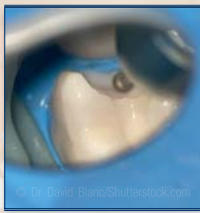


today

décembre 01 02

Congrès ADF · Paris · 28 novembre – 02 décembre



conférence en direct

Une conférence équipe dentaire pour tout savoir sur la mise en place d'un travail à 4 mains pendant les soins restaurateurs.

» 04



actus produits

Rendez-vous sur le stand de Morita, 2L17 pour découvrir le Signo Z300 et traiter ses patients dans une position naturelle et sans effort physique.

» 13



what to do in Paris

Le Village St-Paul rassemble plus de 80 designers, antiquaires et galeries. Dans un dédale de cours pavées, un lieu de shopping original et de qualité.

» 18

Emily in ADF Paris

Dr Yassine Harichane

■ Nous avons tous entendu parler de la série Netflix « Emily in Paris ». Une Américaine emménage dans la capitale pour travailler dans le marketing. Des situations cocasses ponctuent le parcours de la jeune nord-américaine qui découvre les joies de vivre dans la ville lumière. Les clichés sur la culture française alternent avec des situations grinçantes sur l'immobilier parisien. Le dress-code chic et choc apporte de l'intempérance à la sobriété des monuments de la capitale. Enfin, les rencontres truculentes s'affrontent avec la suffisance de certains parisiens. Cela ne vous rappelle rien ? Si notre protagoniste était dentiste elle ferait un passage obligé à Paris pour l'ADF.

Comme Emily Cooper, tout le monde se côtoie au congrès que l'on soit citoyen du monde ou citoyen français. Regardez autour de vous à l'expo, votre perspicacité vous fera remarquer que les exposants et visiteurs viennent du monde entier. De plus, une vingtaine de conférences sont bilingues. Le monde entier se retrouve dans la capitale pour le savoir-faire et le faire savoir en dentisterie. Paris devient alors l'axe de révolution du monde dentaire.

Comme Emily Cooper, la formation est l'essence de tout succès. Alors que la protagoniste de la série apprend la langue de Molière, notre



consœur s'aventurera dans la grande galaxie des connaissances. De l'implantologie à la dentisterie restauratrice en passant par le bien-être au travail, une pléthore de thèmes s'offre à vous. Des conférences, des ateliers de travaux pratiques, des séances interactives, des démon-

trations et même des battles en direct live. Tout y est.

Comme Emily Cooper, la mode est un paramètre indispensable pour les dentistes. Que ce soit dans le congrès ou dans le cabinet, le

chirurgien-dentiste est chic. Parcourez les allées de l'exposition et vous verrez des dizaines de milliers de visiteurs qui ont du style car ils savent que Paris est la capitale de la mode. Ensuite, installez-vous dans la salle de conférence et vous constaterez que votre intervenant s'est mis sur son 31. Enfin, rendez-vous aux stands de vêtements professionnels et vous admirerez les innombrables choix en forme et en couleur. Respecter le dress-code sans être victime de la mode c'est trouver le bon équilibre quand on défile à l'ADF.

Comme Emily Cooper, Paris est l'occasion de faire de belles rencontres. Vous retrouverez à l'ADF vos conférenciers préférés à qui vous poserez vos questions sans fin. Il y aura aussi les commerciaux qui ponctuent la vie du cabinet par leurs visites régulières. Sur un autre registre, vous pouvez retrouver les conseillers ordinaires ou les syndicats dentaires si vous souhaitez poser des questions juridiques ou échanger sur la nouvelle convention.

Comme Emily Cooper, trois chirurgiennes dentistes en exercice en France portent le même prénom avec la même orthographe. Alors soyez attentif et regardez les noms inscrits sur les badges. Avec un peu de chance vous rencontrerez Dr Emily in ADF Paris! ❄

Retrouvez nous à
I'ADF Stand N° 2L17

MORITA

HITOMEBORE*

Le cœur de Morita bat pour une qualité convaincante, une précision maximale, une collaboration en partenariat et une fiabilité absolue. L'échange étroit avec nos utilisateurs a donné naissance à des relations de confiance et à des produits exceptionnels qui prouvent leur valeur jour après jour. Les produits Morita convainquent par leurs fonctions précises et économiques, par l'amour du détail et par leur design esthétique et primé.

Découvrez la diversité des produits de Morita.....
Quand allez-vous faire partie de la #moritafamily ?

www.morita.fr

Veraviewepocs 3D R100 CP



Veraview X800

Signo Z300

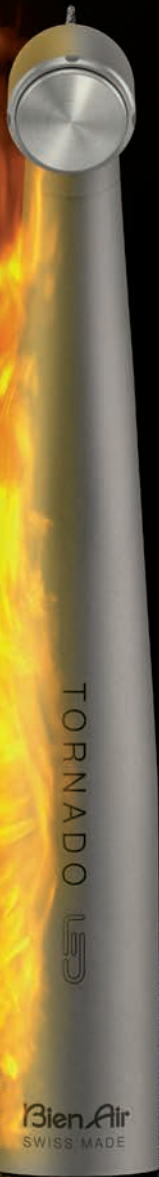
Bien Air⁺
Dental

TORNADO

NEW
PROTECTIVE
SHIELD

The
shield
you
need*

SWISS  MADE



As of now, the Tornado are not only
the most powerful Bien-Air turbines,
they are now also the most robust.

CONGRÈS
INTERNATIONAL
ADF 2023
28 NOV. - 02 DEC.

MEET US ON OUR STAND AT ADF
STAND 2L12 | LEVEL 2 | FROM 28 NOV. TO 2 DEC. 2023
PALAIS DES CONGRÈS DE PARIS | 75017 Paris

Bien-Air France Sàrl
19-21 rue du 8 Mai 1945 94110 Arcueil France Tél. +33 (0)1 49 08 02 60 ba-f@bienair.com www.bienair.com

CURAPROX IAP CURADEN ▶ STAND 4L16

Pas de nettoyage interdentaire sans calibration au préalable



■ L'importance de l'hygiène bucco-dentaire dans le cabinet dentaire ne cesse de croître, mais les professionnels et les patients sont encore laissés dans l'ignorance du nettoyage interdentaire de qualité. Des chercheurs de l'université de Lyon ont mené une étude montrant que les brossettes interdentaires calibrées sont des matériels d'hygiène performants pour rétablir la symbiose bactérienne.

