourg (ouest) pour l'une des plus grandes escroqueries à la sécurité sociale en Allemagne. Les ex-dirigeants de cette société placée en liquidation judiciaire en 2003 doivent répondre d'«escroquerie en bande organisée» pour avoir surfacturé des prothèses dentaires remboursées au prix fort par la sécurité sociale, avec la complicité de dentistes qui percevaient une commission. Les trois complices ont déjà reconnu en grande partie les escroqueries portant sur plusieurs millions d'euros et encourrent des peines allant jusqu'à dix ans d'emprisonnement. Globudent a approvisionné des dentistes allemands pendant plusieurs années avec des prothèses dentaires bon marché importées de Chine, mais réclamait le prix fort pratiqué en Allemagne, en établissant des fausses factures. Une prothèse dentaire fabriquée en Allemagne coûte, selon la sécurité sociale, environ 900 euros, alors que Globudent payait environ 120 euros par prothèse importée de Chine. Quelque 450 dentistes et des dizaines de sociétés de prothèses dentaires dans toute l'Allemagne ont participé à ces escroqueries dont le préjudice global est évalué à 3,2 millions d'euros par l'accusation. Les dentistes percevaient le plus souvent une commission de 25% du montant de la facture, aux frais des patients et des caisses d'assurance-maladie. La caisse publique AOK de Basse-Saxe (nord), qui a révélé l'affaire, chiffre à elle seule le préjudice à au moins 100 millions d'euros. Cette vaste escroquerie va donner lieu à d'autres procès dans différentes régions d'Allemagne. Dans le cadre de ces enquêtes, un dentiste a été placé en détention provisoire tandis que 40 autres se sont vu retirer leur autorisation d'exercer. Quant aux ex-dirigeants de Globudent jugés à Duisbourg, deux d'entre eux ont retrouvé du travail dans le secteur dentaire, tandis que le troisième, âgé de 29 ans, a repris des études de droit.

# line av

Transparence et design.  
Regarder à travers pour voir au-delà :  
un nouveau design particulièrement raffiné.



ADF 2004  
Stand M10  
Niveau 2

## LA QUINZAINE DU SOURIRE

En octobre, s'est ouverte une grande campagne de prévention et de santé bucco-dentaire pour les personnes âgées.

Partis du constat que l'hygiène et la santé bucco-dentaire ont été trop longtemps négligés, les professionnels souhaitent sensibiliser la population sur les conséquences médicales et psychologiques d'une mauvaise hygiène dentaire.

Cette campagne intitulée « La quinzaine du sourire » est ouverte à tous (aînés, familles, soignants), que la personne soit à domicile ou en institution.

Le lancement de cette nouvelle campagne, placée sous le haut patronage d'Hubert Falco, ministre délégué aux Personnes âgées, a débuté le 11 octobre dernier à l'hôpital Broca à Paris et a continué sa ronde des hôpitaux de la région Parisienne.

Des conférences, des débats et des dépistages gratuits ont été organisés dans ses différents lieux parisiens.

### En partenariat avec :

- L'Union Française pour la Santé Bucco-Dentaire (U.F.S.B.D.)
- Les Caisses Primaires d'Assurance Maladie des départements 75, 93, 94
- Le Conseil Général du 93, 94
- Les Mairies de Paris, Sevran, Limeil-Brevannes, Aulnay S/Bois
- L'Association Internationale de Gérodontologie (A.I.G.)
- Les Laboratoires Pfizer, Pharmadent, Pierre Fabre Santé, Septodont, Chiesi, Gaba, Oral B.

## VITA SANTE:

### Une mutuelle d'un nouveau genre

Depuis la fin du mois d'octobre, le groupe Initiatives Mutuelles propose une formule d'un nouveau genre à ces 500 000 adhérents fonctionnaires. La mutuelle classique, Multi Santé, remboursant la différence entre l'assurance maladie et ce que le patient a payé, en fonction des barèmes prévus par la Sécurité sociale, et un nouveau produit, **Vita Santé**. Parmi les principales innovations, Vita Santé garantit le maintien du montant de la cotisation pendant 5 ans mais en contrepartie, elle demande à ses assurés de consulter un médecin de secteur 1, se rendre à des consultations préventives et faire réaliser plusieurs devis avant d'engager des soins importants et onéreux. Par ailleurs, les prises en charge ne sont pas calquées sur celles de la Sécurité sociale: «une prothèse dentaire est mieux remboursée pour une incisive que pour une molaire». De même, les médicaments portant des vignettes bleues ou blanches ne sont plus remboursés qu'à 35% par Vita Santé, contre 65% auparavant. En revanche, la mutuelle remboursera des médicaments ou des pratiques non pris en compte par la Sécurité sociale comme la pilule de troisième génération, la chirurgie de la myopie, l'ostéopathie, la parodontologie». Un pari qui repose donc sur une responsabilisation des assurés et qui fait l'objet de toute l'attention de ses concurrentes.



## INTERCONTIDENTAL

### La ligne «Excel»

### Un véritable écrin pour le professionnalisme dentaire

Le mobilier est un véritable outil de travail qui offre modularité, efficacité et aisance des déplacements et des manipulations. Il fait corps avec le praticien et semble comme un prolongement direct et évident de lui-même. Les espaces de travail de chacun (assistante et praticien) sont préservés.

De même conception qu'Excel, la ligne Excel Corian fabriquée en résine minérale est résistante à tous types de produits dentaires. Comme Excel, elle peut combiner une multitude de modules et s'adapter à toutes les configurations de cabinet.

### «Easy»

### Une formule innovante pour s'équiper Pro et malin

La marque propose des implantations «Clef en mains». Rapidité, facilité, accessibilité, prix et en même temps professionnalisme.

Avec «Easy», IntercontiDental vient combler un manque. En effet, aujourd'hui les praticiens recherchent des solutions abordables et pratiques tout en exigeant une grande qualité professionnelle. Ils ne veulent pas perdre de temps mais souhaitent à la fois des garanties de sérieux. Face à eux, on trouve un réseau de distribution en manque au niveau d'une offre et d'une prestation adaptée.

L'idée est simple ! Inspirées de ses lignes actuelles, IntercontiDental a mis au point des implantations types qui ont tout de vrai pro. Ces implantations sont présentées dans un catalogue qui lui aussi est pensé pour faciliter la vie et la vente des revendeurs.

Des vues en 3D, des photos de mises en situation des produits,

Des témoignages, des repères synthétiques permettent de s'y retrouver rapidement et de comprendre en un coup d'oeil tous les atouts de chaque modèle.

**Une innovation IntercontiDental à venir découvrir au salon de l'ADF niveau 2 stand M34...**

e-mail : [info@intercontidental.com](mailto:info@intercontidental.com)  
Site : [www.intercontidental.com](http://www.intercontidental.com)





**NOUVEAU CATALOGUE  
ULTRADENT FRANCE  
RETROUVEZ-LE À L'ADF  
STAND N18**



## 25 ANS D'INNOVATION

Depuis 25 ans, Ultradent apporte des solutions aux chirurgiens-dentistes : **Opalescence**, la gamme la plus complète et la plus efficace de blanchiment ; le concept de Tissue Management avec les hémostatiques **Astringedent**, **Viscostat** et le fil de rétraction **Ultrapak** ; **AET**, la technique de préparation canalaire qui change votre vision de l'endodontie ...

Retrouvez cette année à l'ADF : **Trèswhite**, première gouttière de blanchiment préchargée ; **Root Replica**, premier traitement préventif de l'atrophie de la crête alvéolaire et d'autres nouveautés d'Ultradent, la société la plus innovante pour la revue Reality.

### Opalescence

Une gamme complète de blanchiment ambulatoire et au fauteuil



### Fil de rétraction Ultrapak



### Gel hémostatique Viscostat



### UltraLume 5 Lampe LED de 3<sup>ème</sup> génération



### AET Système de préparation canaire



### EndoRez Système d'obturation canaire



**04 90 42 98 54**

Bp 60 - Quartier de l'opéra - 13680 Lançon de Provence

**ULTRADENT**  
PRODUCTS, FRANCE

## La dentisterie de demain

### 8<sup>e</sup> Congrès Scientifique Ivoclar Vivadent

Pour la huitième fois, 60 experts de renom, venus du monde entier, se sont retrouvés au «Scientific Meeting from Ivoclar Vivadent», qui s'est tenu sur trois jours mi-septembre, au Liechtenstein. Les résultats d'études internes et externes sont présentés au cours de ce congrès scientifique, où les intervenants parlent des tendances actuelles et des perspectives d'avenir dans le domaine de la dentisterie.

Cette année, le congrès scientifique organisé par Ivoclar Vivadent fut axé sur les biotechnologies dentaires. Le Pr. Paul T. Sharpe, un célèbre scientifique, a présenté les résultats de ses recherches sur la repousse des dents. Ce scientifique britannique du King's College de Londres est l'un des plus grands experts dans le domaine de la bio-ingénierie. Il concentre ses recherches sur la croissance des «vraies troisièmes dents». Un bourgeon dentaire, implanté dans la mâchoire, se développe pour former de nouvelles dents dans la bouche du patient. Les tests sur animaux sont concluants. «Toutefois, cela prendra encore quelques années avant que nous puissions recréer des dents d'adultes», déclare Paul Sharpe.



Le 8<sup>e</sup> Congrès Scientifique Ivoclar Vivadent à Schaen.

D'autres conférenciers ont parlé des systèmes CAD/CAM en dentisterie (Pr. Dr. Werner Mörmann, Université de Zürich), du potentiel des composites nanorenforcés (Pr. Jon Goldberg, Université du Connecticut), et des derniers développements des traitements canalaires (PD Dr Claudia Barthel, Université Heinrich-Heine de Düsseldorf).

## MALBOUFFE, PIERCING

### Ados: Attention à vos dents !

A l'occasion des trentième entretiens de Garancière, en septembre dernier, les chirurgiens-dentistes de France ont fait le point sur plusieurs sujets de santé bucco-dentaire. Parmi leurs préoccupations: les mauvaises habitudes des adolescents.

Chiffres inquiétants: 80 % des jeunes de 15 ans présentent des dents cariées ou obturées et plus de 60 % n'ont pas consulté de chirurgien-dentiste depuis plus d'un an. Dans la ligne de mire des praticiens: la malbouffe. Avec des ennemis ciblés: le collant et le sucré, le grignotage incessant et les sodas. Les boissons acides, même «light», jus de pommes ou autres jus d'orange concourent à la déminéralisation, constatent les professionnels: «la dent est comme du calcaire. Si l'on met du vinaigre sur un morceau de craie, elle se dissout. Ce qui est acide commence à engendrer une attaque de l'émail qui devient moins lisse. Les bactéries s'accrochent mieux et c'est le début du processus menant à la carie. Si la boisson est acide et sucrée, les risques de carie sont encore plus importants».

Les professionnels ont également souhaité mettre en garde contre le piercing: un piercing de la langue risque de provoquer des fractures ou des fêlures dentaires. La petite tige métallique qui perce la langue cogne en effet sur les dents chaque fois que l'adolescent parle: «même si l'on remplace cette tige par une tige souple, la boule elle-même provoque des chocs sur les dents».

## DEN-MAT

### First Impression PVS



Les récents produits à empreinte «**First Impression-PVS**» fabriqués par Den-Mat aux USA, constituent une évolution ultime dans la continuité des matériaux utilisables pour les besoins prothétiques.

Il s'agit évidemment de polyvinyles siloxanes, c'est à dire de silicones réticulant par addition qui atteignent le sommet actuel des capacités d'enregistrement et de reproduction des états de surface.

La présentation de ces produits a volontairement été conventionnelle: trois viscosités en double cartouche, pistolet de distribution automatique, etc., pour ne pas dérouter l'utilisateur.

Dans ces conditions, ce dernier pourrait penser de ces «nouveaux» matériaux qu'ils représentent «un de plus»...

Mais en réalité cette sobriété de présentation cache une forêt de performances rarement réunies dans un même produit:

- hydrophilie particulièrement élevée
- tension superficielle très basse
- thixotropie importante
- extrême précision (5 microns !)
- stabilité dimensionnelle quasiment absolue (le traitement de l'empreinte peut être différé de 15 jours)
- etc.

Les **First Impression-PVS** sont disponibles en capsules et selon trois viscosités différentes:

- Light (jaune)
- Régular ou Monophase (bleue)
- Heavy (pourpre)

et en deux temps de prise: rapide et normal.

Enfin, dernier raffinement, il est encore possible de choisir deux versions: neutre ou parfumé aux fruits rouges !

Ils sont présentés en coffret de 4 seringues avec des embouts mélangeurs de 4,2 mm ou 6,5 mm de diamètre.

Par ailleurs, la version Putty (haute viscosité) est également disponible en boîte pour être malaxable manuellement.

En conclusion, on peut dire que ces «nouveaux» matériaux s'inscrivent dans une logique de performances et de permanence de résultats cliniques qui justifient leur usage.

# Diagnostic: la voie du futur



## Nouvelles perspectives pour le cabinet dentaire

Le diagnostic est sans aucun doute le domaine de la dentisterie qui évolue le plus à l'heure actuelle. Dürr Dental est un pionnier comme le prouvent les innovations telles que le nouveau scanner à écrans radioluminescents à mémoire VistaScan compatible avec tout appareil de radiographie et la nouvelle caméra mobile VistaCam. Mais en ces temps mouvementés, une seule chose compte surtout pour les praticiens: la fiabilité. Dürr Dental n'oeuvre pas dans le court terme, mais s'impose en tant que fabricant de solutions pérennes.

Grâce au VistaScan à technologie PCS (Photon Collecting System), la technique de scanners aux écrans radioluminescents à mémoire perce aussi en médecine dentaire. Quelques secondes suffisent pour transformer tout format de cliché dentaire en une image numérique d'une qualité remarquable, tout en continuant à utiliser les appareils de radiographie actuels. La VistaCam, une caméra intra-orale confortable à haute résolution, version sans fil (par émetteur-récepteur radio), ou version avec fil, complète utilement les concepts de diagnostics modernes. Le logiciel de traitement d'image et d'archivage DBSWIN soutient enfin tous les domaines par sa conception modulaire.

### Diagnostic numérique Dürr

La technique des écrans radioluminescents à mémoire pour tous les formats existants avec VistaScan

Le diagnostic et la documentation avec la caméra intra-orale VistaCam

Le traitement d'image et l'archivage avec DBSWIN



DÜRR DENTAL FRANCE S.A.R.L.  
26, rue Diderot  
F-92022 Nanterre Cedex  
Tel.: +33 (0) 1 55 69 11 50  
Fax: +33 (0) 1 55 69 11 51

[www.durr.fr](http://www.durr.fr)  
[info@durr.fr](mailto:info@durr.fr)



STAND ADF M 08 NIVEAU 2



# CÔTÉ JARDIN

## interview



## RENCONTRE avec PATRICK HESCOT

**Président de l'Union Française pour la Santé Bucco Dentaire, Secrétaire général de l'ADF avec Claude Bouchet, expert auprès de l'Organisation Mondiale de la Santé, représentant de la France auprès de la Fédération Dentaire Internationale, depuis de nombreuses années, Patrick Hescot préside aux destinées de la santé bucco-dentaire en France.**

**Cet acteur incontournable de notre profession est paradoxalement assez peu médiatisé. Profitant de ce numéro spécial ADF, nous lui avons demandé de dresser un état des lieux de la profession.**

**M. Hescot, vous êtes le président de l'UFSBD, le secrétaire de l'ADF, vous êtes membre de différentes associations dentaires et vous exercez en cabinet, quel est le moteur de tant d'énergie ?**

J'ai toujours voulu être un acteur de ma vie, à l'endroit où je me trouve. Je me suis toujours investi dans la vie associative. J'ai le goût de créer et de manager. Je travaille toujours avec des équipes, je n'aime pas travailler seul, j'aime déceler le meilleur de chacun et lui permettre de développer tout son potentiel.

Indépendamment de cela, je m'intéresse au bien public, j'aime organiser pour la profession afin que celle-ci soit reconnue comme une profession médicale à part entière.

Je pense qu'on est sur terre pour être acteur et non passif. On doit apporter sa pierre et c'est pour cela que je suis là.

