

CONFÉRENCES



Se former, progresser, rencontrer. On vous attend.

» pages 4/11/14/17

PSYCHOLOGIE



Quel instinct domine ma vie et ma pratique ?

» page 8

PRÉVOYANCE



Sommes-nous suffisamment prévoyants ?

» pages 12/13



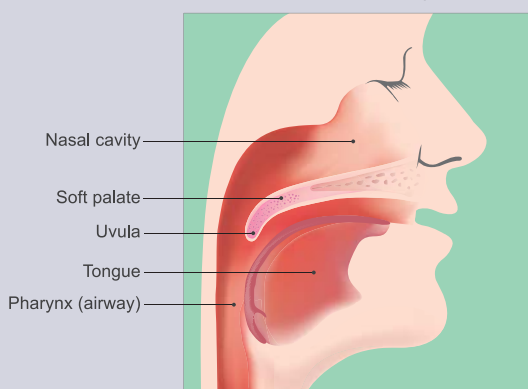
Parcours orthèse d'avancée mandibulaire

Essentiel B26, Points de vue B27 et B40, atelier de travaux pratiques C 53. Retrouvez notre focus en P 21 et 22 de votre today

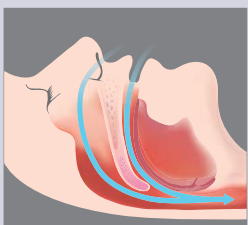
© Artwork studio BKK/Shutterstock.com

Snoring and Obstructive Sleep Apnea

Normal Anatomy

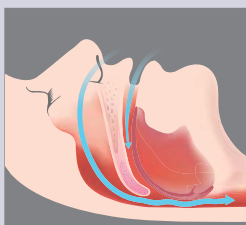


Normal Sleep



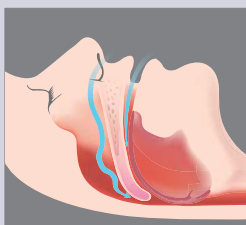
Normal breathing open airway,
Tongue relaxed
(falling slightly back)

Snoring



Snoring partially blocked airway,
When the constricted airway
causes vibration

Obstructive Sleep Apnea



Fully blocked airway

maîtriser l'enregistrement de la propulsion mandibulaire ainsi que le réglage lors de l'insertion en bouche d'une orthèse d'avancée mandibulaire, sont les buts essentiels de ce parcours.

Théorie et travaux pratiques permettront aux praticiens de les proposer en toute confiance, de réduire les effets secondaires (hypersialorrhée, tensions musculaires) et de limiter les dé-

boires secondaires tels que les risques de modification de l'occlusion. Une attestation sera remise aux congressistes à la fin de leur formation. «



VistaVox S : La 3D selon Dürr Dental.



Plus de diagnostic – moins d'exposition aux rayons: Le volume adapté à la forme de la mâchoire, propose un volume de diagnostic équivalent à celui d'un appareil de Ø 130 x 85 mm et en plus un volume de Ø 50 x 50 mm avec une résolution de 80 µm pour la recherche d'anomalies. Accès rapide à toutes les fonctions grâce à son écran tactile 7". Avec la technologie S-Pan, vous avez des clichés 2D et 3D d'exception en un seul appareil.
Plus d'informations sur www.duerdental.com

Dispositif Médical de classe IIb CE0297
Nous vous invitons à lire attentivement les instructions figurant sur les notices. Produits non remboursés par les organismes de santé.

DÜRR DENTAL
LE MEILLEUR, TOUT UN SYSTÈME

■ Pour la première fois, un parcours concernant le traitement du syndrome d'apnée du sommeil (SAOS) par la réalisation d'orthèse

d'avancée mandibulaire est proposée aux participants du congrès de l'ADF. Rappelons que l'apnée du sommeil, avec de petits ou d'importants ronflements, provoque une baisse du taux d'oxygène dans le sang. Elle peut donc entraîner des conséquences graves (hypertension, AVC, troubles cardiaques...) susceptibles de provoquer une mort prématurée. Un très faible pourcentage d'apnée du sommeil est diagnostiqué. Les cardiologues, pneumologues et neurologues en sont conscients et font appel aux chirurgiens-dentistes pour les traiter.