« Les brossettes interdentaires sont encore sous-estimées », a déclaré le Pr Bourgeois, coauteur de l'étude et spécialiste des facteurs de risque des maladies parodontales et de la gestion du biofilm. « Elles sont faciles à utiliser, appréciées des patients, et constituent l'outil de nettoyage interdentaire le plus efficace actuellement sur le marché. La majorité des études comparant l'effet des brosses interdentaires sur l'indice de plaque dentaire à celui du fil dentaire, ont montré que les brosses interdentaires étaient nettement plus efficaces. » Alors, quelles tailles de brossettes interdentaires faut-il recommander aux patients ?

Un outil en particulier permet de mesurer rapidement et facilement la taille des espaces interdentaires des patients : la sonde d'accès interdentaire Curaprox (IAP). Elle permet aux professionnels dentaires de déterminer rapidement et facilement la taille exacte des brossettes interdentaires pour chaque patient. Insérez-la dans chaque espace, horizontalement ou avec un léger angle ; la couleur qui apparaît du côté de la surface buccale de la dent correspond à la couleur de la brossette interdentaire Curaprox qui sera la plus efficace pour nettoyer l'espace interdentaire en question.

L'étude a révélé que les brossettes choisies sans la sonde avaient un diamètre supérieur à celui indiqué par la sonde dans 23 % des cas et un diamètre inférieur à la valeur de la sonde dans 33 % des cas. Les participants à l'étude étaient de jeunes adultes âgés de 18 à 25 ans sans lésions parodontales. En mesurant l'espace interproximal, le Pr Bourgeois et son équipe ont conclu que plus de 80 % des sites nécessitaient une brosse interdentaire de petit diamètre (0,6-0,7 mm) de la série Curaprox CPS Prime, et que des différences apparaissaient entre les sites antérieurs et postérieurs. La brosse interdentaire CPS Prime la plus fine (0,6 mm de diamètre) a pu pénétrer dans 94 % des espaces interdentaires des participants.

« Un problème majeur du nettoyage interdentaire a toujours été la motivation du patient », a déclaré le Pr Bourgeois. « Mais lorsque les professionnels dentaires expliquent individuellement à leurs patients comment gérer leurs espaces interdentaires avec des brossettes calibrées, le nettoyage devient facilement une partie intégrante de l'hygiène buccale au quotidien. Le confort immédiatement ressenti, la plus-value apportée en termes de perception de la qualité de l'hygiène, associée à une diminution rapide des saignements gingivaux, sont autant de facteurs qui emportent rapidement l'adhésion des patients... Il est nécessaire d'utiliser une brosse à dents deux fois par jour et des brossettes interdentaires une fois par jour. Si vous ne le faites pas, vous ne risquez pas seulement votre santé buccale, mais aussi votre santé générale », a déclaré le professeur Bourgeois.

L'étude du Pr Bourgeois est accessible ici : <https://bit.ly/3qHM16b> ◀

today Mentions Légales

dti Dental Tribune International

Administration Internationale

Dental Tribune International
6 rue du Château
54160 Autrey sur Madon

Directeur de publication
Torsten Oemus

Directeur financier
Dan Wunderlich

Directrice du contenu
Claudia Duschek

Rédactrice en chef
Nathalie Schüller

Rédactrice scientifique
Laurence Bury

Services administratifs
Bénédicte Claudepierre

Designer
Franziska Schmid

Directeur de production
Gernot Meyer

Dispositions des droits d'auteur

today ADF paraîtra pendant le congrès ADF à Paris, 28 novembre - 2 décembre, 2023. La publication et tous les articles et illustrations sont protégés par les droits d'auteur. Toute utilisation sans le consentement préalable de l'éditeur et du rédacteur est irrecevable et passible de poursuites. Ceci s'applique en particulier à la duplication des copies, traductions, microfilms, et au stockage et traitement dans les systèmes électroniques. Les reproductions, y compris des extraits, ne peuvent être faites qu'avec l'autorisation de l'éditeur. Sans aucune déclaration à effet contraire, toutes les demandes soumises à la rédaction seront censées être en accord avec l'édition complète ou partielle des dites demandes. La rédaction se réserve le droit de vérifier tous les articles soumis pour des erreurs formelles et d'autorité factuelle, et d'apporter des modifications si nécessaire. Aucune responsabilité ne sera prise pour des livres et des manuscrits non sollicités. Les articles portant des symboles autres que ceux de la rédaction, ou qui se distinguent par le nom de l'auteur, représentent l'opinion du sus-mentionné, et n'ont pas à se conformer aux vues de Dental Tribune International. La responsabilité de ces articles incombera à l'auteur. La responsabilité des publicités et autres articles spécialement étiquetés, ne sera pas prise en charge par le département éditorial. De même, aucune responsabilité ne sera assumée pour les informations publiées sur les associations, les entreprises et les marchés commerciaux.

Toutes les responsabilités résultant de représentations inexacts ou défectueuses sont exclues. Les termes et conditions générales prenant effet, la juridiction légale est à Leipzig, en Allemagne.



AG.LIVE
PLATFORM
PARTAGE DES
CAS

CERAMILL DRS CONNECTION KIT

Scanners intra-oraux, logiciels et partage de cas avec le laboratoire sur AG.Live pour offrir une „dentisterie le jour même“.



Apprenez-en plus sur la dentisterie numérique avec le système Ceramill DRS et sur la manière de faire de vos patients vos fans personnels.
bit.ly/3LOYEYP

Une dentisterie numérique polyvalente et simple d'utilisation.

Grâce au système Ceramill DRS et à la plateforme AG.Live, la collaboration intégrée entre le prothésiste dentaire et le dentiste devient plus simple et plus efficace. Différents composants permettent la conception et la production dans le laboratoire dentaire, tout comme la mise en œuvre des flux de travail au fauteuil directement dans le cabinet dentaire. Il en résulte des prothèses dentaires de haute qualité, entièrement fonctionnelles, qui expriment le succès des praticiens et la satisfaction de leurs patients. – Connect to the Workflow!