**Étant un observateur très averti du monde dentaire, nous voudrions connaître votre regard objectif sur l'état actuel de la profession.**

C'est très contrasté. Il y a plusieurs aspects, celui du cabinet dentaire, du chirurgien-dentiste, de la santé publique et enfin celui des gouvernements et de la population.

En 20 ans en France, la santé a fait des progrès colossaux. Aujourd'hui nous sommes devant l'Espagne, l'Angleterre, l'Allemagne, l'Italie... on est de loin les plus performants en terme de santé publique tout âge confondu.

Ce n'est certainement pas suffisant, mais pour des gens comme moi, qui nous occupons de santé publique depuis 20 ans c'est fantastique. Soyons honnête, ce n'est pas uniquement grâce aux chirurgiens-dentistes, mais aussi directement grâce à la Sécurité Sociale !

Globalement, la qualité de notre santé est bonne, tel que nous le savons bien à l'O.M.S..

Par contre, l'écart entre les gens en bonne santé et en

mauvaise santé s'est creusé. Vous avez environ 35% de la population en excellente santé dentaire qui consulte son chirurgien-dentiste une fois par an et va rester en bonne santé toute sa vie. 40% des français sont relativement en bonne santé par rapport aux autres pays, mais pas comme nous le considérons.

**Après, malheureusement, il y a 25% des français en très mauvaise santé dentaire, mais aussi psychologique, physique, mentale, voir financière...**

Marc Gentilini, qui est Président de la Croix Rouge, m'a appris que « **la santé dentaire est le meilleur indicateur social qui existe** ». Dans ce pays, il y a malheureusement de plus en plus d'exclus, dans une situation de plus en plus précaire.

Pour les chirurgiens-dentistes, il y a plusieurs perceptions de la profession:

Les femmes sont globalement satisfaites de leur métier qui leur permet de concilier leur vie familiale et leur vie professionnelle en travaillant en moyenne 30 à 35 heures par semaine.

Pour les hommes, c'est différent. **Une part importante de praticiens ressent de plus en plus péniblement la réglementation.** Ils ont décidé de faire ce métier pour l'aspect libéral synonyme de liberté. Liberté d'installation, d'entreprise, d'exercice, liberté d'horaires, ...

Il faut bien avouer qu'en 25 ans, notre liberté est allée en diminution constante.

Et puis il y a les jeunes, optimistes sur la profession, qui n'ont pas la même vision de temps de travail que les autres. A l'heure actuelle, un temps moyen de cabinet dentaire, c'est 50 heures et pour les jeunes plutôt 35 heures.

On constate également un éclatement de la profession. Quand je me suis installé, il y a maintenant plus de 25 ans, on était presque tous semblables. **Les revenus et le type d'exercice variaient de 1 à 3. Aujourd'hui, cela varie de 1 à 10.** Il y a un véritable écart qui s'est creusé et je ne pense pas que cela soit bon.

Par exemple, je ne comprends pas qu'un cabinet puisse travailler sans assistante dentaire. Malheureusement vous avez au moins 10 000 cabinets dans ce cas. Je ne condamne pas le confrère qui n'a pas d'assistante. **Il faut trouver le moyen de lui faire prendre conscience que grâce à elle, il aura une meilleure qualité de vie, d'exercice professionnel et qu'en plus il augmentera ses revenus.**

Vous avez aujourd'hui des chirurgiens-dentistes qui croulent sous le travail et ont beaucoup de mal à produire des soins de qualité.

Or, mieux organisés, ils soigneraient autant de patients avec un meilleur résultat.

Un autre aspect, c'est le grand public. Avec la SOFRES, on a initié une enquête qualitative et quantitative sur les attentes et les besoins des français par rapport aux chirurgiens dentistes.

« La santé dentaire est le meilleur indicateur social qui existe »



On constate que depuis une dizaine d'années, le chiffre de 60 à 65% de gens qui consultent leur chirurgien-dentiste chaque année n'a pas évolué.

**L'aspect cosmétique de notre profession, qui n'est pas globalement bien perçu par la population, nous pénalise et nous marginalise du monde médical.**

**Il y a également un problème très mal vécu par le patient. Nous sommes la seule profession médicale qui parle d'argent, je pense qu'il faut que nous soyons attentifs à cela.**

Enfin, le dernier aspect concerné, ce sont les financeurs. Ceux qui nous gouvernent et nous financent ne nous ont pas réellement classés comme spécialité médicale. Le fait qu'on soit une sorte de secteur 2 est parfois un inconvénient. On a une position hybride qui n'est pas toujours bien perçue.

**Comment la profession est-elle perçue par ceux qui nous gouvernent ?**

Le public a pris conscience de l'importance de la santé en générale qui va donc prendre de plus en plus de place au Parlement.

La santé dentaire doit être considérée comme une santé à part entière.

La profession doit se mobiliser à tous les niveaux : syndicats, Conseil de l'Ordre, UFSBD, ADF... pour faire prendre conscience à nos élus que la santé dentaire, c'est important. On a environ 70 députés issus du monde médical dont seulement 4 ou 5 chirurgiens dentistes qui ne pensent pas suffisamment au dentaire.

Le second problème, c'est qu'aujourd'hui on nous impose de plus en plus de réglementation, de contraintes. **La population française est une population d'assistés de la naissance au décès. La santé devrait être un problème de responsabilité individuelle.** Donc, il y a une inadaptation de la santé avec la mentalité collective de ce pays basée sur l'assistanat.

Il y a aussi le problème financier que n'importe quel financeur veut limiter. D'une part, la Caisse d'Assurance Maladie voit d'un très mauvais oeil

que nous soyons reconnus en tant que praticien de santé et que nous ayons notre secteur libre et d'autre part l'Assurance Complémentaire, qui a un raisonnement économique et non de santé.

Pour ceux-ci, le remboursement des soins dentaires est un moyen « d'attirer » le client mais malheureusement ne le fidélise pas. C'est pour ça que nous avons inventé le contrat de santé dentaire dans le cadre de l'U.F.S.B.D. Nous devons passer d'une logique de soins à une logique de santé.

**Votre vision justement de l'avenir du métier ?**

J'imagine l'avenir de la façon suivante : trois scénarios sont envisageables.

**Première hypothèse :**

La Caisse d'Assurance Maladie arrêtera de prendre en charge les soins dentaires pour les adultes. C'est ma responsabilité européenne qui me fait dire cela. Avec notre système de Sécurité Sociale, nous sommes une exception en Europe. Reste à savoir si on doit se battre pour la garder.

Il n'est pas raisonnable d'imaginer que la Caisse d'Assurance Maladie investira des sommes considérables pour la santé bucco-dentaire.

Il me semble important de donner la chance à tout le monde d'être en bonne santé bucco-

dentaire. Si on arrive à 16 ans en bonne santé bucco-dentaire et si on est responsabilisé, on a de meilleures chances d'être en meilleure santé ultérieurement. Il faudrait mettre l'accent sur la prévention et prendre en charge comme dans tous les pays d'Europe les soins préventifs et curatifs de tous les enfants jusqu'à 16 ans. Pour les 25 % de la population, évoqués précédemment, qui sont

les personnes à risque physique, moral ou financier, il s'agit d'envisager la réhabilitation la plus complète possible. **Une CMU améliorée.** Tout l'argent qui circule sur le dentaire pourrait permettre cela. Et avec l'assurance complémentaire on prendrait en charge en négociation un certain nombre d'actes à leur juste valeur pour les autres populations.

**Deuxième hypothèse :**

On peut aussi imaginer que le dentaire sera complètement libre, sorti du giron de la Sécurité Sociale. Ce n'est pas une solution que personnellement j'approuverais.

**Troisième hypothèse :**

Enfin la pire des choses, serait que tous les actes deviennent opposables ce qui peut être un risque avec la C.C.A.M. prochainement mise en place.

Moi ce qui m'intéresse, c'est la qualité dans toute chose. Quand je fais des projets de prévention et que je négocie avec les financeurs, je leur dis : « C'est très simple, **quand vous faites la prévention du sida, vous utilisez un préservatif de qualité ou détérioré ?** »

La discussion s'arrête immédiatement. Pourquoi faire les choses à moitié ? Aujourd'hui, on est en situation bâtarde, rien n'est fait correctement. Il faudra que le politique ait le courage un jour de décider. C'est à nous, citoyens, à nous, chirurgiens-dentistes de leur faire prendre conscience qu'il faut prendre une position basée sur la qualité. Et je crois que là-dessus, on peut y arriver.



W  
e  
i  
v  
e  
r  
e  
t  
n  
i

**La formation initiale, la formation continue, les congrès, l'industrie, la recherche tire la profession vers le haut en imposant un niveau d'exigence et de compétence professionnelle très élevée. La nomenclature, les honoraires bloqués, le rythme de travail rend difficile ce challenge. Comment le praticien peut-il travailler sereinement en faisant perpétuellement le grand écart entre ces objectifs et la réalité de son quotidien ?**

C'est un gros problème qui n'est pas lié qu'au dentaire. Dans la formation continue, c'est vrai qu'on prône l'excellence, mais ce n'est pas pour autant qu'elle soit atteignable. Notre rôle est de tirer la profession vers le haut. C'est vrai que les conditions de travail



sont difficiles. Encore une fois si on veut se donner les moyens on y arrive. Comment pouvez-vous expliquer qu'un certain nombre de confrères y parviennent ? Beaucoup sont noyés dans leur quotidien et n'ont pas pris conscience du rôle de chef d'entreprise qu'ils doivent tenir, au sens noble du terme. **Selon notre éducation judéo-chrétienne, l'argent est sale, la notion d'entreprise est sale...** moi je parle souvent d'entreprise de santé et certaines personnes m'attaquent. Une entreprise, cela signifie que c'est professionnel, on ne peut pas gérer un cabinet dentaire comme un amateur. Sachant que notre objectif est de rendre le bien-être physique et moral à la population qui nous est confiée. Il est très important aujourd'hui d'expliquer nos méthodes de travail à nos confrères, pas seulement nos méthodes de soins, mais les méthodes d'organisation du travail parce que nous ne sommes absolument pas formés à cela. La formation initiale nous éduque surtout à l'acte clinique. Or, on s'aperçoit que tout praticien est capable de prodiguer un acte clinique par contre, il a une carence organisationnelle. Les enseignants eux-mêmes, ne connaissent pas la gestion de l'entreprise. Ce n'est pas une critique. Ils sont excellents en clinique mais l'organisation et la gestion est un vrai métier.

Fort de ce constat, nous allons avec l'AFAG lancer la première certification qualité de service. Nous travaillons avec le Conseil de l'Ordre car il est très important que tout soit fait dans le cadre déontologique et éthique. Il faut être vigilant car la ligne jaune est très vite franchie. La gestion de cabinet dentaire doit avoir pour finalité la santé et le bien-être moral et physique du patient, et finalement si vous êtes bien organisé, vous gagnerez bien votre vie. Nous avons un monopole d'exercice, avec des droits, des avantages et des devoirs... **il ne faut pas oublier que le chirurgien-dentiste heureux rendra les patients heureux, mais la finalité,**

**c'est que les patients soient heureux.** Moi dans mon cabinet dentaire je m'amuse et j'applique le contrat de santé dentaire depuis longtemps, j'applique les techniques de management et de service. Notre challenge est un superbe challenge. Nous devons intégrer l'éthique, la dimension médicale et la dimension entrepreneuriale. Je prétends que c'est tout à fait possible.

**Etant le représentant de la Fédération Dentaire Internationale, il vous est possible de comparer les modes d'exercice des chirurgiens dentistes en France et dans d'autres pays. Quels sont les points forts et les faiblesses du système français ?**

C'est notre Sécurité Sociale qui constitue à la fois notre point fort et notre faiblesse. Les Anglais ont inventé les vraies entreprises. Tant de chirurgiens-dentistes salariés, tant de chirurgiens-dentistes associés, tant d'aide médicale, ils ont leurs horaires pour soigner et leurs heures de rentabilité pour faire ce qu'ils veulent. C'est « l'hypocrisie » de nos amis anglais. On peut dire qu'ils sont mieux ou moins bien que nous, tout dépend comment on se situe. Un praticien qui veut avoir la totale liberté d'exprimer son art et faire ce qu'il veut, au Canada, aux EU ou dans d'autres pays, peut le faire sans contrainte. Il n'y a pas d'aide sociale. Les Allemands avaient une position encore meilleure que la nôtre mais cela a évolué. Les pays nordiques ont une position désavantagée. Là-bas, le chirurgien dentiste est celui qui est le plus bas dans l'échelle de la profession médicale. On parle de la Suisse. Vous savez combien coûte un soin dentaire en Suisse ? 5 à 10 fois plus qu'en France et ils n'ont pas d'assurance sociale. Nous, on a une position médiane qui est très bonne. Encore une fois, ce qui rend impossible les comparaisons, c'est l'exception de notre système.

Je comprends les confrères qui, à l'instar d'autres pays, souhaiteraient travailler avec des hygiénistes. Ces praticiens considèrent que l'acte le plus noble, c'est l'acte chirurgical. **Je suis désolé de vous dire que pour moi, l'acte le plus noble c'est l'acte intellectuel, de responsabilisation et de prévention pour son patient. Une chirurgie ne fait que réparer les dégâts tandis que l'éducation et la responsabilisation les évitent.** Ce qui est complètement différent en terme d'économie de soin, de tissus, de coût... C'est une révolution d'esprit et il va nous falloir 25 ans pour faire prendre conscience de tout cela.

**Vous répondez en terme de politique de santé globale mais en terme de liberté de soin, pourquoi ignorer ce souhait exprimé par une grande partie de la profession qui encore une fois renforce l'exception française ?**

Je suis un des responsables de la profession c'est à dire de 28000 cabinets. Si, en étant généreux, 500 cabinets veulent les services d'un hygiéniste, qu'advient-il des 27500 autres ?

Quand l'Etat créera le corps d'hygiénistes, elles feront les actes de prévention actuellement accomplis par les chirurgiens dentistes et ces soins seront sous-évalués, leur prix se verra diminué... exactement comme le médecin et l'infirmière avec l'injection.

**Croyez-vous qu'il sera possible d'envisager un détartrage de seconde zone par une hy-**

**giéniste et de première zone par un chirurgien-dentiste ?**

Dans les autres pays, c'est complètement différent, ils n'ont pas de Sécurité Sociale et donc pas d'actes nomenclaturés et ils sont en liberté de tarification du détartrage.

N'ayons pas un raisonnement individualiste, corporatif, de défense des intérêts de « mon cabinet », raisonnons au nom de la santé globale et des 28000 cabinets dentaires.

Certains s'imaginent que comme l'Etat ne mettra jamais d'argent sur la prévention, il vaut mieux la laisser faire par d'autres et bénéficier d'une augmentation des honoraires sur d'autres actes. Rendez-vous compte du pari !

C'est « je te donne et tu me donnes ». Mais avec l'Etat cela ne fonctionne jamais ainsi. Le jour où sera créé ce corps avec des soins sous-cotés, l'Etat acceptera-t-il une augmentation en contrepartie et même si cela était possible, cela repoussera de dix ans la prochaine. Il ne faut pas se leurrer.

Revenons à ce que j'ai dit tout à l'heure. Combien de cabinets dentaires fonctionnent sans assistante ? A fortiori, ceux-là auront-ils des hygiénistes ?

Ce qui m'intéresse, c'est 66 millions de français, 28000 cabinets dentaires et pas seulement 3 millions de français et 500 praticiens privilégiés.

Je ne suis pas opposé à la santé élitiste, à condition que cela ne lèse pas les cabinets dentaires.

Tout ce que je peux vous dire en conclusion au niveau de l'Europe, c'est que dans aucun pays, on a créé un corps d'hygiénistes pour des raisons de santé publique. Que vous alliez au Canada, en Angleterre, dans les pays nordiques, en Allemagne ou en Italie récemment, chaque fois, les gouvernements l'ont créé contre la volonté de la profession, pour diminuer les coûts.

**Vous êtes le seul expert français de la santé dentaire mandaté en nom propre auprès de l'OMS, votre mandat a été renouvelé récemment, quel est votre rôle dans l'Organisation ?**

**Il ne faut pas oublier que le chirurgien-dentiste heureux rendra les patients heureux**

C'est avant tout une richesse d'échange. Je donne toujours l'exemple d'une de mes premières missions OMS. Cela nous apprend la tolérance et la modestie. J'ai été missionné pour aller au Liban, au nom de l'OMS, pour faire un diagnostic du pays et des préconisations pour le gouvernement. C'est génial.