Les orthèses d'avancée mandibulaire sont devenues une alternative thérapeutique incontournable dans le traitement des SAOS. Leur principe d'action est simple et permet, par le biais d'une avancée du maxillaire inférieur, un élargissement de l'espace aéropharyngé.

Connaître tout sur le SAOS, savoir diagnostiquer, choisir l'orthèse la mieux appropriée,





NOTRE QUALITÉ – VOTRE SUCCÈS



NTI - une de plus grandes gammes de produits pour instruments rotatifs du monde
Nouvelle gamme d'instruments de chirurgie



- Instruments en acier, diamantés, en carbure de tungstène ou avec une partie travaillante en céramique
- Pour des préparations chirurgicales de la gencive, dans l'os, à la racine et sur la dent
- Pour des préparations avant et après implantation, une gamme universelle indépendante du type d'implant
- Instrument agressif et tranchant
- Sans vibrations et travaillant rapidement

Bienvenue a notre stand ADF 1P19 !

Correspondant français: france@nti.de • Tel. 03 89 20 69 95

NTI-Kahla GmbH • Rotary Dental Instruments
 Im Camisch 3 • D-07768 Kahla/Germany
 email: nti@nti.de • www.nti.de

18h – GLOBAL D

Gestion des tissus péri-implantaires : de l'approche universitaire à la pratique clinique, quand les convergences signent les états de fait

► **SALLE 351**

■ Dans une implantologie dentaire en quête de pérennité esthétique et fonctionnelle reproductible, la compréhension du réaménagement des tissus péri-implantaires et de leur comportement dans le temps est cruciale. Mais quel est aujourd'hui l'état des connaissances sur le sujet ? Comment pondérer l'importance de l'ensemble des facteurs susceptibles d'influer sur nos résultats ? Quels sont concrètement les réflexes à avoir pour nous donner les meilleures chances de satisfaire nos patients en attente de résultats ? C'est à ces questions que le Pr Eric Rompen et le Dr Carole Leconte essaieront de vous apporter des réponses pragmatiques et



Global D
 Partenaire de vos chirurgies

consensuelles, en confrontant leurs observations du point de vue universitaire et clinique.

Intervenants :

- Pr Eric ROMPEN - *Les fondements biologiques de la stabilité des tissus péri-implantaires à long terme.*
- Dr Carole LECONTE - *Comprendre pour ne pas refaire ! Analyse de ces « petites choses » que l'on a bien faites.* ◀

18h – DENTSPLY SIRONA

Tribune de la SOFI - Dentsply Sirona 2017

► **AMPHI BORDEAUX NIVEAU 3**

■ *Intervenants :*

- Dr Pierre KELLER - *Traitements pluridisciplinaires ortho-paro-implanto : conserver, organiser, communiquer.*

laser diode pour sa facilité d'utilisation et son prix abordable. C'est une alternative pour la plupart des actes, exempte de douleur et agréable aux patients par rapport aux méthodes de traitement traditionnelles, comme les incisions au bistouri, les sutures et bien d'autres actes. Le Dr Carlos Sfeir est utilisateur de cette technologie depuis plus de dix ans. Venez découvrir les apports cliniques de cette technologie



Les plans de traitements pluridisciplinaires parodontaux et implantaires font régulièrement appel à l'orthodontie pour des prises en charge idéales. Au-delà des difficultés techniques, l'une des difficultés majeures réside dans la communication entre les différentes spécialités concernées. Nous verrons au travers de cas cliniques comment rationaliser et protocoliser ce type de prise en charge pour produire des résultats reproductibles. La bonne communication entre les différents intervenants est sans aucun doute l'une des clés du succès.

- Dr Carlos SFEIR - *Apport du laser diode dans la pratique quotidienne.*

Aujourd'hui de plus en plus de cabinets dentaires s'équipent en lasers, en particulier le

qui facilitera votre exercice au quotidien : chirurgie buccale, décontamination, bio stimulation...