CERAMILL DRS PRODUCTION KIT

Les restaurations de dents unitaires et les bridges jusqu'à 3 unités peuvent être réalisés directement au cabinet en une seule séance.



CERAMILL DRS HIGH-SPEED ZIRCONIA KIT

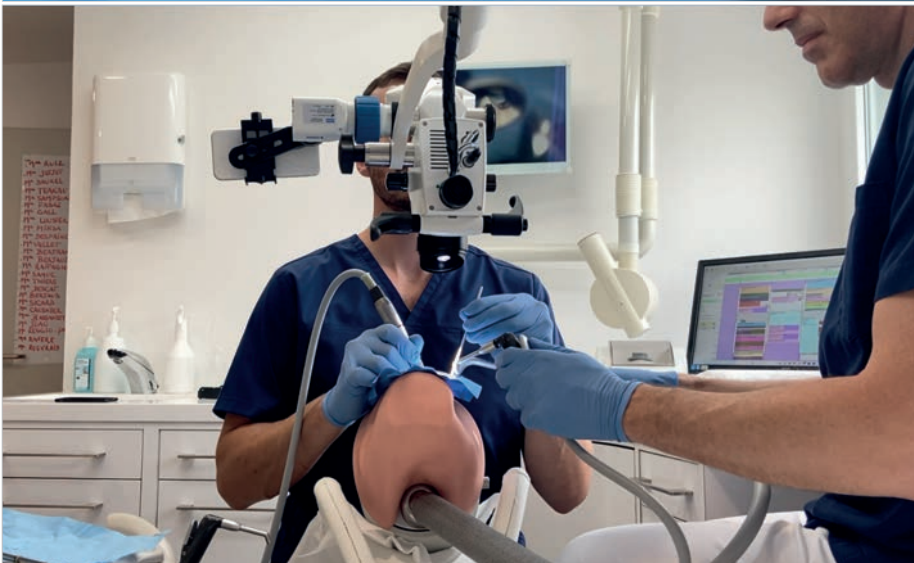
Frittage de l'oxyde de zirconium en seulement 20 minutes avec 16 couleurs VITA parfaitement coordonnées.

Ergonomie : Le travail à 4 mains en odontologie restauratrice et conservatrice

Responsable scientifique: David Blanc

Conférenciers : Romain Ducassé, Bertrand Bonin, Camille Laulan

Équipe dentaire D74 | Vendredi 1^{er} décembre 9h00-12h00



deux instruments tenus par la même main.

Le protocole d'obturation sera analysé, afin que chaque main soit occupée. L'idée est que le praticien mène le rythme de travail, c'est lui qui permet l'avancement du soin.

L'aide opératoire a pour rôle d'anticiper chaque acte, chaque geste, afin d'être en avance sur le praticien, en lui proposant l'instrument suivant, avant même qu'il n'en ait besoin, et surtout avant même qu'il n'ait à y penser.

Diminuer la charge mentale c'est aussi de l'ergonomie, non pas posturale mais cognitive. Et c'est tout aussi important.

Vous réaliserez ces actes en binôme avec votre assistant(e), sur fantômes installés sur des unités dentaires.

En recevant des clés essentielles lors de ce TP, vous pourrez voir, entendre, mais surtout ressentir, ces changements essentiels. La mémorisation kinesthésique est celle qui vous permettra, une fois revenu dans votre cabinet, de pouvoir reproduire sur un vrai patient les gestes techniques améliorés.

Objectifs

- Maîtriser le travail en vision indirecte lors d'une éviction carieuse.
- Apprendre à poser une digue multiple à 4 mains.
- Construire un protocole de passage d'instruments. «

Bibliographie

- 1 - Blanc D, Farré P, Hamel O. Variability of Musculoskeletal Strain on Dentists: An Electromyographic and Goniometric Study. JOSE 2014, Vol. 20, No. 2, 295-307.
- 2 - Grace EG, Schoen DH, Cohen LA. Chair inclination and patient comfort. J Dent Pract Adm. 1990 Apr-Jun; 7(2):76-8. PubMed PMID: 2074478.

■ Les actes en odontologie restauratrice et conservatrice sont très courants en omnipratique ou en pédodontie, et correspondent à une partie importante de notre activité.

L'ergonomie pour elle seule n'a pas de sens, il y a toujours un acte technique derrière. Mettre en place une posture satisfaisante ne permet pas toujours de réaliser un objectif technique, car nous sommes souvent privés d'une vision correcte. La conséquence est que nous prenons des positions iatrogènes sur des durées iatrogènes, en oubliant totalement notre proprioception puisque notre attention est focalisée en permanence sur notre geste technique.

Très souvent notre formation initiale a manqué de connaissances en ergonomie, et s'est consacrée exclusivement sur le résultat final en bouche.

Ici nous allons reprendre à partir de zéro la position de travail, parfois en étant déroutant, car cela chamboule les mauvaises habitudes souvent ancrées très profondément dans les automatismes. Ces automatismes sont économiques au niveau de la charge mentale, et faire appel de nouveau à son cortex préfrontal, à sa conscience, pour réanalyser ses axes visuels, ses postures, ses prises

d'instruments, nécessite comme d'habitude une courbe d'apprentissage.

L'objectif de cette séance est de mettre en place un travail à 4 mains à toutes les étapes du soin restaurateur.

Tout d'abord sera évoqué la mise en place du trinôme praticien / aide opératoire / patient, dont dépend le bon déroulement des soins. Un bon positionnement est indispensable car la position du binôme soignant repose entièrement sur celle du patient. En découle une stabilité des points d'appui, afin d'améliorer la qualité et la précision de nos soins.

Ensuite la mise en place d'une digue multiple sera effectuée à 4 mains sur le secteur 2 pour les droitiers, et le secteur 1 pour les gauchers.