C'est un travail colossal mais quand vous avez fini, vous rentrez chez vous et vous ne savez pas ce qui va se passer après. Vous faites des conclusions avec des priorités et ils vont choisir ce qu'ils veulent, n'en choisir aucune ou en choisir une pour des raisons complètement opposées à la santé publique. Mais, c'est enrichissant. Parce que vous avez l'impression de servir à quelque chose. La vie, c'est fait pour servir et non pour se servir. Ce qui est intéressant, ce sont les différences de cultures, de vision qui nous ramènent toujours à l'être humain, à sa nature et à sa place sur terre. C'est de cet échange que la société grandit.

Par ailleurs, l'UFSBD est centre collaborateur OMS pour lequel je suis directeur. Il y a un mandat précis de 4 ans. L'UFSBD est chargé au niveau mondial, d'amener des avancées sur plusieurs domaines.

GENCIVES SAINES. VIE SAINE.®

## Paroex



Combat la plaque dentaire et ses conséquences gingivales

Maintenance parodontale (phase 1)  
Problèmes de gencives  
Hygiène post-opératoire



## Gingidex



Protège les gencives et prévient la mauvaise haleine

Maintenance parodontale (phase 2)  
Prévention parodontale  
Gencives sensibles  
Hygiène en orthodontie  
Problèmes d'haleine



## Caries Protect



Ralentit la déminéralisation et favorise la reminéralisation de l'émail et de la dentine

Caries radiculaires



## Sensitive



Réduit les sensibilités dentaires et aide à renforcer l'émail

Dents sensibles



## Garfield



Enfants à partir de 5 ans



**L'ADF se définit comme une force de fédération. N'est-il pas difficile de fédérer autant d'associations lesquelles, par définition, ont choisi d'exister parce qu'elles avaient un message différent, une autre vision de la profession que celle des associations déjà existantes ?**

En tant que président de l'UFSBD, je comprends qu'un président d'association n'ait pas envie que l'ADF le dirige. Mais l'ADF ne commande pas les associations et n'est pas au-dessus d'elles... L'ADF est un lieu de convergence, de discussion où l'on débat de façon prospective de l'avenir de toute la profession. Toutes les grandes décisions de la profession sont passées par l'ADF. Et le débat que nous avons eu les 1er et 2 octobre sur l'avenir de la profession sera le point de départ des grandes réformes des 10 prochaines années. C'est ce lieu d'échange et de réflexion qui permet ensuite de bâtir les propositions. On a confié à l'ADF deux dossiers principaux où elle représente toute la profession. Le premier, c'est la démarche qualité. A ce titre, nous avons signé une convention avec l'ANAES. Le second est le dossier de la formation continue qui va être officialisé bientôt par décret où nous représentons toutes les sociétés scientifiques.

**Depuis 1999, l'ADF a collaboré avec le COMIDENT, quelles étaient les raisons de ce choix ?**

C'est une décision qui a émané des exposants qui considéraient que d'un point de vue économique, il était ridicule d'assurer deux expositions par an. Quand il y a quelque chose qui marche très bien pourquoi vouloir faire quelque chose d'autre ? A part une volonté néfaste ?



**Les exposants ont dit au Comident : « Arrêtons les frais ! ». Et cela a permis à 2 mondes qui ne se connaissaient pas de se rencontrer.**

On s'est assis autour d'une table et on a abouti à un accord qui respecte les uns et les autres. Ainsi, le comité des expositions de l'ADF s'est enrichi du Comident et il est désormais composé de 5 membres de l'ADF et 5 membres du Comident, d'un président de l'ADF et d'un vice président du Comident, en totale parité. On a montré que des adultes étaient capables de s'entendre. A partir du moment où on n'a pas de

vision de pouvoir et d'argent mais seulement des visions prospectives du bien, on arrive à s'entendre.

**De la même manière, comment l'ADF appréhende-t-elle la création d'autre congrès comme Euro Expo Dental par exemple ?**

Quand les organisateurs sont venus nous voir, ils nous ont dit vous savez il y a de la place pour 2, il y a pleins de choses que vous ne savez pas faire et que nous savons faire. Je leur ai dit : « Allez-y, que le meilleur gagne ! ». J'aime bien la concurrence.

Le Comident lui, nous a clairement dit qu'il n'avait pas les moyens financiers pour 2 expositions. Dans la situation économique actuelle, il est vrai que deux expositions nationales sont difficilement concevables.

**Quelles sont les perspectives de l'UFSBD ?**

Elles sont énormes parce qu'à toute la problématique que j'ai relevée, l'UFSBD peut apporter des solutions avec les autres organisations professionnelles.

L'UFSBD a créé un département de santé publique qui est en train de positionner la santé dentaire au cœur de la médecine. A l'issue d'un colloque sur les personnes âgées, l'UFSBD est en train d'initier la mise en place d'un camion qui va visiter tous les instituts de personnes âgées sur Paris, avec des chirurgiens dentistes. Nous allons, si besoin est, former le personnel à la problématique des personnes âgées pour que toute l'année, ils surveillent leur état bucco dentaire, qu'ils entretiennent leurs prothèses. Je peux vous dire que les gens sont stupéfaits de ce qu'on va faire,

on va soigner les gens sur place, créer un réseau de chirurgiens-dentistes... Donc, nous allons montrer que nous sommes au cœur de la vie des gens à tout âge. Il ne s'agit pas seulement de prévention, qui est le premier cheval de bataille de l'UFSBD, mais d'intégrer complètement la santé dentaire dans le quotidien des français.

Ensuite, c'est prendre en compte la problématique médicale. L'année prochaine, l'UFSBD va mener deux grandes actions, l'une sur les cancers buccaux, l'autre sur le tabac.

**Le chirurgien-dentiste a un rôle à jouer en temps que tabacologue. Les méfaits du tabac, tant au niveau de la santé en général qu'au niveau esthétique et parodontal confèrent au chirurgien-dentiste un rôle primordial, y compris de prescripteur.**

L'UFSBD va donc créer un secteur dans ce domaine l'an prochain.

En ce qui concerne les cancers buccaux, la France est le second pays d'Europe pour cette pathologie. Un des enjeux actuels de l'UFSBD, est donc véritablement de répondre à cette problématique en bâtissant dès l'an prochain, des programmes de formations et de sensibilisation au dépistage de ces cancers.

Le second volet est la qualité du service rendu possible par la certification qualité AFAQ. C'est le contrat de santé dentaire que nous allons mettre en place pour faire prendre conscience au chirurgien dentiste que son rôle ne se limite pas à soigner. Nous avons bâti ce contrat en 7 points. Sur cette base, on va

initier les formations de management portant sur l'ensemble de la problématique qui vous concerne vous en tant que patient à l'exception de la clinique. Votre environnement: comment je vais gérer votre douleur, comment je vais la traiter, comment je vais gérer votre stress, comment je vais vous parler d'argent, comment je vais vous éduquer, comment je vais vous écouter, comment je vais vous maintenir en bonne santé. Et indépendamment de cela, le management du cabinet dentaire. Nous sommes actuellement en pourparler pour lancer en partenariat avec une école de commerce de renom, un master de management. De même,

avec une université de psychologie, nous entendons développer la psychologie adaptée à la dentisterie.

Et le troisième aspect de l'UFSBD, c'est la promotion du chirurgien-dentiste. La promotion de la santé. Il faut absolument qu'on fasse prendre conscience aux pouvoirs publics de l'importance d'être en bonne santé

dentaire. Dans toutes les campagnes de promotion que nous menons, il y a les produits pour lesquels nous sommes souvent critiqués. **On nous dit « vendus aux marques »... c'est complètement faux** on a une charte de partenariat qui fait qu'en aucun cas, on fait la promotion d'un produit. On ne donne notre logo à un produit que s'il est qualitatif et validé par nos scientifiques. Croyez-moi, le nombre de produits qu'on refuse est plus important que celui qu'on agréé. La qualité des produits d'hygiène bucco dentaire en France aujourd'hui a considérablement évolué depuis 10 ans en partie grâce à nous. La brosse à dents la plus vendue en France autrefois était une brosse à dents que vous n'oseriez pas utiliser aujourd'hui. Les plus vendues aujourd'hui sont d'une qualité nettement plus élevée qu'il y a 5 ans. L'UFSBD a participé à cette amélioration. De la même façon pour le chewing-gum sans sucre. La France est le premier consommateur en Europe de chewing-gum sans sucre et j'en suis très fier. Aujourd'hui il se vend plus de chewing-gum sans sucre que de chewing-gum sucré. Cela a amélioré la santé bucco-dentaire qu'on le veuille ou non. L'avenir de l'UFSBD est dans ces trois volets: médicalisation, organisation professionnelle et promotion.

**Pour finir, pouvez-vous nous livrer vos projets personnels, professionnels, ceux de l'ADF ?**

Baisser mon handicap au golf (rires) ! Continuer à conserver l'équilibre entre ma vie privée, familiale, avec mes enfants, ma femme, ce qui est le plus important, et ma vie professionnelle. Je le dis simplement, je suis heureux. Et donc, c'est de continuer à être heureux.

Au niveau de l'ADF, c'est continuer avec l'équipe, avec Claude Bouchet, avec Meyer Fitoussi et avec tous les autres parce que j'insiste beaucoup sur l'équipe. Faire grandir l'ADF, c'est à dire faire en sorte que nos actions soient encore meilleures. Que notre congrès, que notre démarche qualité et que notre formation continue s'améliorent. Si on pouvait faire qu'à l'ADF les gens s'écoutent encore mieux, acceptent davantage leur différence, soient plus tolérants. Ça serait un grand pas. ■

Propos recueillis par **Norbert COHEN**  
Photos: **Steve BENERO**

*Secret de beauté :*

Votre professionnalisme, notre technologie  
*et un petit quelque chose en plus ...*



Bienfait, la vie côté sourire.



**Laboratoire Bienfait**

PROTHÈSE ET CÉRAMIQUE DENTAIRES

Avenue des ifs - 69340 FRANCHEVILLE

Tél. 04 78 34 32 30 - Fax 04 78 34 55 78

[www.laboratoire-bienfait.fr](http://www.laboratoire-bienfait.fr)

# La gamme BUCCOTHERM® : une nouvelle approche en hygiène bucco-dentaire



Les thermes de Castéra-Verduzan



**De nombreux patients souffrent régulièrement d'aphtes, de gingivites ou de sécheresse buccale.**

**Le port de prothèse et les traitements parodontaux provoquent couramment des inflammations ou des lésions de la muqueuse. L'expérience nous montre qu'une hygiène rigoureuse est essentielle au maintien d'une bonne santé buccale de ces patients. Même si de nombreux produits d'hygiène bucco-dentaire sont en vente libre, il est cependant important que le praticien en soit prescripteur.**

Ouvert de mars à décembre, les thermes de Castéra-Verduzan sont aujourd'hui les premiers à proposer une cure entièrement dédiée à la bouche et aux affections digestives.

Pour tous renseignements: 05 62 68 00 00  
www.gers-gascogne.com

**A**ttaché aux traditions du Gers et à ses richesses thérapeutiques endormies Jean-Jacques Lascombes, PDG fondateur du Laboratoire ODOST, s'intéresse dès 1994 aux vertus des eaux thermales de Castéra-Verduzan reconnues pour leur spécificité depuis 1983:

« Les eaux thermales sont largement exploitées dans le domaine cosmétique mais constituent **une nouvelle approche en hygiène bucco-dentaire**. Pourtant, la bouche n'est-elle pas toute aussi importante que les yeux ou la peau... ? Le ministère de la Santé lui reconnaît une action thérapeutique sur les AMB (Affections des Muqueuses Bucco-Linguales et des parodontopathies). L'hygiène et l'esthétique de la bouche agitent de plus en plus les esprits, nous sommes juste un petit peu en avance sur notre temps ».



Jean-Jacques LASCOMBES  
PDG du Laboratoire ODOST

## Un véritable principe actif

Cette eau, utilisée en cure à Castéra-Verduzan, et dont l'efficacité a été démontrée scientifiquement, possède des propriétés très intéressantes sur les affections de la sphère buccale:

- **POUVOIR TAMPON : une eau à pH 8**

Ce pH légèrement alcalin va permettre à l'eau de lutter naturellement contre les caries et les mycoses dont l'apparition est souvent favorisée par les milieux salivaires acides. Elle neutralise les effets des remontées gastriques acides souvent à l'origine d'une sensibilisation des collets.

- **SATUREE EN OXYGENE**

Grâce à un procédé breveté unique au monde,

l'eau est saturée en oxygène ce qui lui procure une activité antibactérienne modérée sur les germes anaérobies.

- **1300 mg/l de sels minéraux et oligo-éléments**

Riche en sels minéraux et oligo-éléments, cette eau thermale contient du sulfate, du bicarbonate, du fluor, du strontium et des métallo-enzymes (Cu-Mn-Zn) aux propriétés anti-oxydantes.

- **RESPECT DE L'ECOSYSTEME BUCCAL**

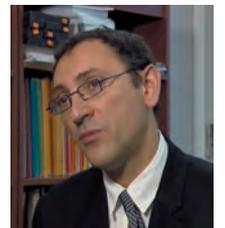
L'eau thermale peut être utilisée au long cours sans risque de déséquilibrer la flore buccale.

## Que nous dit la science ?

Une récente étude bactériologique réalisée in vitro par le Professeur Sixou, responsable du département Epidémiologie, Santé Publique et Législation de la Faculté de Chirurgie Dentaire de Toulouse définit l'impact de l'eau thermale sur l'écosystème buccal via l'utilisation de l'aérosol dentaire **BUCCOTHERM®**.

L'impact de l'aérosol dentaire **BUCCOTHERM®** à base d'eau thermale maturée de Castéra-Verduzan sur l'écosystème buccal a été comparé à une solution de chlorhexidine à 0,12%, et à une solution de NaCl 0,9%.

« Cette étude démontre avec pertinence le respect de l'écosystème buccal supra-gingival par l'aérosol dentaire **BUCCOTHERM®**. Ce résultat permet de conclure que ce produit peut être utilisé au long cours sans impact négatif sur l'écologie buccale. De plus une action antibactérienne modérée a été démontrée sur les cinq principaux périopathogènes ».



Pr Michel SIXOU  
Maître de Conférence Universitaire



# LA GAMME

En vente en pharmacie et parapharmacie



AEROSOL  
Code CIP: 764 515 4



## L'aérosol dentaire

Composé à 100 % d'eau thermale, l'aérosol est doté d'une double fonction:

### L'hydrojet

En complément d'un hydropulseur, l'hydrojet à effet mécanique grâce à une pression de 9 bars est préconisé pour le nettoyage des appareils dentaires, fixes ou mobiles, ou des implants.

### Le nébulisateur

Plus doux que l'hydrojet, le nébulisateur est utilisé dans les cas de sécheresse buccale, mauvaise haleine et gencives sensibles.



PÂTE DENTIFRICE  
Code CIP: 764 514 8

## La pâte dentifrice

Conseillée pour la prévention du risque carieux, la pâte **BUCCOTHERM**® contient 26% d'eau thermale et 1000 ppm de fluor. Son pH basique est très indiqué pour les patients à salives acides. On peut souligner son goût frais et très agréable.

## Le gel dentifrice

Riche en sels minéraux, oligo-éléments et composé à 52% d'eau thermale, le Gel **BUCCOTHERM**® est très faiblement abrasif. Par son effet tampon lié au PH 8, il aide à réduire la sensibilité des dents et des gencives.



GEL DENTIFRICE  
Code CIP: 764 516 0



## L'avis d'un prescripteur: Dr Naman

### LFD : Comment avez-vous connu les produits BUCCOTHERM® ?

**Dr Naman :** Je suis membre d'une association que nous appelons Groupe de lecture, qui étudie chaque mois toutes les publications parues qui ont attiré à la profession. Il y a deux ans, un des participants nous a parlé de la gamme Buccotherm et nous avons organisé une présentation.