- Dr Sepehr ZARRINE et M. Antonin GAUNAND - *Le management de l'équipe dentaire inspiré par le Fighting.*

Dans le coin bleu, un expert en management et leadership. Dans le coin rouge, un chirurgien-dentiste spécialiste en combat. Un combat en trois rounds pour un binôme complémentaire et explosif. Leur conférence originale aborde l'esprit guerrier dans le but d'atteindre les objectifs personnels et professionnels. À travers des exemples concrets, ils donnent des clés pour augmenter les performances seul et en équipe. ◀

18h – ANTHOGYR

L'innovation au service du pronostic chirurgical et prothétique

► **AMPHI HAVANE NIVEAU 3**

■ Trois cliniciens viennent à votre rencontre et partagent avec vous leur expérience. Ils portent un nouveau regard sur les principes chirurgicaux et présentent Axiom Multi Level, une solution innovante qui ouvre de nouveaux horizons. Venez découvrir la mise en œuvre et les tours de mains qui font la différence.

Intervenants :

- Dr Egon EUWE : *Greffes osseuses à visée implantaire : innover pour toujours mieux soigner.*
- Dr Patrice MARGOSSIAN : *Pronostic en implantologie. Du dogme à la réalité.*
- Dr Jérôme SURMENIAN : *Optimisation des tissus mous en esthétique implantaire.* ◀



Pour tranquilliser
aussi les parents

CURAPROX

Baby

Bien conçus du point de vue pédagogique aussi bien qu'odontologique, les produits de la gamme Curaprox Baby optimisent l'hygiène bucco-dentaire des tout-petits.

Le savoir-faire de nos experts en médecine dentaire garantit une bonne prévention, en même temps qu'une respiration sans encombre, un bon développement du palais et des mâchoires ... mais aussi une préparation amusante au brossage des dents.



Bio
FUNCTIONAL

✓
Sans produits
nocifs.

Informations et boutique:

curaprox.com/baby

Parodontie/Orthodontie et parodontite sévère : les clés du succès

POINTS DE VUE C68

– Jeudi 30 Novembre – 14h–15h30
– Responsable scientifique : Aurore Blanc
– Conférenciers : C. Micheau, C. Galletti

Dans le cadre du congrès de l'ADF 2017, vous dirigez la séance « Parodontie/Orthodontie et parodontite sévère : les clés du succès » : Pourquoi avoir accepté la direction d'une telle séance ?

La plupart des patients qui consultent en orthodontie sont des enfants et des adolescents et les risques parodontaux sont limités au parodonte superficiel : hygiène, inflammation gingivale, récession gingivale, sans toutefois présenter des pertes osseuses profondes.

Mais selon Eke (2012) 40% des patients qui consultent aujourd'hui en orthodontie sont des adultes qui ignorent s'ils ont ou non une maladie parodontale.

En parodontie, la plupart de nos patients sont des adultes. Or 30 à 50% de la population adulte présente une maladie parodontale qui provoque la perte des tissus de soutien et en conséquence des doléances fonctionnelles et esthétiques. Ils sont alors très demandeurs d'une amélioration et d'une correction de ces effets secondaires, tout en recherchant une amélioration de la santé et pérennité dentaire.

Aussi la correction des doléances esthétiques et fonctionnelles secondaires à la maladie parodontale est une demande croissante et jamais la collaboration entre ces deux disciplines n'a été aussi incontournable. C'est une « obligation » aujourd'hui que d'évoquer avec les patients en parodontie les avantages d'un traitement orthodontique.

Vous prenez des risques en proposant un tel sujet d'apparence difficile ?

Imaginez-vous qu'un omnipraticien puisse se passer d'un endodontiste spécialisé pour les reprises de traitements radiculaires difficiles ? En fait, la délégation ou la complémentarité est incontournable. Ainsi en parodontie, afin de corriger des diastèmes secondaires, des malpositions, des égressions, encombrements, conséquences de la maladie parodontale, nous avons recours à d'autres spécialistes. Je pense que la « paro-orthodontie » est devenue une approche quotidienne, une proposition thérapeutique qui finalise nos traitements. On ne peut pas ne pas penser orthodontie, et de même un orthodontiste ne peut pas mésestimer le diagnostic parodontal auprès des patients adultes.