Le champ opératoire sera mis en place préalablement à l'éviction carieuse, pour de multiples raisons :

- Cela permet de faciliter sa mise en place.
- Évite que l'eau n'aille dans la bouche du patient.
- Évite la contamination de la surface dentaire par la salive.
- Libère les mains de l'assistante qui n'a plus à tenir l'aspiration en permanence pendant le collage, et qui peut donc se consacrer pleinement au passage des instruments.

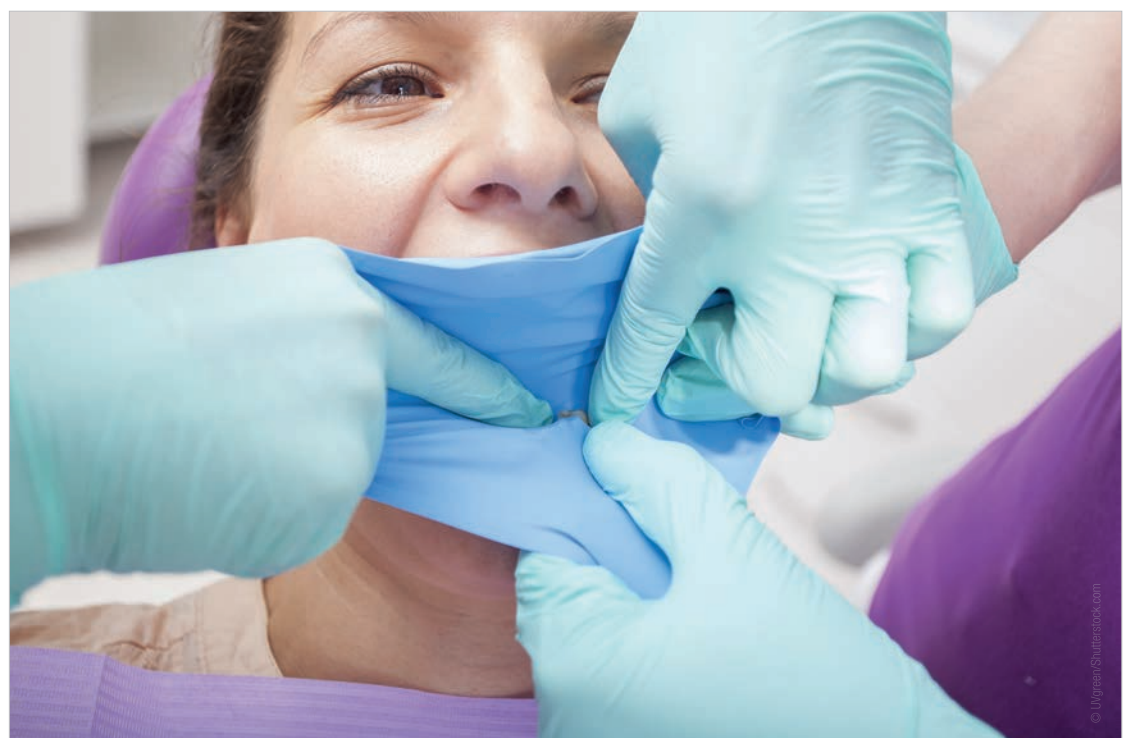
La digue permet au binôme de diminuer sa charge mentale, afin de se consacrer pleinement aux situations particulières de l'acte.

Le fraisage d'une cavité occluso-mésiale au maxillaire (26 ou 16) sera réalisé en vision indirecte. Un accent sera tout particulièrement mis sur le placement du miroir et de la canule d'aspiration, même si le

travail sera réalisé sans eau, pour des raisons techniques.

Pour terminer, l'obturation de la cavité proximale sera réalisée par une résine composite, en optimisant l'utilisation des 4 mains et des 2 cerveaux du binôme.

Les participants auront la possibilité de s'entraîner à l'échange de





CURAPROX

INSPIRING ORAL HEALTH SINCE 1972

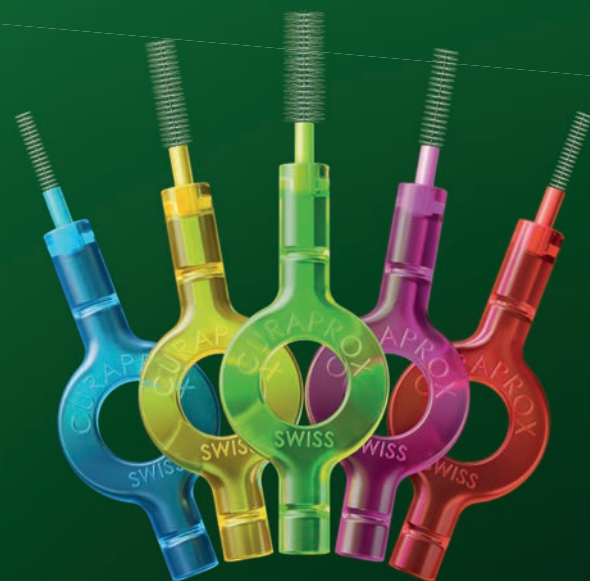


SOYEZ FIERS

AVEC LES BROSSETTES INTERDENTAIRES CPS

Aidez vos patients à se sentir en confiance grâce à des dents et des gencives en bonne santé. Certainement les brosettes les plus fines au monde. Une hygiène bucco-dentaire optimale commence par un nettoyage efficace des espaces interdentaires. Une fois par jour suffit. On insère, on retire. Et c'est fini.

EN SAVOIR PLUS
sur curaprox.fr/info/interdentaire



BIO-
functional

VENEZ
NOUS VOIR !

Stand
Curaden France : 4L16

 SWISS PREMIUM ORAL CARE

Séance CNO : « Contrôle de l'occlusion au quotidien : méthode traditionnelle et apport du numérique »

Responsable scientifique: Mickaël Cotelle
 Conférenciers : Nicolas Château, Ahmed Rabiey
 Occlusodontie D86I Vendredi 1^{er} décembre | 14h00–15h30



Fig.1 : Exemples de papiers marqueurs de l'occlusion. Fig.2 : Marquage préalable des contacts; papier 40 micron. Fig.3 : Contrôle bi manuel. Fig.4 : Technique de contrôle de l'occlusion inadaptée. Fig.5 : Exemple de cas clinique: marquage préalable. Fig.6 : Marquage final avant polissage. Fig.7 : Exemple d'outil numérique de contrôle de l'occlusion. Fig.8 : Conception numérique de l'occlusion.