### LFD : Pour quels types de soins l'utilisez-vous ?

**Dr Naman :** Assainissement parodontal et motivation à l'hygiène bucco-dentaire. J'applique la méthode Charon bicarbonate- eau oxygénée 10° volume puis je prescris les produits **BUCCOTHERM**® pendant 1 mois..

### LFD : Quelles sont les remontées de vos patients utilisateurs de ces produits ?

**Dr Naman :** Apparemment, leur utilisation a porté ses fruits dans tous les cas où je l'ai conseillé. J'ai notamment constaté une diminution de l'inflammation et de la sensibilité des dents et des gencives. Les patients sont souvent surpris par leur douceur. Ils vantent le bon goût du dentifrice.

### LFD : En quoi BUCCOTHERM® se distingue des autres produits ?

**Dr Naman :** Par son naturel ce qui a l'avantage d'offrir une bonne tolérance et pas d'effets secondaires pour mes patients. Pour sa forme originale et innovante, notamment l'aérosol, dans le domaine de l'hygiène bucco-dentaire mais aussi des sécheresses buccales.

## COUPON REPONSE

A retourner au laboratoire

Le Laboratoire ODOST vous donne **rendez-vous pour des rencontres privilèges** durant l'ADF. Pour réserver dès à présent, merci de nous retourner le coupon-réponse ci-dessous :

NOM : .....

Prénom : .....

Adresse E-Mail : .....

Date souhaitée : .....

Heure souhaitée : .....

Laboratoire ODOST - Rue du Lac 32410 Castéra-Verduzan  
N°Vert 0800 45 96 45 - www.buccotherm.com



## ENDODONTIE

- Afin d'appréhender au mieux l'état pulpaire d'une dent, il existe un facteur dont on ne pense pas souvent, en plus des tests thermiques par exemple: c'est la présence éventuelle de calcifications dans la chambre pulpaire. Ce dernier point sous entendraient une souffrance pulpaire et donc une potentialité moindre.
- On ne répétera jamais assez l'intérêt du Glyde® en endodontie lors de l'utilisation des instruments rotatifs nickel-titane. Non seulement ce produit permet la potentialisation de l'hypochlorite (effervescence) mais il diminue considérablement le risque de fracture des instruments. A utiliser donc systématiquement !
- Savez-vous que l'hypochlorite à 2,4% peut s'acheter à très bas prix en grande surface ? C'est tout simplement de l'eau de Javel Lacroix® en bouteille de 1 ou 2 litres. La dilution est déjà faite et l'opacité de la bouteille permet une conservation des propriétés du liquide jusqu'à 1 an.

**Tissez un fil entre vous et vos confrères, faites leur part de vos trucs et astuces. Ce n'est pas parce que vous les utilisez depuis des années qu'ils sont connus de tous. Sur les 38000 lecteurs de ce journal il y a forcément des confrères à qui vous rendrez service.**

**Alors, à vos plumes !**

## PROTHÈSE CONJOINTE

- Pour les réfractaires du fil rétracteur, il existe une solution rapide pratique et pas chère pour l'évasement de la gencive lors de la prise d'empreinte (cette solution peut également permettre un arrêt du saignement sulculaire). Il suffit d'effiler du coton afin d'obtenir un cordon de 2mm de large, de l'imbiber d'astringent (type Sty® ou Racesyptine®) et de le placer (en partie) dans le sulcus.

C'est très facile et rapide. Le coton épouse bien les formes. Ensuite, il faut placer par-dessus la couronne provisoire, sans trop forcer, puis attendre 1 à 2 minutes. Ne retirer la provisoire et le cordonnet qu'au dernier moment avant de prendre l'empreinte.

- Pour parfaire l'enregistrement du sulcus lors de la prise d'empreinte à l'aide de silicones, je passe un coup de soufflette à puissance modérée après injection d'une faible dose de light. Ceci permet de faire pénétrer au maximum le produit d'enregistrement au fond du sulcus.

Immédiatement, une dose plus conséquente de light est déposée. Ceci est applicable en double mélange ou en wash-technique.

- Une astuce relevée par mon ami le Dr Pierre-Edouard Guez: Le Parodontax® peut être utilisé en guise d'hémostatique en cas de saignement sulculaire avant la prise d'empreinte. Laisser agir le produit 2 minutes avant de l'éliminer au rinçage.

## DIVERS

- L'anesthésie en regard apical des 6 mandibulaires est beaucoup plus efficace que la para-apicale classique. Elle pourrait dans certains cas se substituer à la tronculaire. Ceci s'explique par le fait que la corticale linguale mandibulaire est beaucoup plus fine qu'en vestibulaire. Afin de limiter la douleur à l'injection, il est conseillé dans un premier temps de réaliser une anesthésie des papilles et de passer par celles-ci par voie vestibulaire afin de faire diffuser le produit en lingual.
- Avant un détartrage, il est bon que le patient fasse un bain de bouche à base d'Eludril®. Ceci a plusieurs avantages: cela permet de diminuer la charge bactérienne. Cela fait prendre conscience au patient physiquement que l'on va travailler en bouche. Enfin, cela permet d'insensibiliser légèrement les gencives.

## POLISSAGE

Qui ne connaît pas régulièrement, lorsqu'il fait le polissage qui suit un détartrage, des éclaboussures de pâte à polir à la fois sur le patient mais également sur son propre visage !!!!

Et ceci, malgré toutes les nouvelles brochettes anti-éclaboussures que l'on trouve dans le commerce. Une parade très simple et très efficace est de tout temps, lors du polissage, de maintenir un contact entre la brochette à polir enduite de pâte et le bout d'un doigt par exemple l'index de la main gauche pour les droitiers.

Essayez vous verrez !!!!!

Rubrique animée par le  
**Dr Steve BENERO**

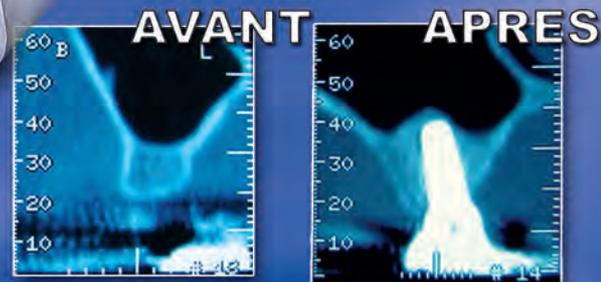
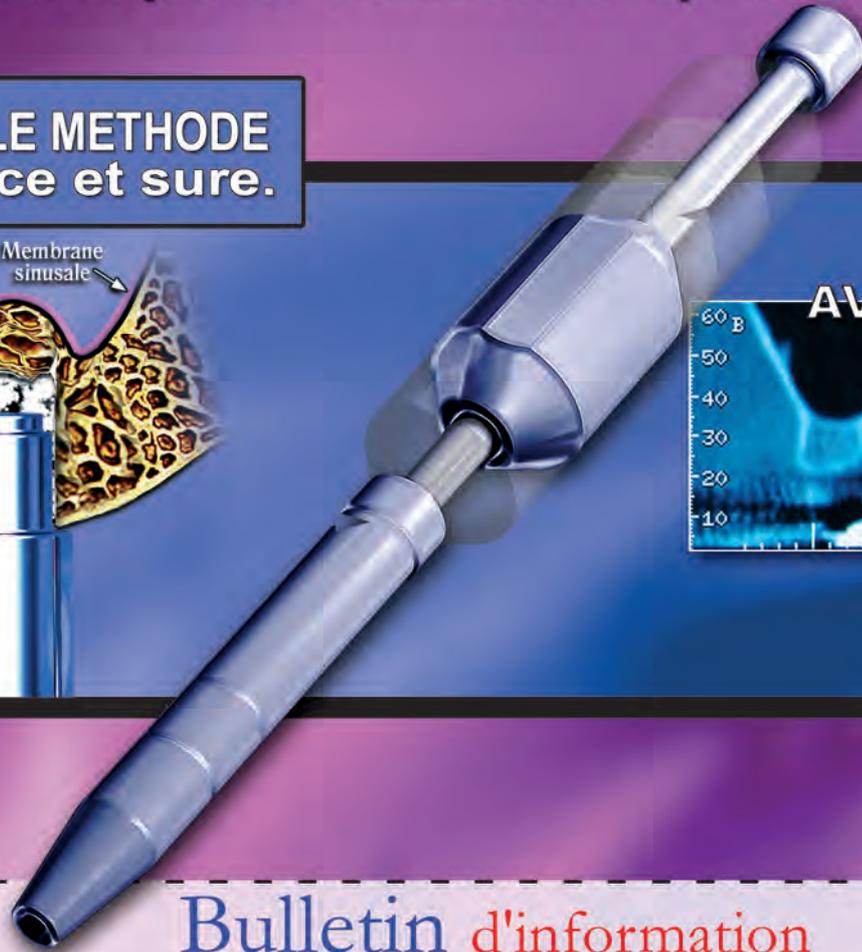
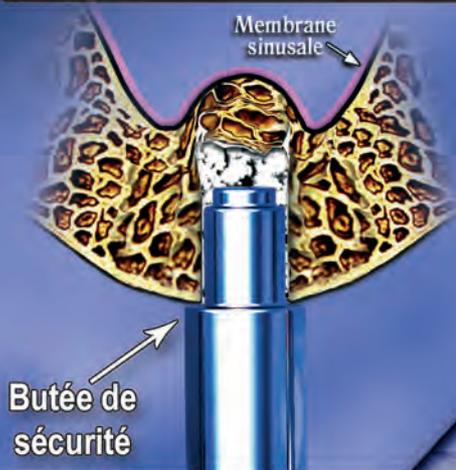
trucs et astuces

## Le soulevé de sinus en toute sérénité



La technique de Summers simplifiée en 3 étapes.

**NOUVELLE METHODE novatrice et sure.**



### Bulletin d'information

Titre : ..... Nom /Prénom : .....

Adresse ..... / Ville : .....

Code Postal : ..... / Tél : ..... / Fax : .....

- Je désire recevoir une documentation complète sur la trousse d'OSTEOSINUS.
- Je désire recevoir la visite de votre représentant dans ma région.



# LE PLAN D'HYGIENE AU CABINET

**L**e problème posé par l'asepsie et le contrôle de l'infection au cabinet dentaire est, en partie, dû au fait qu'il s'agit d'un domaine dans lequel les choses sont invisibles.

C'est pourquoi l'application d'un plan d'hygiène cohérent devient une nécessité. Dans notre premier numéro, nous avons abordé la première partie avec les 10 commandements de la stérilisation. Aujourd'hui nous en évoquons la seconde. Rappelons que ce plan repose sur une notion simple mais pourtant fondamentale: les mesures de protection ne doivent pas être prises en fonction du patient à traiter ou de l'acte à réaliser mais de façon systématique quel que soit le patient et quel que soit l'acte. Ce sont des précautions universelles qui vous donneront l'assurance d'exercer dans des conditions de sécurité optimales si vous les respectez scrupuleusement.

## Vaccin Antihépatite B

- 3 injections à 1 mois d'intervalle
- Rappels : après 1 an, puis tous les 5 ans

## L'entretien

C'est désormais une obligation légale. Il doit être réalisé avant tout traitement et sera double:

- écrit : le patient répondant à un questionnaire précis mais non complexe
  - oral : le praticien devant compléter les informations obtenues par le questionnaire.
- Attention ! L'entretien, même bien mené, n'a qu'une valeur relative. Il doit être systématique pour tout nouveau patient, en particulier pour celui se présentant en urgence.

## Bains de bouche

La cavité buccale, de par sa configuration anatomique et son rôle physiologique, réunit les conditions idéales au développement bactérien (température, humidité, obscurité, substrat). Rappelons que la salive peut contenir plusieurs millions de germes par mm<sup>3</sup>. Un rinçage avec un bain de bouche réduit considérablement le nombre de germes en place. C'est pourquoi il est recommandé, pour le patient, de prendre un bain de bouche avant et après toute séance de traitement. **Aux Etats-Unis, cette mesure a été imposée par l'Association Américaine de Cardiologie, afin de réduire les risques d'endocardite bactérienne après les soins dentaires.**

## La Digue

Elle constitue le meilleur frein à la diffusion de salive. Elle réduit de façon importante l'aérosol septique disséminé autour du fauteuil. Dans les traitements chirurgicaux ou lorsque l'emploi de la digue s'avère impossible, l'élimination des flux salivaires et sanguins sera effectuée par une aspiration chirurgicale de forte puissance.

## Vaccinations

Le personnel des cabinets dentaires est exposé à un nombre important de maladies. Pour certaines d'entre elles, la vaccination est une méthode sûre et efficace. Il est recommandé de tenir à jour un carnet vaccinal et de noter les dates des primo-infections et des rappels ainsi que leur périodicité. Rappelons qu'aujourd'hui la vaccination contre l'hépatite B n'est pas une option. Elle est obligatoire pour notre personnel.

## Antisepsie des mains

### Le problème:

La main est à la fois porte d'entrée et vecteur de l'infection. Les mains du praticien et de l'assistante constituent l'un des maillons les plus faibles de la chaîne d'asepsie. La plus petite blessure ou coupure constitue alors une voie d'entrée importante pour les germes de toutes sortes.

### Règles générales du lavage:

- montres, bracelets, bagues sont enlevés avant lavage,
- préférer un savon liquide,
- nettoyer les mains, sans oublier les espaces interdigitaux, les extrémités des doigts, les pouces, poignets et avant-bras,
- sécher minutieusement avec une serviette à usage unique,
- les produits de choix seront simultanément nettoyeurs et antiseptiques. Ils doivent posséder un pouvoir rémanent.

On choisira ces produits parmi ceux contenant de la chlorhexidine ou des phénols, de façon préférentielle.

## Les gants jetables

L'utilisation systématique de gants ne prête plus, aujourd'hui à controverse. Le point de vue actuel est clair et sans aucune ambiguïté: aucun lavage, aucune antisepsie «a posteriori» ne peut remplacer la méthode préventive que constitue le port des gants. Ce dernier ne doit pas empêcher le lavage préalable des mains qui en est le complément.

### • Latex ou Vinyl ?

En raison de leur manque d'élasticité, de leur faible résistance à la traction et de leur ajustage approximatif, les gants en Vinyl ne sont pratiquement jamais utilisés pour réaliser des soins. Le Latex sera toujours préféré.

### Les différents types de gants en latex:

Il en existe deux:

- les gants de soins non stériles,
- les gants de chirurgiens stériles.

### Que choisir ?

Le choix sera établi en fonction de l'acte à réaliser tout en tenant compte, de façon réaliste, des implications économiques.

## ALPHAKLAVE 23

LA STERILISATION SIMPLEMENT EFFICACE  
EN TOUTE SECURITE POUR VOUS ET VOTRE PATIENT.



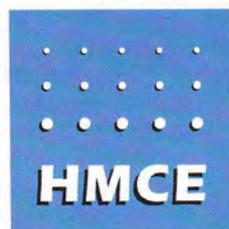
## CLEAN-ONE

LA CHAINE COMPLETE DE STERILISATION.



## ALPHAKLAVE 12

TRAITEMENT COMPLET DE VOS  
INSTRUMENTS ROTATIFS.



Z.A. du bas pont - 35500 TAILLIS  
Tél. : 02 99 76 88 02 - Fax : 02 99 76 87 45

En pratique courante, **il ne peut s'agir que d'un compromis.** Il est

ainsi possible de choisir les gants non stériles pour les actes ne réclamant pas une grande sensibilité tactile.

Certains gants anallergiques, non stériles, ont toutes les demi-tailles du 5<sup>1/2</sup> au 9.

Les gants stériles devront être utilisés systématiquement pour les actes chirurgicaux.

- Les gants de soins existent généralement en 3 tailles (petit, moyen, grand), sont ambidextres et dans des présentoirs de 50 ou de 100 gants. Bien que non stériles, ils procurent un environnement beaucoup plus aseptique que la surface de la peau. Leur adaptation est approximative si la main du praticien ne correspond pas au standard de la marque.

- Les gants du chirurgien: ils sont en latex de 0,2 mm d'épaisseur, stériles et se présentent par paires (main droite et main gauche). Ce type de gants très fins donne à l'utilisateur une excellente sensibilité tactile tout en assurant une grande liberté de mouvements.