Donc voilà au congrès de l'ADF, un espace où les praticiens référents, orthodontistes et parodontites, se retrouvent pour partager autour des maladies parodontales sévères.

Pouvez-vous nous présenter vos intervenants ? Comment souhaitent-ils aborder leurs thématiques respectives ?

Une séance de 1h30 permet d'aborder sereinement les « points de vue » des conférenciers, les différentes thématiques et de favoriser surtout les interactions avec les auditeurs.

Avec la présence du docteur Catherine Galletti – spécialiste reconnue en orthodontie, ancienne AHU Paris VII, et co-directrice du diplôme universitaire d'orthodontie linguale Paris VII –, et le docteur Charles Micheau – spécialiste en paro-implantologie, ancien AHU Paris VII, et ancien président de la SPPIO –, nous pourrions proposer un exposé de haut niveau clinique et scientifique autour des maladies parodontales sévères et leur traitement

traitement orthodontique ne pourra se faire que sur un parodonte stabilisé. De plus, le pronostic dentaire étant affaibli nous discuterons aussi des alternatives à une extraction, par exemple. Que faire en présence de résorptions radiculaires ou en présence de demande de reprise de traitement orthodontique chez l'adulte sujet à une maladie parodontale sévère ?

Cette interdisciplinarité met en exergue la complémentarité et la coopération des prati-

tés, et les problèmes selon ce qui lui semble possible ou non. Ainsi je souhaite discuter de ce qui limite nos traitements et jusqu'où proposer ? Par exemple, peut-on traiter et retraiter orthodontiquement un patient parodontalement affaibli ? L'apparition de résorptions radiculaires lors d'un premier traitement est-elle une limite pour un second traitement ? Doit-on craindre une évolution parodontale ? Comment intercepter et traiter celle-ci ? Comment

faire avec les lésions parodontales intra-osseuses profondes ? Voici l'intérêt de cette séance « Point de vue » : partager et exprimer notre expérience commune.

Vous dévoilez certains objectifs, en avez-vous d'autres ?

Tout comme la dermatologie buccale, née de la convergence d'intérêts cliniques de deux spécialités, de même l'orthodontie parodontale est une évolution actuelle dans nos cursus d'enseignement. Il n'est plus possible de ne pas voir que cette interdisciplinarité et les décisions thérapeutiques qui en découlent sont collégiales. Quand les propositions émanent du chirurgien-dentiste en association avec le parodontiste et l'orthodontiste, les solutions et les aménagements sont possibles. Grâce à nos conférenciers, nous proposons non seulement un « process » collégial, mais aussi une discussion autour de cas complexes ou limites qui nous ont interpellés. Enfin, nous devons définir les priorités de l'orthodontie pour ses patients, le bénéfice, l'évolution avec ou sans orthodontie. La notion de « gradient thérapeutique » parodontal et orthodontique est une proposition obligatoire. Et bien sûr nous ne perdons pas de vue le bien être de nos patients.

En résumé : cette séance est incontournable ?

Bien entendu, notre regard doit s'élargir. Tout praticien est concerné. L'appréciation du status parodontal pour un patient adulte s'impose pour tout chirurgien-dentiste, orthodontiste et parodontiste. Prudence face à une parodontite sévère : une thérapeutique parodontale est indispensable pour stabiliser, renforcer, préparer le parodonte marginal et profond, avant un traitement orthodontique. Le morphotype parodontal déterminé génétiquement est influencé par la taille, la position des dents et leur émergence. Celles-ci sont altérées par une parodontite sévère. Donc nous proposerons les démarches, diagnostics et thérapeutiques, ainsi que les limites qu'il est possible de considérer. Il est impossible de tout connaître, de tout savoir, mais l'échangeant avec nos collègues améliore notre démarche. Dans un contexte clinique où la « tita-nite aigüe » envahit notre profession, il faut réassurer la pérennité dento-parodontale soutenue par l'orthodontie adulte. «

Lecture conseillée :

– Adult Orthodontics. Birte MELSEN, Ed. Wiley – Blackwell. 2012.
– Parodontologie & dentisterie implantaire. Philippe BOUCHARD. Ed. Lavoisier Médecine sciences. 2016.