■ Le contrôle de l'occlusion après réalisation d'une restauration directe, indirecte, implanto-portée ou adjointe, est souvent source d'interrogations quant à ses objectifs, la durée de cette étape et le résultat finalement obtenu.

Si l'objectif, qui est de respecter l'occlusion d'intercuspidie maximale (OIM) pré-existante dans une majorité des cas, est globalement connu de tous, la manière d'y parvenir l'est moins.

Rappelons tout d'abord que pour s'intégrer dans l'occlusion statique et

dynamique du patient, il faut l'avoir préalablement visualisée, et mémorisée ou enregistrée.

Pour cela, ainsi que pour le contrôle postopératoire, un protocole simple et reproductif est préconisé.

Un matériel adéquat, une posture adaptée, ainsi que la maîtrise des mouvements mandibulaires à faire effectuer au patient, rendent cette étape relativement aisée.

Cette méthodologie de contrôle, « classique, ou traditionnelle », sera

décrite step by step par le Dr Nicolas Château, premier intervenant.

Le second intervenant, le Dr Ahmed Rabiey, constate que rares sont les événements où la gestion de l'occlusion à l'aide des outils numérique est abordée. Pourtant de nombreuses questions se posent :

Est-elle si semblable à la gestion traditionnelle/analogique ? Comment pallier à l'absence de modèle conventionnel, pour gérer l'occlusion numérique ? Est-il nécessaire alors de systématiser une impression 3D des

modèles ? Comment est-ce possible d'intégrer la cinématique mandibulaire dans les plans de traitement « 100% numérique » ? Est-il nécessaire de passer à un flux hybride mêlant conventionnel et analogique ?

La séance permettra à chacun de savoir si, à l'ère du « tout numérique », le recours aux papiers marqueurs de l'occlusion est désuet, et si les outils numériques à notre disposition viennent réellement simplifier et optimiser l'étape de contrôle de l'occlusion, ou s'ils ne sont qu'une aide potentielle voire des gadgets ?

Objectifs de la séance:

- Appliquer un protocole de contrôle de l'occlusion simple et reproductif au quotidien.
- Se familiariser avec les outils numériques de conception et de contrôle de l'occlusion, et connaître leurs indications.

Alors pour un contrôle simple et efficace de l'occlusion au quotidien, RDV à la séance du CNO le vendredi 1^{er} décembre de 14h00 à 15h30.

Bien confraternellement,
 Dr Mike Cotelle, président du CNO. ◀

AD

WE CONNECT THE DENTAL WORLD

Dental newspapers

Specialty magazines

CE webinars

Online CE events

Online dental news

Media | CME | Marketplace

www.dental-tribune.com

CERAMILL MOTION 3 AMANN GIRRBACH ▶ STAND PRED 1M09, DENTANOR 3M01

Ceramill Motion 3 : le numérique pour simplifier le quotidien

■ L'unité de fraisage hybride intelligente séduit par ses nombreuses fonctionnalités numériques. Ceramill Motion 3 d'Amann Girrbach est une machine hybride intelligente et synonyme de confort, d'efficacité et de simplicité pour les restaurations dentaires : cette unité de fraisage cinq axes combine une diversité maximale de matériaux et indications, et une qualité exceptionnelle de fabrication avec tous les avantages d'un flux numérique fluide.

Conçu pour fonctionner à sec ou sous irrigation, Ceramill Motion 3 ne laisse personne indifférent, avec ses nombreuses fonctionnalités numériques qui simplifient le quotidien du laboratoire. « Ceramill Motion 3 permet de revenir à l'essentiel : se concentrer sur les activités créatrices de valeur. Flux guidés, du nettoyage à la maintenance, gestion sécuri-

sée prévenant toute confusion entre outils et supports, et fonctionnement en semi-autonomie, offrent au prothésiste d'aujourd'hui la liberté de se consacrer à son art et d'oublier les considérations techniques. Les outils et supports RFID intégrés renforcent encore davantage la sécurité des processus », précise Nikolaus Johannson, directeur de Global Business Unit Lab CAD/CAM chez Amann Girrbach.

Notifications des mises à jour directement sur le téléphone

De nombreux avantages découlent de la connexion de Ceramill Motion 3 à l'AG.Live, la plateforme sur le cloud qui optimise le flux. Les mises à jour logicielles sont automatiques et la gestion des matériaux ainsi que les services d'assistance sont simplifiés. La connexion à l'AG.Live permettra aussi



à l'avenir d'obtenir des données actualisées sur le statut de la machine et des commandes en cours. Informations, avertissements ou erreurs sont alors directement notifiés dans l'AG.Live, voire par SMS au numéro de smartphone renseigné.

Restaurations d'arcade dentaire entièrement automatisées avec la technologie de Sculpturing

Grâce aux technologies de sculpture innovantes (C-Clamp), Ceramill Motion 3 permet de fraiser avec une qualité remarquable même les fissures les plus fines dans la région antérieure. Une interface utilisateur intuitive ainsi que l'étalonnage automatique,

facilitent encore davantage le quotidien du laboratoire pendant que le rappel automatique des échéances de maintenance et entretien contribue à la longévité de l'équipement. « Avec Ceramill Motion 3, nous avons développé une unité de fraisage intelligente qui répond aux exigences de qualité élevées de nos clients. Elle facilite leur travail grâce à des fonctionnalités numériques et garantit une utilisation optimale des ressources. L'appareil répond aussi bien aux besoins du prothésiste dentaire qu'à ceux du gestionnaire de laboratoire. Elle représente une étape importante de la transition numérique en dentisterie prothétique », conclut Nikolaus Johannson. ◀

AKILEASE W&H FRANCE ▶ STAND 2N01

Akilease – Nouvelle formule 4 ans et 7 ans de tranquillité

■ Akilease, c'est 7 ans de garantie totale sur tous nos stérilisateurs Lisa/Lara XL. Vos coûts sont maîtrisés pendant toute la durée et vous avez l'assurance d'être en conformité au niveau de la réglementation.