## Le masque

Durant les soins, rappelons que les particules de toutes sortes, issues de la cavité buccale peuvent être projetées à plus de 2, 10 m. La cavité bucco-pharyngée constitue une voie d'entrée importante aux germes de toutes sortes. Le port du masque doit être systématique comme le recommandent tous les organismes de santé.

Il existe plusieurs types de masques. Ceux recommandés pour le cabinet dentaire sont les masques chirurgicaux. Ils offrent une très haute filtration.

Avant de faire son choix, il est important de se renseigner précisément sur la qualité et le degré de filtration car aucune information écrite n'est disponible sur les boîtes.

« La vaccination contre l'hépatite B n'est pas une option. Elle est obligatoire pour notre personnel. »

## Les lunettes

On sait depuis les travaux anciens de Hales (1970) que les yeux sont particulièrement exposés. Les incidents vont de la simple conjonctivite à l'hépatite B. Il faudra donc choisir sa monture avec soin et opter pour des lunettes à coques. Un problème important est celui de la buée liée à l'utilisation du masque. C'est pourquoi certains préfèrent l'écran facial qui offre, de plus, un large champ visuel. En outre, il n'oblige pas celui qui porte déjà des lunettes à en changer. Il est nécessaire de posséder 2 jeux de lunettes ou d'écrans faciaux pour alterner usage et désinfection.

## Les tenues professionnelles

Au cabinet dentaire, il est impératif de porter **des chaussures et vêtements exclusivement professionnels**, c'est-à-dire différents de ceux portés en ville. Bien que le coton soit fréquemment recommandé, certains tergals (Dacron par exemple) seront préférés car ils retiennent les particules à l'intérieur de la fibre. Il n'y a ainsi pas de dissémination de ces particules. De surcroît, ces nouveaux tergals résistent même aux températures de stérilisation.

Les tenues professionnelles doivent être changées au moins quotidiennement et plus souvent en cas de souillure visible.

## Les déchets

Ce point faisant l'objet d'une réglementation particulière, nous l'avons développé au travers d'un article de notre numéro précédent (*cf La gestion des déchets au cabinet dentaire/sept. 2004*). ■

# GACD



## GACD a 25 ans et plus que jamais LES MEILLEURS PRIX



~~92,00~~  
**64,40€**

### FUJI PLUS GC

Ciment verre ionomère de scellement renforcé à la résine, chémozpolymérisable. Le coffret complet Fuji Plus contenant 15 g de poudre (teinte A3) + 7 ml de liquide + 6,5 ml de conditionneur + accessoires. Réf. 12-129 Code FD1

**CADEAU SPÉCIAL ASSISTANTE**  
Rappelez le code FD1 lors de votre commande

**25  
ans**

## LES GRANDES MARQUES SONT CHEZ GACD À PRIX ANNIVERSAIRE !

GACD Appelez-vite au 01 42 46 87 87 - [www.gacd.com](http://www.gacd.com)

# Recruter son assistante



Photo ligne Excel Intercontinental®

**Le recrutement d'une assistante dentaire s'improvise d'autant moins que les chirurgiens-dentistes et orthodontistes font le constat d'une pénurie d'assistantes dentaires qui semble perdurer depuis 3 à 4 ans déjà. Il est aussi clair que les praticiens prennent aussi de plus en plus conscience de l'intérêt de disposer à temps complet d'une assistante au fauteuil et/ou d'une assistante de direction/gestion, ce qui génère en effet un surplus d'offres par rapport aux demandes effectives d'emploi. Il suffit de parcourir les petites annonces d'emploi des revues spécialisées ou des sites internet pour se rendre à l'évidence : ce ne sont apparemment pas les postes d'assistantes dentaires qui font défaut !**

## Pénurie d'assistantes: le faux problème

Là où le bas blesse, et les nombreuses assistantes que nous recevons régulièrement en entretien d'évaluation nous le confirment, aussi bien en région parisienne qu'en province: c'est que de nombreux praticiens se séparent trop facilement de leur nouvelle recrue dans les 3 à 6 mois suivant l'embauche, sans s'être donné les moyens suffisants de la former et de l'intégrer dans l'équipe. Ils se plaignent aussi de ne pas trouver la « perle rare », en se consolant dans des pseudo-recrutements à répétition. *« Il suffit de jeter un coup d'œil avisé dans certaines revues spécialisées par exemple, nous assurent les assistantes, pour repérer les cabinets dentaires qui ne savent tout simplement pas gérer et manager leur personnel. Ils publient en général une nouvelle annonce seulement 3 à 6 mois après avoir publié leur dernière offre. Certains aussi semblent avoir un abonnement annuel aux petites annonces d'emploi, on les retrouve chaque année à la rentrée ».*

## Savoir reconnaître son « niveau d'incompétence »

La majorité des praticiens se rendent à l'évidence: non seulement, ils n'ont pas appris à recruter, encore moins à manager du personnel au sortir de leurs études odontologiques. C'est là que se situe très précisément le niveau d'incompétence qu'ils ne doivent pas franchir au risque de saboter l'organisation de leur cabinet dentaire. Plus encore, nous constatons qu'ils ont aussi beaucoup de difficultés à définir la charte de poste de la recrue dont ils ont besoin.

Dans le cadre de nos audits managériaux des cabinets dentaires, certains praticiens nous disent dans un premier temps avoir besoin d'une 2<sup>e</sup> assistante dentaire qualifiée et expérimentée pour venir compléter leur équipe, et finissent par reconnaître que le poste qu'ils ont défini correspond très précisément à celui d'une secrétaire médicale « évoluée », ou assistante de gestion.

Nous voyons en effet des cabinets motivés pour recruter une assistante dentaire, une assistante qui finit par quitter le cabinet trois mois après son embauche, car son travail n'a consisté qu'à répondre au téléphone et gérer le carnet du rendez-vous du praticien, et ce, sur un temps partiel de 20 à 25 heures maximum par semaine, au taux du SMIC horaire. D'autres nous expliquent qu'ils sont dans la nécessité de recruter une assistante dentaire qualifiée, mais qu'ils ne la veulent

pas « au fauteuil », ayant eu l'habitude de pratiquer en solo, n'imaginant pas un seul instant que c'est justement au fauteuil que l'assistante est la plus rentable. Qu'on ne s'étonne donc pas de la désaffection de certaines assistantes dentaires qualifiées ou non pour ce métier, qui préfèrent dès lors reprendre des études d'aide soignante ou d'infirmière...

Certains praticiens pensent aussi que la clé de la réussite d'un recrutement consiste dans la rédaction méthodologique d'une offre d'emploi, attractive et explicite, ou bien dans la sélection avisée de curriculum vitæ. Si c'était si simple, un modèle d'offre standard ainsi que quelques critères d'analyse et de sélection de candidatures auraient suffi à régler la question depuis longtemps.

## Organiser le recrutement

### Savoir fixer les besoins du poste

En amont de toute procédure de recrutement, le praticien doit avec le concours de son équipe (collaborateur, assistantes) définir les conditions, les fonctions et le statut du poste. Il est donc nécessaire dans un premier temps de revoir les descriptions de tous les postes de l'équipe, afin que le cabinet ne soit pas confronté à d'éventuels conflits d'intérêts et de responsabilités (cause majeure d'échec d'intégration dans les cabinets dentaires entre le 2<sup>ème</sup> et 6<sup>ème</sup> mois d'embauche). Si le praticien exerce en solo, une description des responsabilités afférentes à l'optimisation de l'organisation du cabinet suffira. Il faut en particulier pouvoir fixer très précisément, non seulement le rôle précis de la nouvelle recrue au sein de l'équipe, mais aussi et surtout, dans le cas des cabinets de groupe et plates-formes ODF, comment insérer le poste dans la structure organisationnelle du cabinet. Il est donc capital de définir aussi bien les compétences techniques **cliniques** (assistantat 4 mains, stérilisation, prise d'empreinte, motivation, hygiène...) et **informatiques** (word, excel éventuellement + logiciel de gestion de cabinet dentaire), que les compétences **relationnelles ou communicationnelles** (gestion des appels entrants, accueil de la patientèle, présentation d'un devis...), et **organisationnelles** (identification et rangement des dossiers médicaux, encaissements...).

## La fiction de la polyvalence

Considérer qu'une personne pourra détenir toutes les compétences requises pour un poste est une pure illusion identifiée par tous les professionnels du management. Fixer les besoins d'un



poste, c'est donc prendre conscience de la limite des compétences inhérentes au profil standard de l'assistante dentaire. La gestion du secrétariat médical est par exemple rarement maîtrisée par les assistantes à la fin de leurs études et durant leur carrière. Elles insistent d'ailleurs sur ce fait: « si on avait voulu être secrétaire, on aurait fait des études de secrétariat médical ou d'assistantat de direction. Et puis, à l'école, on n'apprend pas à devenir sténo-dactylo... ! ».

Par ailleurs, l'informatisation des cabinets dentaires n'est pas si récente, et l'on rencontre encore des praticiens en région parisienne et en province qui gèrent leurs rendez-vous sur un agenda papier. On croise donc assez souvent des assistantes dentaires expérimentées (10 à 15 ans d'expérience), qui n'ont jamais posé un seul doigt sur un clavier informatique ! A contrario, de plus en plus de praticiens s'équipent en réseau (salle soins/secrétariat) et réclament des assistantes expérimentées maîtrisant la suite Office (word, excel) pour gérer leurs correspondances (patients, confrères, fournisseurs...), ainsi qu'un logiciel de gestion dentaire qu'elles n'apprennent d'ailleurs pas à manier dans le cadre de leurs études en assistantat dentaire.

Voilà pourquoi la question essentielle que le praticien doit se poser en amont d'un recrutement concerne la répartition des tâches administratives et cliniques en temps de travail. Le quota standard doit représenter 30 % à 40 % maximum de temps passé au secrétariat, 60 % à la stérilisation et au fauteuil. Au-delà de 40 % de tâches administratives, l'assistante dentaire standard rêve de nouveaux horizons et de perspectives d'évolution cliniques hors du cabinet, elle est alors en recherche passive d'un nouveau poste à partir du 6ème mois d'embauche.

Et pourtant, de nombreux praticiens exerçant en solo n'ont tout simplement pas les moyens, ni suffisamment de travail à déléguer, pour investir sur deux postes à temps complet: assistante dentaire et assistante de direction. La seule solution consiste dès lors dans le savoir-faire managérial afin de proposer à son assistante des perspectives d'évolution, de formation, en mettant en place au sein de son cabinet une stratégie d'accompagnement managérial rationnelle et motivante: entretiens ad hoc, réunion mensuelle, briefing et débriefing quotidien (sinon réunion hebdomadaire), entretiens annuels d'évaluation (perspectives d'évolution, renégociation salariale...), système de primes (surtout pas d'indexation sur le CA du cabinet)...

## Critères de sélection d'une assistante qualifiée

### Le dossier de candidature

Dans le secteur des soins dentaires, le nombre limité de réponses à une offre d'emploi d'assistante dentaire ne saurait justifier d'appliquer des critères de sélection à partir du dossier de candidature: CV et lettre de motivation. A partir du



moment où nous avons convenu qu'il n'est pas possible de trouver la « perle rare » ipso facto, le praticien-employeur doit donc dans un premier temps évacuer tous les préjugés (bons et mauvais) relatifs à ses expériences passées avec d'autres éventuelles assistantes, et se positionner face à sa recherche de personnel comme s'il s'agissait de son premier recrutement. Ce n'est pas facile, certes, mais c'est seulement au prix de cette abstraction, que vous vous donnerez toutes les chances de trouver, non pas la perle rare, mais celle qui pourra remplir une majorité de fonctions parmi celles qui devront avoir été définies en amont de tout process de recrutement<sup>1</sup>. Une assistante dentaire qui, au prix d'un accompagnement managérial individualisé, n'aura de cesse de progresser pour satisfaire les exigences rationnelles de son praticien. En effet, nombreux sont les chirurgiens-dentistes qui, soit idéalisent totalement le profil de leur nouvelle recrue, dans certains cas, par un procédé de « cristallisation » d'une ex-assistante, soit fourbissent des armes pour éviter de revivre des situations conflictuelles qui auraient déstabilisé temporairement ou durablement l'organisation de leur cabinet. En résumé, il convient de se donner le temps et les moyens de recevoir la majorité des candidates ayant postulé au titre d'assistante dentaire, du moins pour les qualifiées et/ou expérimentées.

### Préparation de l'entretien

Dans un premier temps, vous devez choisir avec précaution le lieu des entretiens. Il n'est en ef-



<sup>1</sup>Penser trouver la « perle rare » ipso facto est une utopie pourtant largement répandue dans le secteur des soins dentaires. Une assistante dentaire compétente et performante n'est que le fruit d'une collaboration et interaction professionnelle, résultant avant tout d'un management rationnel par la motivation. Il ne faut pas se leurrer : « la perle » n'apparaît pas en général avant le 4<sup>ème</sup> mois d'embauche...

## CONSEILS PRATIQUES

• Si vous exercez en solo avec un CA au moins égal à 180 000 euros, l'embauche d'une assistante dentaire motivée représente généralement une plus-value de 30 à 40 % sur la base d'un temps complet 35H (une plus-value quantifiable, soit en gain de temps pour le praticien, soit en optimisation de la rentabilité horaire au fauteuil). Quelle que soit l'expérience de la candidate, comptez une formation pratique en interne et un temps d'adaptation d'au moins 3 mois pour une assistante 4 mains.

• Si vous exercez en cabinet de groupe (modèle: deux praticiens + 1/2 assistantes fauteuil) avec un CA au moins égal à 250 000 euros, l'embauche d'une conseillère en patientèle (profil: assistante de gestion) peut représenter à partir du 6<sup>ème</sup> mois d'embauche une plus-value de 40 à 60% sur deux ans. Stabilisation du chiffre dès la 3<sup>ème</sup> année.

• Pour la majorité des cabinets ODF, l'embauche d'une secrétaire/assistante de gestion à temps complet est incontournable.



*Vous devez au préalable connaître votre profil psycho-professionnel de manager. Demandez à un organisme habilité en ressources humaines un bilan préalable de compétences managériales.*

*Pour évaluer la plupart de ces critères de sélection de manière objective et concluante, seuls des tests de motivation et d'intérêts, validés par les standards scientifiques internationaux, permettent de mettre à jour le profil psycho-professionnel des candidats.*

fet pas souhaitable de recevoir une candidate dans une salle de soins, qui par principe n'est pas adaptée à la nécessaire neutralité dont le praticien doit faire preuve lors de l'entretien. C'est aussi la relation de hiérarchie patron-employé qui doit primer, non pas la relation fonctionnelle assistante dentaire/chirurgien-dentiste. Cette relation hiérarchique repose avant tout sur le respect de certaines règles de bienséance, voire de positionnement stratégique:

- Indiquer clairement le chemin de la salle d'entretien en prenant soin de précéder la candidate, après avoir effectué une visite du cabinet, et éventuellement une présentation de l'équipe.
- Demander à ne pas être dérangé lors de l'entretien ; transférer les appels.
- Choisir la disposition des sièges: le côté à côté coopératif, ou le face à face confrontatif.
- Ne pas proposer un siège plus bas que le vôtre.
- Indiquer à la candidate où s'asseoir.
- Ne pas laisser transparaître de notes ou documents qui pourraient distraire les interlocuteurs.

### L'entretien préalable de sélection

Il faut prendre soin de structurer ses entretiens, en commençant par une phase d'introduction et de présentation (qui êtes-vous, votre cabinet, vos spécialités, le type de patientèle), en enchaînant sur une phase de présentation du candidat: sa formation, ses dernières expériences, sa compréhension du poste proposé (prendre des notes éventuellement, qui obligent le candidat à tenir un discours linéaire et construit, et pas par bribes de phrases), puis sur une phase d'investigation, concernant le caractère et la personnalité du candidat, et enfin sur une phase de questionnement du candidat (poste, termes et conditions d'embauche).