- Full Service.
- Consommables inclus.
- Intervention rapide sur simple appel.
- Équipe de professionnels qualifiés direct fabricant.
- Hotline dédiée.
- Installation et mise en route de l'appareil.
- Qualification et requalification opérationnelle.

Votre stérilisateur sera automatiquement connecté à l'interface web Akidata, qui fête ses 10 ans cette année.

- Contrôle permanent et diagnostic à distance.
- Rapports de contrôles trimestriels et de changement de consommables.
- Archivage sécurisé de tous vos cycles



Akidata – Nouveau – votre cahier de stérilisation en version dématérialisée

En résumé, votre traçabilité est sécurisée et accessible à tout moment :

- Traçabilité des cycles.
- Traçabilité de maintenance.
- Traçabilité des rapports de qualification et requalification opérationnelle.
- Traçabilité de vos tests de routines (Helix Tests - Tests prions - Tests à vide) avec intégration des photos des Helix Tests et tests prions.

Akilease, c'est également la possibilité de bénéficier pour les instruments Vision d'une garantie totale sur une période de 4 ans avec l'assurance d'un matériel toujours en parfait état de fonctionnement et vos coûts maîtrisés pendant toute la durée.

Plus d'informations : www.wh.com. ◀

La gestion du stock en période inflationniste

Responsable scientifique: Florence Acquier-Demès

Conférencier : Jacques Vermeulen

Équipe dentaire D89 | Vendredi 1^{er} décembre 14h00–15h30

■ Commençons au préalable par nous entendre sur la notion de stock dans un cabinet dentaire, en effet il faut distinguer le stock, des achats.

Le stock correspond à des produits consommables, des instruments, des matériaux. Les achats sont l'acquisition des sus cités.

Bien sûr il y a mélange des genres ! Nous essayerons d'apporter un éclairage sur chacune de ces notions, afin de définir au mieux les intérêts d'un cabinet dentaire.

Nous venons de parler de « cabinet dentaire » première interrogation, pouvons-nous mettre dans le « même panier » tous les cabinets dentaires ?

Évidemment NON ! Résumons pour simplifier à trois entités :

- Le cabinet dentaire unipersonnel en voie de disparition.
- Le groupement de dentiste sur un plateau technique commun en pleine expansion.
- Les centres dentaires qui fleurissent.

Ces trois types de cabinets dentaires n'ont pas la même approche de la gestion du stock et des achats.

Regardons au-delà de notre microcosme vers l'univers industriel. La littérature industrielle a été prolifique sur la gestion du stock, les plus grandes références en la matière sont Ford, Toyota.

La méthode Toyota, également connue sous le nom de Toyota Production System (TPS), est un système de gestion de la production développé par Toyota Motor Corporation. Il est basé sur l'élimination des gaspillages.

Un des deux concepts principaux nous concerne particulièrement : le « juste-à-temps » (just-in-time). Il vise à éviter les stocks inutiles !

La gestion du stock est un aspect essentiel pour une bonne gestion. Elle consiste à gérer et à contrôler les niveaux de stock, de manière à répondre aux besoins du cabinet dentaire, tout en minimisant les coûts liés au surstockage, à la péremption et à la pénurie.

Pour une gestion efficace du stock, plusieurs méthodes et techniques peuvent être utilisées :

1/ Analyse de la demande :

Définir ce dont nous avons besoin. Cela reste très praticiens ou groupement de praticiens dépendant. Il faudra pour éviter le gaspillage se mettre d'accord sur une liste commune, exemple des instruments rotatifs, créer un kit commun.

2/ Classification ABC :

Cette méthode consiste à classer les articles en fonction de leur valeur et de leur importance. Les articles de classe A sont ceux qui sont plus utilisés et indispensables. Les B une demande fréquente, tandis que les articles de classe C ont une valeur et une demande plus faibles. Cette classification va nous aider en trois.

3/ Le juste-à-temps (just-in-time) :

Cette approche consiste à réduire au minimum les niveaux de stock, pour répondre à la demande. Cela permet de réduire les coûts de stockage et les risques de péremption, mais nécessite une coordination précise avec les fournisseurs et une planification minutieuse.

Comment faire ? quelque-soit la méthode utilisée digitale ou analogique, on différenciera ces trois catégories par une réserve de stock différentes. Le processus de commande sera déclenché avec un délai d'anticipation long pour les A et court pour les B.

4/ Gestion des cycles de commande :

Il est important de déterminer la fréquence et la quantité optimales des commandes à passer auprès des fournisseurs. Cela peut être basé sur des facteurs tels que les coûts de commande pour profiter des promotions avec ou pas de franco de port, et les délais de livraison.

5/ Suivi et contrôle :

Il est essentiel de surveiller régulièrement les niveaux de stock, les mouvements et les écarts par rapport aux besoins. Cela permet de détecter les problèmes potentiels, tels que les ruptures de stock ou les excès de stock, et de prendre des mesures correctives appropriées. De nouvelles méthodes digitales ou analogiques sont indispensables.

Nous allons vous présenter ces deux approches : analogique et digitale analogique

C'est la méthode Kanban, elle a été développée par Toyota dans le cadre de son système de production. Le mot « Kanban » signifie « étiquette » ou « carte » en japonais. La méthode Kanban utilise des cartes ou des signaux visuels, pour contrôler le flux du stock.

Voici les principes de base de la méthode Kanban :

1. Flux tiré : pour éviter un stockage inutile et dispendieux, chaque produit est associé à une carte, et la carte est placée en fonction de notre classification précédente A, B, C.
2. Limitation des stocks.
3. Visualisation des besoins : on utilise des tableaux ou des panneaux visuels. Cela permet à tous les membres de l'équipe de voir clairement les commandes en cours, et ce qui doit être commandé.

Digitale

Plusieurs logiciels proposent cette approche nous vous présenterons aujourd'hui le système DataStock, qui a le plus de recul sur ce domaine. D'autres systèmes existent dont ceux inclus dans vos logiciels métiers.