Essayez de privilégier les questions ouvertes en évitant les réponses directes par oui/non. Vous encouragerez dès lors la candidate à réfléchir et faire preuve de ses qualités communicationnelles. Utilisez de préférence une check-list que vous aurez pris soin de remplir au préalable afin de couvrir tous les critères de sélection indispensables à l'étude du profil de chaque candidate: maturité, stabilité, autonomie, persévérance, aisance/assurance, dynamisme, ambition, sens des initiatives, sociabilité/esprit d'équipe, matérialisme/pragmatisme. Par défaut, la meilleure solution consiste dans le développement de votre capacité d'écoute: faites l'effort d'écouter votre interlocuteur deux fois plus que vous ne parlez, en prenant appui sur le CV de la candidate (formation, expériences, lieu d'habitation..), en repérant les vides ou incohérences (congé maternité, congé parental, congé sabbatique, chômage..).

### Posez des questions du type :

- Que pensez-vous pouvoir apporter au poste ?

- Quelle est votre plus belle réussite ?
- Que recherchez-vous d'abord et avant tout dans un travail ?
- Où serez-vous dans 5 ans ?
- Comment réagissez-vous à la pression et aux délais impératifs ?
- Aimez-vous le travail en équipe ou préférez-vous travailler seul ?
- Comment pensez-vous que votre meilleur ami vous décrirait ?

### L'entretien final - l'essai au fauteuil l'embauche

**Ne faites aucune promesse d'augmentation de salaire que vous ne sauriez tenir dans les six mois suivant l'embauche**

En amont de l'entretien de sélection final, vous devez recontacter au préalable les candidates retenues lors du premier entretien, pour vous assurer qu'elles sont toujours intéressées par le poste. Les seuls domaines qu'il vous faudra aborder concernent la motivation de la candidate, ainsi que

les ambitions qu'elle a pu projeter sur votre cabinet dans l'attente éventuelle d'un deuxième entretien. C'est surtout lors de cette phase finale de sélection que vous pourrez valider la capacité d'intégration du candidat au sein de votre équipe. Il est par exemple conseillé de demander à votre collaborateur et/ou votre assistante en poste d'assister à cet entretien, en évitant de rester les bras croisés à titre d'observation, ce qui ne présente aucun intérêt stratégique, sinon celui de démotiver la candidate sans raison valable. C'est aussi lors de cet entretien que vous devez fixer définitivement la question du salaire et des horaires de travail. Un conseil: ne faites aucune promesse d'augmentation de salaire que vous ne sauriez tenir dans les six mois suivant l'embauche. Par ailleurs, les assistantes dentaires ne sont plus dupes. Pour autant, ce quasi-mensonge est encore monnaie courante et est à l'origine de nombreux conflits praticien/assistante entre le 6<sup>ème</sup> et le 12<sup>ème</sup> mois d'embauche en CDI. Terminez l'entretien en proposant un essai au fauteuil d'une demi-journée.

C'est une pratique courante à laquelle la plupart des assistantes se soumettent. Dès la fin de l'essai, donnez une date limite de réponse n'excédant pas une semaine. Par ailleurs, vous devez impérativement remettre le contrat de travail à l'assistante le premier jour de l'embauche, en lui demandant de le retourner signé dès le lendemain idéalement. Trop d'assistantes se plaignent d'avoir à réclamer leur contrat jusqu'à la fin de leur période d'essai, ce qui peut dans certaines configurations, générer des frictions préjudiciables à l'organisation du cabinet. ■

### Rodolphe Cochet Conseil

Partenaire RH des chirurgiens-dentistes et othodontistes & du personnel des cabinets dentaires depuis 1999  
www.rh-dentaire.com  
Tél. & Fax : 01 43 31 12 67

# Magic Clamp

Rapidité

**Rapide**,  
moins de 5 secondes  
pour le placer  
ou le retirer,

**Efficace**,  
protection totale  
des tissus mous,

**Étanchéité**, pour tous  
vos actes à réaliser à sec.



NOUVEAU  
MODÈLE

Protection



Étanchéité



Rendez vous la vie plus facile...  
Rendez leurs les soins plus confortables...  
Enfin la protection que vous attendiez  
avec ou sans mini digue.  
Même les mauvaises langues seront protégées !

# Bite clip • PEI thermo-plastique



Rapide

Économique

Efficace

**1 empreinte hémi-arcade  
au lieu de 2 complètes**

**Rapide**, 6 minutes pour ramollir, mettre  
en occlusion et obtenir l'empreinte finale.

**Économique**, peu de pâte à empreinte.

**Efficace**, le repositionnement  
et la compression facilitent  
la mise en place du matériau,  
éliminent les bulles,  
augmentent la précision.

**Confortable, sans goût,  
sans odeur et pas de nausées.**

# Arrache couronne pneumatique Easy Remover

J'ai changé,  
je suis **plus petit, plus léger,  
plus maniable, et encore plus efficace.**  
M'essayer, c'est m'adopter.



# Easydent

13, Place de la Nation - 75011 Paris - Tel-Fax : (33) 01 43 73 62 10  
e-mail : easydent@aol.com - Internet : www.easydent.net



# Intérêts du photoscope au cabinet dentaire

**L'appareil photo numérique, appelé également photoscope, a connu ces cinq dernières années une avancée technologique très importante que l'on pourrait qualifier de révolution. Les tarifs ont diminué conjointement à l'augmentation de leurs performances, et l'on trouve désormais des photoscopes de très bonne qualité à prix abordable.**

**La montée en puissance de ces appareils tant sur le plan de la qualité du capteur que sur le plan de la qualité de l'optique se rapprochant désormais de nos meilleurs appareils argentiques, ainsi que l'extraordinaire démocratisation d'Internet font de ce formidable outil comme nous allons le voir, un allié de tous les jours pour le chirurgien-dentiste.**

**Nous allons étudier les applications d'un photoscope dans les différents domaines de notre profession: au cabinet dentaire, dans notre exercice quotidien, mais également dans la communication au prothésiste ou aux autres confrères.**

## Communication avec le patient

Le photoscope est un outil précieux qui en vertu de ces applications au cabinet dentaire peut devenir vite indispensable, et ce, dès la première consultation.

En effet, lors de la première consultation, des clichés des deux arcades dentaires représentent un complément indispensable à la radiographie panoramique. On pourrait même parler de triade d'outils indispensables à la communication avec le patient par l'utilisation de son cas: des photos numériques affichées sur l'écran de l'ordinateur, de la radio panoramique ainsi que des modèles d'étude du patient.

Les photos numériques vont permettre l'information du patient et la constitution du dossier médical. La visualisation par le patient des clichés de sa bouche va avoir un **impact psychologique fort**. Dans un premier temps, cela permet de lui faire comprendre dès le départ que tout va être réalisé dans le sens de la prise en charge totale de son cas. Cela permet de le mettre en confiance, ce qui, on le sait, est fondamental lors d'une première consultation.

Cela va également permettre de renforcer sa motivation en visualisant son état parodontal et dentaire en soulignant les problèmes esthétiques et fonctionnels. Cela constitue un support de qualité sur lequel va pouvoir s'appuyer le débat de son plan de traitement.

Le **consentement éclairé du sujet** en est renforcé. On prendra comme exemple les effets esthétiques néfastes que peut représenter un traitement parodontal de type « effet trou noir » dans les espaces interdentaires lorsque les poches sont profondes. Il est intéressant de pouvoir montrer visuellement au patient ce type de désagrément avant de commencer le traitement.

Un autre exemple est l'apparition possible de tâches blanches réversibles type fluorose sur l'émail des dents après une technique de blanchiment. Là encore, la photo va permettre d'informer le patient de manière claire et précise.

Certains traitements nouveaux, un peu complexes et qui sont assez méconnus de la majorité des patients peuvent gagner à être présentés sous forme de photographies numériques sur l'écran de l'ordinateur afin d'appuyer les explications du praticien. On part finalement du principe bien connu qu'une image vaut bien mieux qu'un long discours, surtout dans notre profession, excessivement visuel. Fina-

lement, quoi de mieux que les clichés de ses propres cas comme support d'explication et d'information au patient ? La base photographique est personnalisée en fonction du mode d'exercice du praticien.

Il faut également préciser que cela fait tout de suite « effet » de pouvoir montrer ses propres cas au patient. L'information est ouverte, la cavité buccale n'est plus la zone d'ombre que les patients ne peuvent visualiser. La transparence est totale et les patients l'apprécient. Exemple de traitement montré préalablement au patient : **photos FIG 1**.

## Archivage des cas

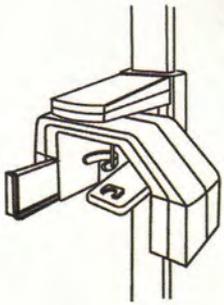
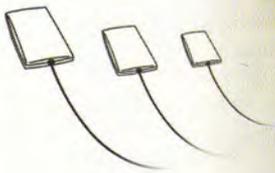
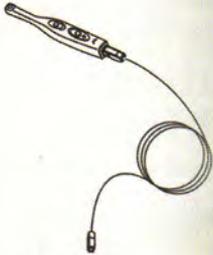
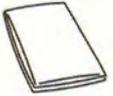
Les clichés successifs lors de la continuité des soins des différentes étapes du plan de traitement constituent au final un véritable dossier de l'historique des soins. Cela permet à posteriori de répondre à certaines questions que l'on pourrait se poser à distance d'un traitement. Pour prendre un exemple simple, des clichés préopératoires lors de la première consultation pourront nous aider à mémoriser la **dimension verticale initiale** du patient. Dimension verticale esthétique évidemment, il n'est pas question ici de substituer les clichés aux mesures conventionnelles précises de la véritable DV. Mais il est extrêmement intéressant de pouvoir faire un comparatif esthétique



(Fig 1 : Exemple de série de photos montrée au patient pour la réalisation d'onlays en composite)

# logos\_w évidemment

En général, mieux vaut  
ne pas prendre de retard...\*



\* Logos\_w est agréé SESAM VITALE 1.40 (nouveau cahier des charges)

Cet agrément 1.40, obtenu avant tous, est encore une preuve que choisir Logos\_w est l'assurance d'utiliser un outil de gestion et de télétransmission qui suit au plus près les évolutions contractuelles et réglementaires de la profession.

[www.cnda-vitale.org](http://www.cnda-vitale.org)



**NGP Logos\_w distribution** **Gestion, télétransmission et imagerie**

Distributeur national de la gamme d'imagerie numérique SCHICK, fabricant du seul capteur sans fil à ce jour.

9 square du 8 mai 1945. BP 40105 35701 RENNES cedex 07 tél: 02 99 36 54 05 fax: 02 99 36 99 11

**schick**

Une nouvelle agence ! NGP PARIS 30 rue Cardinet 75017 PARIS 06 63 18 11 44 [www.logosw.com](http://www.logosw.com)

« La prise de clichés lors de la première consultation constitue une preuve médico-légale de l'état initial et permet de répondre aux nouvelles exigences de traçabilité »

à posteriori après une remontée de DV (véritable « lifting » du patient) par exemple. Non seulement d'un point de vue scientifique classique mais également d'un point de vue purement gratifiant. Montrer au patient, à la fin du traitement, les photos avant / après un traitement réussi, est une source de satisfaction qui est finalement toujours recherchée au fond de nous même. Quoi de plus frustrant qu'un patient ne prenant pas conscience de la qualité d'un travail tout simplement parce qu'au fil des séances, il a oublié son propre état initial. Cela est particulièrement important, voire quasi-obligatoire dans le cas d'un **blanchiment**. Ici, la photo initiale sera prise avec la dent du teintier Vita correspondant à la teinte initiale des dents. Dans ce cas, il est très important de noter les conditions initiales de luminosité et d'éclairage de la photo ainsi que de mémoriser la balance des blancs sur le photocopieur. En effet, ces précautions sont nécessaires afin de ne pas dénaturer la teinte sur la photo entre l'état initial et l'état final.

Il faut également souligner que la prise de clichés lors de la première consultation constitue une **preuve médico-légale** de l'état initial et permet de répondre aux nouvelles exigences de traçabilité.

## Communication avec le prothésiste

### Lors de la prise de teinte

La prise d'un cliché lors de la prise de teinte va permettre au prothésiste d'avoir une information précise sur la **caractérisation** de la dent. Il n'est pas question ici de prendre directement la teinte avec un appareil photo numérique classique. Les conditions d'éclairage, l'étalonnage de la couleur forcément différent d'un appareil photo à un autre ou d'un moniteur à un autre ne permettent pas cette prouesse. Par contre, la translucidité d'un bord amélaire, la position verticale du dégradé de la teinte de la dent, la présence de petites tâches blanchâtres type fluorose ou encore la présence de fissures amélaire seront tout un tas de détails que la photo numérique pourra transmettre au prothésiste. Cela se fait très simplement, par Internet ou par disquette. Si le prothésiste est informatisé, il n'y a aucunement besoin d'imprimer les clichés. Il est de toute façon plus pratique pour le prothésiste d'avoir le fichier informatique de la photo ce qui lui permettra de zoomer ou encore de retravailler la photo à posteriori.

Il est également important de noter que le fait de confier la photographie du cas au prothésiste au moment de la réalisation du travail a un **impact psychologique non négligeable**. Le fait pour le technicien de réaliser la stratification de la céramique avec la photo sous les yeux ne peut que l'encourager à la qualité. Il existe également un effet psychologique pour le patient. Le fait de prendre une photo pour la teinte le rassure et élimine de fait toute subjectivité liée au choix.

### Lors de la prise d'empreinte en prothèse conjointe

Une idée originale pour améliorer la visibilité de la limite de la préparation par le prothésiste consiste à prendre un cliché de la dent préparée juste après la prise d'empreinte. Aussi parfaite soit elle, l'empreinte peut posséder quelques zones floues au niveau de la limite qui pourraient rendre délicate par endroit l'étape de détournage par le prothésiste. La photo est prise en vue indirecte grâce à un simple miroir numéro 5 en occlusal de la préparation. Cela permet finalement de donner de la couleur (littéralement) à l'empreinte. Comme pour toutes les photos numériques, cet acte est rapide, facile et ne coûte rien. **FIG 2**

## Communication avec les confrères

Il est toujours très intéressant et fructueux de pouvoir partager ses cas, ses questions et ses réponses avec ses amis dentistes. Ce besoin de communiquer du praticien souvent isolé est un fait bien connu dans notre profession. La photo numérique permet dans ce cas d'imager directement ses cas et permet une base solide sur laquelle peut se construire le débat. Ces photos peuvent transiter très facilement par Internet, soit via email en pièce jointe soit directement sur des sites internet, entre deux séances d'un traitement complexe par exemple. Il existe aujourd'hui une multitude de sites dentaires à base de **forum** permettant aux praticiens de s'échanger des informations et de se poser des questions précises (exemple: le site [www.eugenol.com](http://www.eugenol.com)) Il est tout à fait possible de s'imaginer la même chose avec la possibilité de montrer des photos des cas. Pourquoi pas dans le cas d'une question qui s'adresserait à un spécialiste correspondant ? Il est très facile de pouvoir lui envoyer une photo par Internet.

Il faut souligner également dans ce cas de profiter du **plaisir simple** de montrer ses cas aux confrères. Esthétique, « prouesse » technique (recherche de canaux sup aux ultrasons par exemple), etc... Cette pratique tire tout simplement la profession vers le haut et empêche au praticien de tomber dans la routine.

Exemple de la recherche de canaux sur une 16 avec pulpolithe dans la chambre pulpaire. Au final, 5 canaux sont trouvés !

## Conclusion

Cet article passant en revue quelques unes des applications d'un photocopieur au cabinet dentaire est loin d'être exhaustif. L'utilisation d'un tel outil au cabinet trouve tous les jours de nouveaux intérêts. D'autre part, l'obligation de la télétransmission qui se met en place entraîne l'informatisation systématique des cabinets et la démocratisation de l'Internet haut débit à des coûts très faible va dans le sens de la création d'un nouvel univers multimédia dans le cabinet dentaire où le photocopieur en sera le principal intéressé. ■

Fig 2.



Même cliché zoomé.