DataStock permet de :

- Rationaliser et optimiser les achats des cabinets et centres dentaires afin, entre autres, d'avoir une vision globale des encours de commande.
- Avoir une base de données commune à tous les centres de la filière dentaire, permettant de visualiser les produits en stock et en commande, de chacun des centres.
- Générer les demandes d'achats depuis les centres.
- Valider ces demandes et les transformer en commandes.
- Transférer électroniquement les commandes aux fournisseurs.
- Avoir la possibilité de visualiser les commandes en cours.
- Gérer les livraisons et entrées en stocks des produits.

- Assurer le suivi des produits dans les centres.
- Gérer les tarifs des produits.
- Réaliser l'inventaire du stock de chaque centre à tout moment, et plusieurs fois par an.
- Pouvoir valoriser cet inventaire.

Nous allons voir également comment négocier ou faire des choix tarifaires. Le paysage des fournisseurs dentaires a beaucoup évolué, et la concurrence entre eux est féroce !

En clair faut-il courir après le tarif le plus bas en prenant le temps de les sélectionner ? Ou faut-il établir un contrat de marché avec une remise négociée sans franco de port, et faire confiance aux fournisseurs ?

Une notion importante doit être prise en compte, quand on parle d'achats dans un cabinet dentaire, cela représente en moyenne 19 %, dont 11 % de prothèses dentaires, et 8 % de fournitures dentaires (Fig. 1) - Source Fiducial, ARAPL.

Ce qui implique que si on négocie un articles - 10 %, on ne réalise de facto qu'une économie de 0,8 % sur ce bien !

Prenons un article à 100 €, vous le trouvez à 90 €, vous pensez faire une économie de 10 €, mais en réalité elle n'est que de 0,8 € ! en charge du cabinet dentaire. Il n'y a pas de petites économies, certes, mais est-ce vraiment intéressant ?

Combien de temps avons-nous passé, ou notre assistante, pour trouver LE produit moins cher ?

Si nous réalisons nous mêmes cette recherche et que nous passons dix minutes à comparer les différents catalogues, c'est du temps que nous ne passons pas au fauteuil.

Ramenez ces dix minutes à un taux horaire en France de 220 €, cela donne 36 € ! Croyez-vous que vous trouverez une offre 36 € moins chère ? Dans notre exemple (Fig. 2), il faudrait que vous trouviez à acheter 64 € le produit à 100 € ! c'est irréaliste.

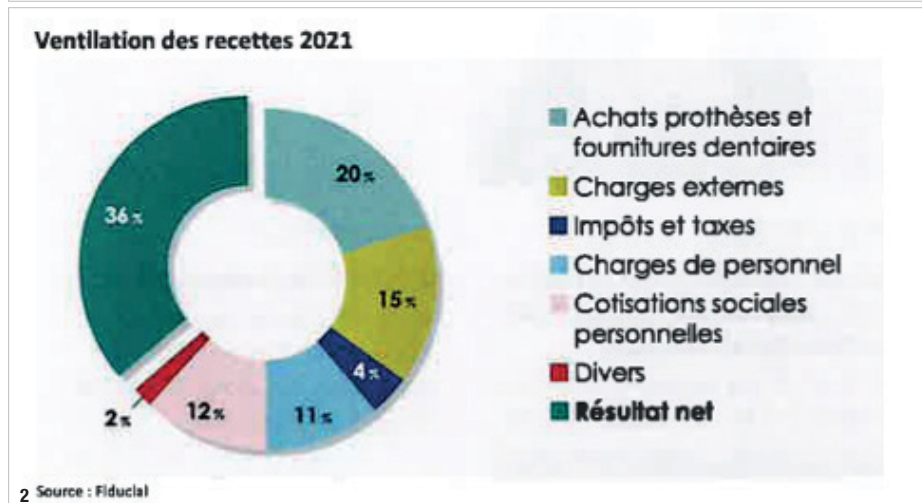
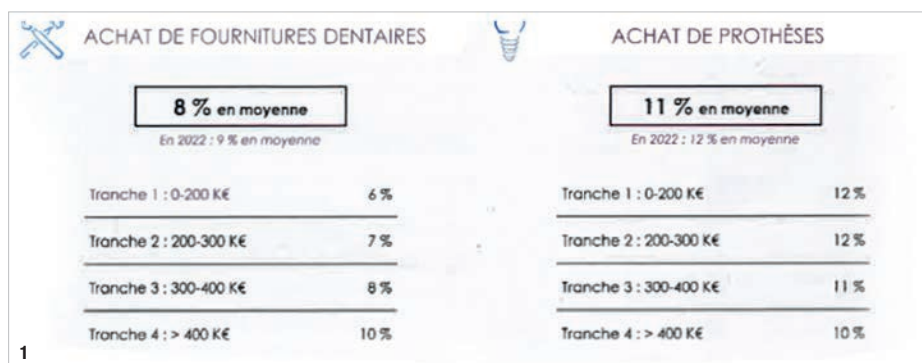
Les vraies économies en matière de stock vont se faire sur la rationalisation des produits, en diminuant le nombre de produits.

Le *benchmarking* ou comparaison des tarifs sera plus rapide à mettre en place et l'évolution des tarifs facile à suivre.

Les VPC excellent dans la technique de « l'arbre qui cache la forêt ». Vous focalisez votre attention sur une offre alléchante, et dans le même bon de commande vous incorporez d'autres articles dont le prix est plus élevé, pour bénéficier du franco de port ! Grave erreur ! Vous êtes tombé dans leur piège !

En résumé, gardez à l'esprit quatre principes:

1. Ne pas stocker et travailler à flux tendu.
2. Réduire le nombre de référence en rationalisant les actes et les plateaux.
3. Mettre en place des outils de gestion : analogique ou digital.
4. Négocier avec un ou deux fournisseurs et les mettre en concurrence. «



UN CA MOYEN DE 243 576 €

Selon les chiffres partagés par l'Union nationale des associations des gestionnaires agréées (UNASA), on comptait 5415 cabinets dentaires en France en 2020. Le chiffre d'affaires moyen de ces cabinets est de 243 576 € en 2020, affichant ainsi un recul de 7 % par rapport à l'année précédente. La même année, un cabinet dentaire faisait un bénéfice net de 93 552 €, soit un recul de 1 % par rapport à l'année précédente.