**VOUS POUVEZ  
ASSISTER A UNE  
DEMONSTRATION  
DE LA NOUVELLE  
VERSION QUICK DENTAL  
OFFICE GOLD 5.0  
A L'ADF  
Stand Quick Dental  
F 56 Niveau 1**

# Scanner

**Quick  
DENTAL**

## La communication praticien-patient facilitée

**Les temps ont changé... nos patients aussi. Nous sommes dans une ère « intelligente » où ils souhaitent être informés sur les soins qu'on leur prodigue et comprendre leur pathologie.**

**Fort de ce constat, le Dr Bernard Habib, chirurgien-dentiste parisien s'est investi dans cinq années de développement, d'innovations, un travail d'écoute et d'échange auprès de la profession qui ont donné naissance à Quickdental Office GOLD, un logiciel multimédia, interactif destiné à la communication entre le praticien et ses patients.**

### POINT DE VUE du Dr Edmond BINHAS



**Que pensez-vous des logiciels d'informations destinés aux patients tels que Quick Dental Office Gold ?**

Il ne fait aucun doute que l'exercice de notre profession a changé, de façon drastique, ces dernières années. Deux évolutions majeures sont l'apparition de nouvelles technologies d'une part, et les nouveaux comportements de nos patients, d'autre part. Ceux-ci adoptent des attitudes de véritables consommateurs exigeants, informés et infidèles. Désormais, leur besoin d'information et de communication est devenu impérieux. Aussi, tous les outils utiles au praticien pour présenter une information claire, précise et efficace ne doivent plus être considérés comme une simple aide accessoire. Ils sont devenus des éléments faisant partie de la panoplie de base d'un exercice moderne de la Dentisterie. Par ailleurs, les nouvelles technologies jouent un rôle majeur dans l'image de votre cabinet. En effet, l'informatique et le multimédia font partie du paysage quotidien d'une grande partie « si ce n'est de la totalité » de nos patients. Aussi, l'emploi au cabinet de CD rom de présentation des différents types de traitement comme Quick Dental Office Gold répond de façon parfaite et pour un investissement mineur à ce besoin croissant d'information du patient. De plus, il projette une image moderne de votre exercice. Comme par ailleurs, son emploi permet une communication plus rapide, on peut le considérer comme un outil permettant un précieux gain de temps.

### Banque d'images

#### Complète et dynamique

Elle propose près de 1600 photos et 400 dessins pour illustrer vos conseils et propositions de traitements. 60 animations contribuent à rendre vos explications plus vivantes et concrètes.

#### Facile et pédagogique

Le système de navigation, convivial et intuitif, vous permet d'accéder rapidement et facilement aux différents cas cliniques et répondre efficacement aux demandes d'explications de plus en plus fréquentes de vos patients. Le langage utilisé est parfaitement adapté à leur compréhension.

### Module de stockage

#### Du sur mesure...

Ce module de stockage et de retouche photo permet d'intégrer très rapidement vos propres images et de les améliorer simplement.

### Module diaporama

Il permet de faire défiler automatiquement photos, textes, vidéos et animations au fauteuil ou en salle d'attente. Vous pouvez créer des diaporamas sur mesure en ajoutant vos cas personnels.

### Module fiche conseil

#### Didactique

En créant vos fiches d'information imprimables, vous personnaliserez vos conseils et faciliteriez la compréhension de vos plans de traitement par vos patients. En imprimant et en leur remettant des fiches conseils, vous valoriserez vos recommandations et l'image de votre cabinet.



### Un partenaire...

#### Où ?

Au fauteuil ou au bureau, praticiens et assistants disposent d'un outil de communication complet, efficace et particulièrement apprécié par les patients. Utilisé comme borne de défilement au fauteuil ou en salle d'attente, il suscite la curiosité et l'intérêt de vos patients sur les nouvelles technologies de la dentisterie moderne.

#### Quand ?

Il s'avère efficace au moment de présenter les plans de traitement et devient essentiel au moment de rédiger et remettre les devis.

#### Comment ?

En enrichissant votre discours grâce aux photos, dessins et animations.

En complétant l'information orale par une information écrite par l'intermédiaire des fiches conseils et d'information.

#### Pourquoi ?

Beaucoup de patients avouent reculer devant les traitements par manque d'information et se sentent rassurés par la clarté des explications illustrées par Quickdental Office Gold. Par ailleurs, informer n'est plus un choix de communication mais une obligation. Vous devez recueillir le consentement éclairé de vos patients avant de débiter les traitements: « le patient reconnaît avoir eu la possibilité du choix de son traitement...une description précise et détaillée du traitement proposé est obligatoire.»

Se protéger en minimisant les risques de contestation d'un patient mal informé peut s'avérer utile dans certains cas (cf avenant n° 6 de la convention nationale des chirurgiens-dentistes du 24 Juin 2003). En optimisant le taux de validation de vos plans de traitement et de vos devis, Quickdental Office Gold est amorti dès les premières utilisations

#### Quick Dental Office Gold

Version 5.0 PC monoposte: 450€

Version 5.0 PC réseau: 600€

Mise à jour: 100€

SLBD

123 Rue de la Tour 75116 PARIS  
Tél. 01 45 03 37 70 - Fax 01 48 78 49 15



# Assurance vie et retraite : complémentarité et contraintes

**Nous allons voir ensemble deux types de placements en vue de préparer votre retraite.**

**Il existe bien entendu d'autres placements, mais j'ai choisi délibérément l'assurance vie et le contrat de retraite Madelin afin de vous sensibiliser sur l'importance de la diversification des placements et y trouver un intérêt pour chaque type de placement.**

**Nous n'aborderons pas non plus le PERP, la visibilité sur ce nouveau contrat étant inexistante et les premières études donnent l'avantage à l'assurance vie malgré la médiatisation de ce produit.**

**D'autre part, les contrats Madelin sont plus avantageux que le PERP.**

**Le seul avantage du PERP, pour le moment, serait d'être un complément de « défiscalisation » pour les professions libérales.**

### L'ASSURANCE VIE

Un contrat d'assurance vie vous permet de capitaliser selon vos moyens et vos objectifs.

Quelles sont les différentes possibilités d'un contrat d'assurance ?

Vous pouvez verser des sommes régulièrement, ce sont les contrats à primes périodiques ou quand vous voulez ce sont les contrats à versement libre.

Il existe différents types de contrats

- Monosupport, support euro garanti
- Multisupport, plusieurs unités de compte dans le contrat que vous pouvez choisir selon les fluctuations de la bourse.

### A quoi sert un contrat d'assurance vie ?

A se créer un capital au bout de plusieurs années qui pourra servir de complément de retraite ou bien pour aider un enfant ou encore pour mettre son conjoint à l'abri d'un éventuel problème financier.

L'assurance vie ayant une fiscalité très attractive, il est un outil de transmission très intéressant.

En effet, les sommes versées à un ou plusieurs bénéficiaires désignés d'un contrat lors d'un décès sont réputées ne pas faire partie de la succession, ces sommes sont donc exemptées de droits de succession partiellement ou totalement.

Autre atout, la clause bénéficiaire peut être démembrée, un procédé très utile pour les personnes cherchant à ne pas léser les intérêts d'aucune des parties comme dans le cas d'une famille recomposée.

### Quelques précisions

- adapter votre contrat à votre régime matrimoniale.
- Il est possible de déterminer la part qui revient à chacun.
- Il y a autant d'abattements qu'il y a de bénéficiaires à concurrence de 152 500 euros par bénéficiaire; au delà, une taxation de 20% est effectuée.
- Etre précis dans la rédaction de la clause bénéficiaire.

### Un point important

Beaucoup d'entre vous pensent que l'on ne peut pas sortir d'un contrat d'assurance vie avant 8 ans, c'est faux.

Vous pouvez toujours sortir d'un contrat d'assurance vie, à moins qu'il ne soit mis en garantie, seule la fiscalité sur les plus values réalisées, va être différente par rapport à la date d'effet du contrat.

### Suivre son contrat d'assurance vie

Vous devez suivre l'évolution de votre contrat tant au niveau rapport qu'en terme de supports d'unités de compte, demander des situations régulièrement et n'hésitez pas à questionner votre courtier.

### LES CONTRATS MADELIN

Ils sont différents dans leur conception.

- les montants sont limités par rapport à vos charges sociales obligatoires et facultatives
- vous pouvez verser tous les ans en fonction du calcul de vos charges sociales obligatoires et facultatives.
- avantage fiscal pendant la phase de constitution, les primes sont déductibles de vos bénéfices (mais réintégrés pour le calcul des charges sociales).
- les rentes sont fiscalisées à l'IR.
- il n'y a pas de possibilité de sortir du contrat en capital.
- si la compagnie dans laquelle vous avez souscrit le contrat ne vous satisfait pas au bout de quelques temps vous pouvez transférer votre contrat dans une autre compagnie.
- certains contrats ont une garantie au niveau du calcul des rentes qui est liée à la table de TPRV 93, table de mortalité actuelle sur laquelle les rentes sont calculées.
- les fonds bloqués jusqu'à la retraite.

### LES POINTS COMMUNS

Les compagnies d'assurance vie offrent pour ces deux types de contrats la possibilité de diversifier les supports, on y retrouve souvent des supports identiques. Ce sont deux formes d'épargne.

### LES DIFFERENCES

L'assurance vie est un contrat de capitalisation et le Madelin un contrat de retraite.

Les avantages fiscaux de l'assurance vie sont en sortie de produit, au dénouement des contrats alors que ceux du contrat Madelin sont à l'entrée des contrats.

Au niveau patrimonial et c'est un aspect important de ce contrat; un contrat Madelin permet en cas de décès du souscripteur d'assurer une rente au bénéficiaire désigné (il n'y a pas de sortie en capital) et dans certains cas d'éviter que le capital soit dilapidé.

### ENTRE LES DEUX MON CŒUR BALANCE

Pas tout à fait car dans une stratégie patrimoniale et dans le but de diversifier ses actifs, il est préférable de faire les deux.

Cependant, lorsque l'on est jeune il n'est pas nécessaire de faire de la Madelin, capitaliser à la hauteur de ses moyens et de façon régulière avec quelques versements libres suivant les opportunités me paraît sage, et il existe d'autres façons d'économiser des impôts.

A partir de 45 ans, il est temps de penser à faire un contrat Madelin, et si possible de verser dessus à concurrence de la limite autorisée.

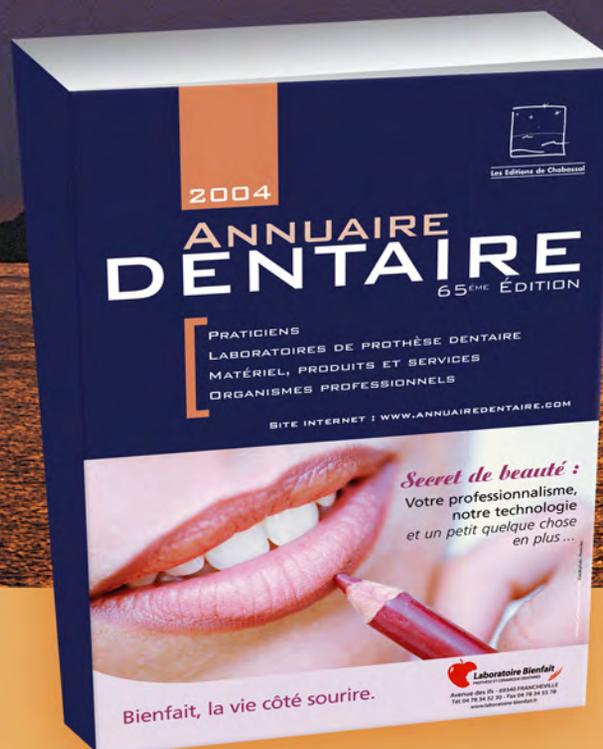
A l'âge de la retraite, vous aurez donc un contrat de capitalisation l'ASSURANCE VIE et un contrat DE RETRAITE.

### UN PETIT CONSEIL

**Il y a plusieurs avantages à souscrire à différents contrats d'assurance vie.**

- Diversifications des actifs.
- Optimisation fiscale des rachats.
- Gommer les incidences lourdes, en cas d'acceptation d'un des bénéficiaires.
- Meilleure adaptation aux besoins des enfants et du conjoint survivant.

**l'information n'a pas de prix ...**



## **L'Annuaire Dentaire.**

**970 pages. Actualisé chaque année et remis gratuitement à chaque cabinet dentaire.\***

**Les produits et services** : répertoire alphabétique des fabricants, distributeurs et sociétés de services, classement par rubriques, fournitures pour cabinets dentaires, matériels et équipements pour cabinets dentaires, fournitures pour laboratoires de prothèse, matériels et équipements pour laboratoires de prothèse, services, distribution et service après-vente ... **Les laboratoires de prothèse** : spécialités en prothèse dentaire, répertoire géographique (classement par département). **La documentation officielle** : organisation de la profession dentaire, principaux textes réglementaires, éléments statistiques ... **Les praticiens de l'art dentaire** : répertoire alphabétique des praticiens. **Les chirurgiens-dentistes** : répertoire géographique (par département), les spécialistes qualifiés en orthopédie dento-faciale. **Les stomatologistes** et chirurgiens maxillo-faciaux : répertoire géographique (par département), stomatologistes qualifiés ODMF, ...

\* 1 Annuaire relié gratuit par cabinet dentaire - France métropolitaine - Exemple broché supplémentaire sur commande (50 euros + port).

### Du 11 au 13 novembre 2004 à Strasbourg

Cours de chirurgie avancée  
« La greffe osseuse dans tous ses états »  
Intervenant : Dr Maximini

### Inscriptions à Implant Innovations France sas (3 i)

38 rue Anatole France 92300 Levallois-Perret  
Tél : 01 41 05 43 43 Fax : 01 41 05 43 40

### Du 25 au 27 novembre 2004

Attestation d'étude et de recherche approfondies en implantologie orale 2004-2005

Année préparatoire du D.U BSI et du D.U. GMIO

U.V 2 : « L'abord de la chirurgie dentaire 1<sup>ère</sup> partie »

Les temps forts : démonstrations chirurgicales en direct dans le service de stomatologie et de chirurgie maxillo-faciale de Montreuil.

Renseignements et programme des U.V suivantes à la SFBSI

79 rue Charles Duflos  
92270 BOIS COLOMBES  
Tél. : 01 47 85 65 12 Fax : 01 47 85 79 28

### Du 9 au 11 décembre 2004 à Paris « Perfectionnement en chirurgie implantaire »

2<sup>ème</sup> niveau FDA par le Dr Frédéric Chiche

### 10 et 11 décembre 2004 à Palm Beach Garden (USA)

« Technologies avancées pour simplifier la dentisterie implantaire »  
par les Dr Priest et Castillo

### 17 et 18 Décembre 2004

5<sup>e</sup> session du congrès de l'IMCI International Master Course en Implantologie Palais des congrès de Paris

Les conférenciers étrangers invités sont tous parmi les meilleurs spécialistes en implantologie et nous aurons le plaisir d'accueillir des conférenciers des USA, Sascha Jovanovic, de Suède, Tomas Albrektsson, d'Italie, Andréa Ricci et Giulio Rasperini et, pour la première fois d'Israël, Ziv Mazor et Yaacov Horwitz.

Les travaux pratiques, les sessions « Accédez à la prothèse sur implants » et « Laser », le séminaire « Mieux communiquer avec les patients » et la séance spéciale « Assistants Dentaires » complètent ce programme.

Directeurs Scientifiques  
Patrick MISSIKA - Marc BERT

Renseignements et inscriptions :  
EUROMEDICOM  
tel : 01 43 34 50 99

### 13 janvier 2005 à Paris « Sinus Lift » par le Dr Wallace

### 13 janvier 2005 à Paris « Initiez votre assistante à l'implantologie dentaire » par le Dr Zeitoun

### 14 et 15 janvier 2005 Congrès national 31 à Paris Esthétique et mise en charge immédiate

### Le 2<sup>ème</sup> jeudi de chaque mois Les jeudis de la prothèse Atelier pratique en prothèse implantaire pour omnipraticiens – Gratuit

### Inscriptions à Implant Innovations France sas (3 i) 38 rue Anatole France 92300 Levallois-Perret

### Du 20 au 22 janvier 2005 U.V 3 : « L'abord de la chirurgie dentaire 2<sup>ème</sup> partie »

Les temps forts : travaux pratiques de chirurgie muco-gingivale et de chirurgie spécifique sur fantômes et têtes animales.