Source : dentaire365

LA #1 SOLUTION D'IMPRESSION 3D DE DENTISTERIE

Gouttière de collage indirect

Gain de temps et plus de précision pour la pose des brackets



166 Gouttières / 1 kg



DE LA CONCEPTION À LA LIVRAISON :

2 NBR /IRS DE TRAVAIL DE CONCEPTION **18** MINUTES PAR IMPRESSION **€3** COÛT DE LA RÉSINE PAR MODÈLE

Denture amovibles

Gain de temps avec un faible coût de production



85 Arcades / 1 kg (Dents)

55 Arcades / 1kg (Base)



DE LA CONCEPTION À LA LIVRAISON :

2 NBR /IRS DE TRAVAIL DE CONCEPTION **147** MINUTES PAR IMPRESSION **€13** COÛT DE LA RÉSINE PAR MODÈLE

Aligneurs transparents

Impression des modèles pour fabrication des aligneurs par thermoformage



56 Modèles / 1 kg



DE LA CONCEPTION À LA LIVRAISON :

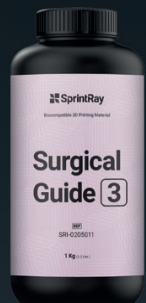
3 NBR /IRS DE TRAVAIL DE CONCEPTION **31** MINUTES PAR IMPRESSION **€3** COÛT DE LA RÉSINE PAR MODÈLE

Guides chirurgicaux

Impression rapide avec un faible coût de production



125 Guides par 1 kg



DE LA CONCEPTION À LA LIVRAISON :

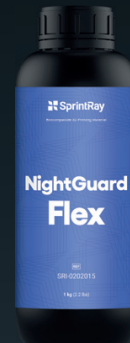
2 NBR /IRS DE TRAVAIL DE CONCEPTION **37** MINUTES PAR IMPRESSION **€3** COÛT DE LA RÉSINE PAR MODÈLE

Gouttières occlusales

Production de gouttières de désocclusion ou de bruxisme à moindre coût



142 Gouttières par 1 kg



DE LA CONCEPTION À LA LIVRAISON :

2 MINUTES DE CONCEPTION **34** MINUTES PAR IMPRESSION **€3** COÛT DE LA RÉSINE PAR MODÈLE

Couronnes

Réalisation de couronnes et bridges provisoires, d'inlay, onlay définitif en moins de 45 min.



500 Couronnes par 500 g

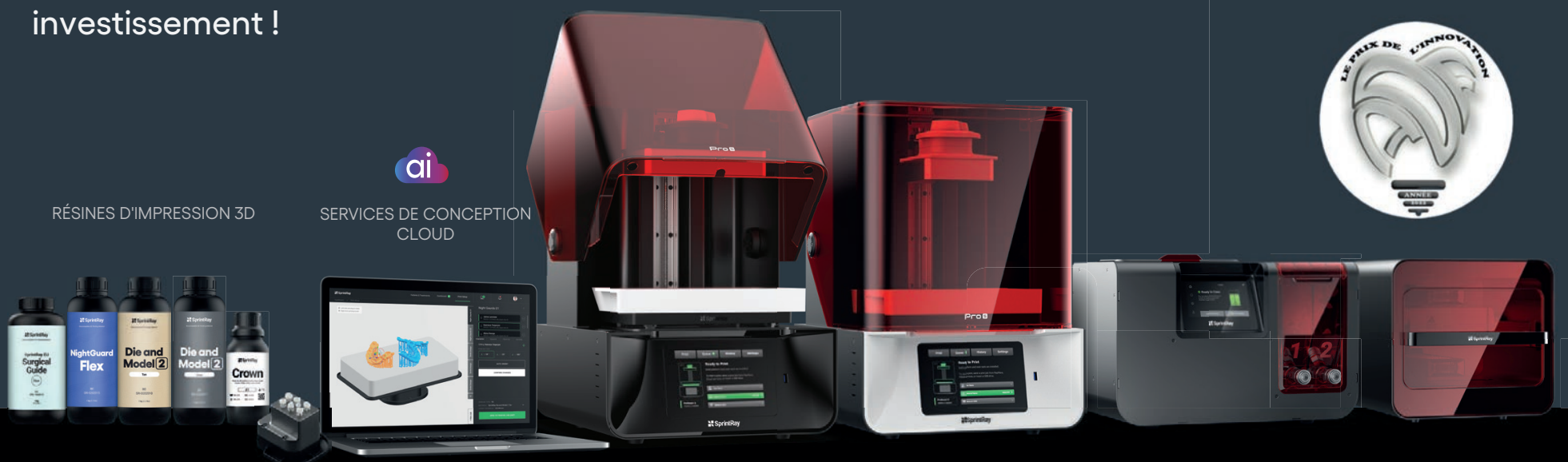


DE LA CONCEPTION À LA LIVRAISON :

2 MINUTES DE CONCEPTION **10** MINUTES PAR IMPRESSION **€1** COÛT DE LA RÉSINE PAR MODÈLE

SprintRay est un flux de travail intuitif à la portée de tous avec des impressions 3D ultra précises et très rapides. Découvrez la solution d'impression 3D SprintRay pensée et conçue exclusivement pour la dentisterie. Du scan à l'impression en moins de 60* minutes pour la fabrication de nombreuses applications : aligneurs transparents, gouttières de bruxisme, prothèses adjointes, bridges, couronnes, guides chirurgicaux, etc.

Améliorez et accélérez votre processus dentaire tout en augmentant votre retour sur investissement !



CONCEPTION IMPRESSION LAVAGE POLYMÉRISATION POSEZ PLUS RAPIDEMENT GRÂCE AU FLUX DE TRAVAIL SPRINTRAY 3D

Réservez votre démonstration gratuite!

*Le délai du workflow dépend de l'application et du nombre.



CONGRÈS INTERNATIONAL

28 NOV. - 02 DEC.

ADF 2023

Rejoignez-nous sur notre stand

3M22