### Renseignements et programme des U.V suivantes à la SFBSI

79 rue Charles Duflos  
92270 BOIS COLOMBES  
Tél. : 01 47 85 65 12 Fax : 01 47 85 79 28

### 21-22 janvier 2005 Cycle de formation en implantologie clinique et prothétique :

### 1<sup>er</sup> degré : Aborder l'implantologie : une démarche raisonnée

Renseignements à l'AUP  
Tél. : 01 42 22 83 85 Fax : 01 42 22 83 94  
e-mail : aupi@wanadoo.fr

### Du 18 au 21 novembre 2004 à Montréal (Canada) Cours

### Du 6 au 10 décembre 2004 à Cannes Stage 5 jours

### 13 janvier 2004 à Paris « Lipides du sang »

### Du 27 au 30 janvier 2005 à Montréal (Canada)

### Judi 29 janvier 2005 au CORA à Lyon Préserver ou extraire ?

Renseignements et inscriptions à PAROCONCEPT  
27, rue Général de Gaulle  
59370 MONS-EN-BAROEUL  
Tél. : 03 20 42 87 88  
Fax : 03 20 56 90 42

### 14 et 15 janvier 2005 Cycle de formation en Parodontologie : 1<sup>er</sup> degré : La parodontie, un geste quotidien

Renseignements à l'AUP  
Tél. : 01 42 22 83 85 Fax : 01 42 22 83 94  
e-mail : aupi@wanadoo.fr

### Du 5 au 7 novembre 2004 à Paris Conférence du Pr Jean Delaire

- Développement squelettique cranio-facial
- Céphalométrie « architecturale »
- Diagnostics et traitement orthopédique des Classes III

Renseignements et inscriptions au CISCO  
1 Rue de Grasse 29 200 Brest  
Tél : 02 98 44 56 83 Fax : 02 98 44 81 66

### Du 6 au 12 Novembre 2004 à l' Ile Maurice « Technique de Glissement Optimisée »

Drs VOLPI / LE GALL / SOULIE  
Renseignements : ORMODENT  
Tél : 01 49 88 60 60 - 01 49 88 60 88

### Vendredi 12 novembre 2004 à Paris Les 8<sup>ème</sup> Journées de l'Orthodontie

Cours pré-congrès  
« Ancrages orthodontiques par implants mini vis ».

### Du 13 au 15 novembre 2004 à Paris Les 8<sup>ème</sup> Journées de l'Orthodontie

au Palais des Congrès à Paris (Porte Maillot)  
Pour votre inscription contactez Michelle Gondé  
Fédération Française d'Orthodontie  
Tél. 01 43 80 34 70

### 28 et 29 novembre 2004 à Paris « Technique de Glissement Optimisée »

Drs VOLPI / LE GALL / SOULIE  
Renseignements : ORMODENT  
Tél : 01 49 88 60 60 - 01 49 88 60 88

### Du 10 au 12 décembre 2004 à Paris Conférence du Dr Firas Hajibrahim

• Orthodontie de l'adulte  
Renseignements et inscriptions au CISCO  
1 Rue de Grasse 29 200 Brest  
Tél : 02 98 44 56 83 Fax : 02 98 44 81 66

### 12 et 13 décembre 2004 à Paris « Asymétrie Temporo-mandibulaire : vos questions/nos réponses »

Drs DURAND ET JEANTET  
Renseignements : ORMODENT  
Tél : 01 49 88 60 60 - 01 49 88 60 88

### Du 14 au 18 mars 2005 Cours d'orthodontie avancée à l'Université de NEW-YORK

Renseignements et inscriptions: Pr M.J. BOILEAU  
Dr R. DA COSTA-NOBLE  
UFR d'Odontologie - 16 Cours de la Marne  
33000 Bordeaux  
Tél : 05 57 57 30 12 ou 06 09 79 13 89

### 24 et 25 janvier 2005 à Paris Organiser votre travail au fauteuil - intégrer une ergonomie pragmatique à 4 mains

animé par Herluf SKOVSGAARD (Danemark)

### 26 janvier 2005 à Paris Organiser votre travail au fauteuil en solo - Intégrer une ergonomie pragmatique en travaillant sans aide au fauteuil

animé par Herluf SKOVSGAARD (Danemark)

# PARO CONCEPT

Découvrez la parodontie de **A à Z** avec un spécialiste

Au cours de votre exercice quotidien, vous avez ressenti, devant certains de vos patients atteints de parodontite sévère, la crainte de ne pas pouvoir leur donner des soins adaptés et efficaces. C'est pourquoi nous vous proposons de mettre en place la méthode PARO CONCEPT qui ajoutera un nouvel outil thérapeutique efficace à votre exercice. La méthode PARO CONCEPT vous permettra de prendre en charge les parodontites y compris celles qui ne répondent pas favorablement à la thérapeutique conventionnelle. La méthode PARO CONCEPT est basée sur les recherches cliniques et fondamentales les plus récentes. Elle vous apportera une plus grande sécurité dans vos traitements parodontaux notamment pour les cas prothétiques. La méthode PARO CONCEPT comprend également une procédure de dépistage et de prévention efficaces pour les patients à haut risque de développer une parodontie à évolution rapide.

Enfin, parce que nous sommes convaincus que les soins sont associés à une relation Traitant-Traité de qualité, nous apportons une attention particulière sur ce sujet.

## Stage de Parodontie clinique 5 jours exceptionnels avec le docteur Jacques Charon

- ▶ *Découvrez la parodontie avec l'aide d'un spécialiste*
- ▶ *Offrez-vous une opportunité d'évolution professionnelle*
- ▶ *Gagnez en sécurité pour vos traitements prothétiques*

**NOUVEAU**

**FORMEZ VOTRE COLLABORATRICE À LA MÉTHODE PARO CONCEPT !  
STAGE SPÉCIAL ASSISTANTE DE 2 JOURS !**

**Oui**, je désire recevoir de la documentation sur :

- Les stages de 5 Jours  
 Les stages de 2 Jours spéciale Assistante

Merci de compléter et de renvoyer ce bulletin à PARO CONCEPT  
27, rue du Général de Gaulle - 59370 MONS EN BAROEUL  
Tél : 03 20 34 04 47 - Fax : 03 20 56 90  
Site Web : [www.paroconcept.com](http://www.paroconcept.com)

Nom : \_\_\_\_\_

Prénom \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Téléphone : \_\_\_\_\_

# A U DU TEMPS

**25 et 26 novembre 2004 à Paris**  
**(durant l'ADF)**  
**Professionaliser l'accueil au cabinet dentaire:**  
animé par Deborah TIGRID et Jean-Raoul SINTES (réservé aux assistantes)

**2 et 3 décembre 2004 à Paris**  
**Argumentez efficacement vos propositions de traitement**  
animé par Deborah TIGRID et Pascal STEICHEN

**2 et 3 décembre 2004 à Paris**  
**Organisez votre cabinet dentaire : clarifier et déléguer les tâches**  
animé par Deborah TIGRID et Jean-Raoul SINTES

**25 et 26 janvier 2005 à Paris**  
**Comprendre et appliquer la nomenclature**  
animé par Rudyard BESSIS  
Renseignements et inscription à  
**Feed Back Medical**  
1, rue des Platanes - 94320 THIAIS  
Tél : 01 48 92 52 90 - Fax : 01 48 92 52 79  
Email : fbm-info@wanadoo.fr

**jeudi 4 novembre à Lorient**  
**jeudi 18 novembre à Lyon**  
**jeudi 9 décembre à Bordeaux**  
**jeudi 16 décembre à Paris**  
**jeudi 23 décembre à Rennes**

« L'anesthésie transcorticale »  
Réalisez des anesthésies mandibulaires sans échec, indolores et immédiates

Pour votre inscription contactez **AFPAD**  
Tél : 02 41 56 05 53 Fax : 02 41 56 41 25  
www.afpad.com - mail@afpad.com

**Jeudi 18 novembre 2004 à Metz**  
**La prise d'empreinte**  
Stage animé par le Dr Yves ALLARD et le Dr Olivier GUASTALLA, enseignants à la Faculté d'Odontologie de Lyon

**Jeudi 2 décembre 2004 à Nice**  
**La stratification**  
Stage animé par le Dr Hervé TASSERY, présentant la technique de stratification antérieure et postérieure des composites esthétiques.

**Jeudi 2 décembre 2004 à Rennes**  
**La prophylaxie**  
Stage animé par le Dr Michel BLIQUE

**Ivoclar Vivadent SAS**  
BP 118 74 410 Saint-Jorioz  
Tél. : 04 50 88 64 00 Fax : 04 50 68 91 52  
www.ivoclarvivadent.fr

**Vendredi 3 décembre 2004 à Paris**  
**Radiologie et imagerie maxillo-faciale**

**Samedi 4 décembre 2004 à Paris**  
**Tumeurs des maxillaires d'origine dentaire**  
Renseignements et inscriptions : Mme Lisrin  
**Société Française de Stomatologie et Chirurgie Maxillo-faciale**  
Tél : 0142 16 13 42 Fax : 01 4583 00 17

**Jeudi 9 décembre à Toulouse**  
**L'éclaircissement**  
Stage sur les techniques d'éclaircissement animé par le Dr Eric BONNET (Lyon) et le Dr Patrick SULTAN (Paris)

**Ivoclar Vivadent SAS**  
BP 118 74 410 Saint-Jorioz  
Tél. : 04 50 88 64 00 Fax : 04 50 68 91 52  
www.ivoclarvivadent.fr

## ORGANISATION - GESTION - COMMUNICATION

**Vous souhaitez améliorer votre organisation ?**

Venez nous rencontrer

**ADF**  
Stand T15  
Niveau 1

**N° Vert 0 800 521 764**

**Groupe Edmond Binhas**  
Immeuble Grand Ecran  
15, avenue André Roussin  
13016 Marseille  
Fax : 04 95 06 97 32

gr.edmond.binhas@wanadoo.fr

  
**GROUPE  
EDMOND  
BINHAS**  
TRAVAILLEZ MIEUX, VIVEZ PLUS

Raphaël R. chirurgien-dentiste en Ile-de-France.  
Signe particulier : passionné de parachutisme.

**ET VOUS...  
QU'ALLEZ-VOUS FAIRE DE VOTRE TEMPS LIBRE ?**

praticien

**OFFRE D'EMPLOI**

**66** - 10km de Perpignan  
Ch.collaborateur (trice) 3jours / semaine et  
Remplaçant(e) 3 mois ( à partir de  
mi-février).  
Tél. 06 08 83 22 52.

Organisme Mutualiste recrute  
Dentistes Marseille département  
Tél. : 04 91 23 40 69.

Ch. coll (trice) en vue assoc. ds cab.  
de Groupe bien équipé, informatisé,  
assist. Proche Montpellier  
Tél. 04 67 96 04 50 - 06 62 31 61 00.  
e-mail : jeangirard@9online.fr

**94 Val-de-Marne**, SCM 4 médecins,  
un cabinet dentaire, cherche collaborateur,  
gros potentiel, samedi et/ou mercredi  
+ 4 semaines d'août et vacances scolaire  
Tél.: 06 20 77 48 60.

**971 Guadeloupe** cherche collaborateur  
longue durée - inform, pano, assistantes  
Qualité de vie - Envoyez CV  
Fax : 05 90 90 05 16

**RECHERCHE D'EMPLOI**

**38 proche Grenoble** propose  
remplacement décembre 2004  
Tél. 04 76 65 33 87.

**VENTE**

**94 SCM** 4 praticiens vend Cabinet,  
assistante qualifiée, CA 230 KE,  
Gros Potentiel  
Tel : 06 20 77 48 60

**63 Clermont-Ferrand**, banlieue en  
expansion cède 1 cabinet dans SCM  
4 praticiens, informatisé Julie, télétrans,  
RVG Digora, pano, clim.  
Prix : 70 000 €  
Tél. : 06 15 08 71 39.

**Sud-ouest (Nord 65)** visitez cab. double  
à vendre : www.mgp-cabinetdentaire.com

**Morbihan** 20 km mer vend cab tenu  
14 ans CA 176 KE vendu 57 KE  
cause orientation ODF  
Tél. 06 08 18 77 61

**13015 Marseille** Vends cabinet dentaire  
bonne clientèle bon CA  
Tél.: 06 71 00 33 87

**08 Vallée Meuse** - Fumay 5000 h.  
Front Belge - Vends cause décès  
cabinet + SCI/immeuble - bon chiffre  
équip. complet récent - Cle fid. RV/2 mois.  
Tél : 03 24 41 09 06 ou 03 24 41 85 23

**DEMANDE D'EMPLOI**

**Infirmière** de formation bloc opératoire  
20 ans exp. cherche mi-temps ou 80%  
poste assistante dentaire de Argentièrre  
à Sallanches 74  
Tél. 04 50 53 40 04

**ASSOCIATION**

**56 Lorient** ODF cherche associé(e)  
étude toutes propositions.  
Ecrire au journal qui transmettra.  
Réf. n° 20041101

**PROPOSITIONS DIVERSES**

**La Plaine Saint Denis**, vend mur de  
cabinet dentaire en exercice depuis 15 ans,  
65 m2 150 000 €, loyer 900 € (cc)  
Tél : 06 67 28 64 83

**MATERIEL**

Vends Cerec 2 bon état 6000 €  
Tél. 02 54 43 39 54

**Paris 12<sup>ème</sup>**, vend état neuf  
poupinel, faire offre  
Tél : 06 70 27 13 92  
Tél : 01 43 42 94 65

\*Stratégies de management et de motivation du personnel  
\*Stratégies de recrutement et d'évaluation  
\*Prévention et gestion des conflits

**Rodolphe Cochet Conseil**

Partenaire RH des chirurgiens-dentistes et orthodontistes  
et du personnel des cabinets dentaires depuis 1999

Le choix de l'accompagnement managérial personnalisé

www.rh-dentaire.com  
7 rue Nicolas Houel - 75005 Paris  
Tél & fax : 01 43 31 12 67



**LE COMPLÉMENT INDISPENSABLE DE VOTRE INFORMATIQUE**  
plus de 2000 dossiers à portée de main

Bilan de santé,  
Consentement éclairé,  
Radios panoramiques,  
Téléradios, Traçabilité,  
Devis, Correspondance,  
etc...



**Format spécial radios numériques.**

**Stand ADF F 45 Niveau 1**



162, route de Villemontais  
42300 VILLEREST  
Tél. 04 77 70 52 00 - Fax 04 77 70 12 62



Fabrication française



# Croquez la vie à pleines dents

## Céramique

Céramique

55 € (360,78 Frs)

## Fixe

Couronne coulée

31 € (203,35 Frs)

## Mobile Métal

Forfait, Stellite prix net incluant

Plaque métallique + finition + dents

de 1 à 6 dents 150 € (983,93 Frs)

de 7 à 14 dents 200 € (1311,91 Frs)

## Mobile Résine

Appareil complet (14 dents)

dents comprises 150 € (983,93 Frs)

**Délais d'exécution :** 5 jours ouvrables

### Livraisons :

- Gratuites sur Paris par coursier sur simple appel
- Gratuites sur la banlieue par coursier sur simple appel (retrait et livraison de nuit)
- Pour la province par Jet Services avec tarif préférentiel
- Livraisons en retour gratuites

**Travaux réalisés en France**

**Contactez-nous à :**

am ceram - 11 avenue de la Libération - 91130 Ris-Orandis

# Progress Laboratoire Dentaire

Le progrès au service de la qualité



## NOS SERVICES

Pour Paris et la Banlieue : Une équipe de coursiers est à votre disposition du lundi au vendredi de 09h00 à 12h00 et de 14h00 à 18h00

Pour la proche Banlieue et la province : Nous contacter pour transport : prise en charge aller et retour est à vos frais. Il vous est aussi possible de nous les faire parvenir par la poste.

Pour des délais particuliers nous contacter

Passer vos commandes via internet em@il : [progress\\_d@hotmail.com](mailto:progress_d@hotmail.com)

Pages internet sur [www.CFR-DENT.com](http://www.CFR-DENT.com)

**10% De Réduction sur la première facture**

## Fiabilité

Certificat de traçabilité

de la prothèse :

matériaux utilisés.

Garantis 3 ans

Tous nos métaux sont

en conformité avec les normes Européennes

ISO 9001 et ISO 9002

## Prix

Des prix étudiés pour vous

en fonction de la concurrence

tarif sur site : [www.CFR-DENT.com](http://www.CFR-DENT.com)

ex: 46€ la ceramique