Patiente 40 ans – Parodontite sévère - Prédisposition, stress



Grefe épithélio-conjonctive – Renfort - Fonctionnelle



TT. Initial – Réévaluation - GEC - Chir..d'accès – Régénération D de 34 – ODF - MT

*Cas clinique : patient présentant une parodontite chronique, sévère. Le traitement parodontal a stabilisé la phase infectieuse, préparé et renforcé le parodonte superficiel et profond. L'orthodontie a amélioré le remaniement osseux, pérennisé les résultats cliniques et apporté une satisfaction esthétique. (Courtesy Dr Galletti Catherine).

ortho-parodontal. Nous prendrons le temps d'exposer le « rationnel » de chacun et de répondre aux questions, afin qu'un véritable débat prenne place.

Nous allons aborder les cas difficiles des parodontites sévères : les destructions osseuses modifient le rapport biomécanique des racines dans leur ancrage, de ce fait le centre de résistance de la dent est déplacé apicalement et modifie la position des brackets, le choix des systèmes d'ancrage, le type de mécanique... Le

ciens, surtout dans ces situations où le compromis est une réalité clinique.

Cette séance n'est donc pas réservée uniquement aux spécialistes ?

Il faut décomplexer tout le monde. Cette séance se promet d'être excitante et pleine de rebondissement justement parce que les décisions sont tripartites au travers du praticien référent, du parodontiste et de l'orthodontiste. Chacun voit les avantages, les complémentari-

MODERN CLINIC DESIGN XO CARE ► STAND 2M02

Des photos d'agencements de cabinet qui font rêver

Les scandinaves ont su faire leurs preuves depuis plus de trente ans de leurs compétences en architecture intérieure et dans toute sorte de design.

Le fabricant danois d'unités dentaires **XO Care** vient de lancer un livre d'inspiration, qui présente des photographies de quelques-unes des cliniques dentaires les plus belles et fonctionnelles d'Europe.

Ce livre est gratuitement téléchargeable : www.xo-care.com/about-xo/our-philosophy, ou pourra vous être remis en version papier, directement sur le stand XO XCARE à l'ADF.

Leurs unités sont présentées par les dirigeants de **XO CARE** comme des chefs-d'œuvre de l'industrie dentaire, en particulier pour leurs conceptions réalisées par le célèbre designer industriel danois Jacob Jensen. Ce n'est pas étonnant donc que la société **XO CARE** compte parmi ses utilisateurs de réels amateurs de design, qui ont fait de leurs cabinets dentaires des espaces fonctionnels et étonnants, où les patients peuvent apprécier le confort, la sécurité et la beauté es-

thétique lors de leur visite.

Ce livre composé de merveilleuses compilations de photographies et d'informations sur la conception de ces cliniques, nous donne l'occasion de nous évader quelques instants, devant ce qui compte parmi les plus beaux cabinets dentaires d'Europe, et peut-être nous donner des idées pour notre propre environnement professionnel qui sait...



VITA ADIVA LUTING SOLUTIONS VITA ► STAND 1N13

Les collages adaptés de chez VITA arrivent sur le marché

La société **VITA** produit et commercialise depuis plus de 92 ans des produits innovants et de haute qualité pour la prothèse dentaire et la dentisterie. Elle nous propose aujourd'hui un set de scellement adapté pour toute la gamme de matériaux **VITA** : le **VITA ADIVA LUTING SOLUTIONS**. Ce système se veut être une réponse à tous les besoins de scellement du cabinet : en provisoire, en auto-adhésif ou entièrement adhésif.

Le composite de scellement provisoire à double mode de polymérisation **VITA ADIVA TE-CEM** offre une assise sûre à



VITA

VITA CAD-Temp, jusqu'à la restauration finale. Le composite de scellement auto-adhésif à double mode de polymérisation **VITA ADIVA S-CEM** permet une insertion durable et efficace des céramo-métalliques **VITA** et du dioxyde zirconium (**VITA YZ**). Parfaitement harmonisé sur le plan chimique, le métal est auparavant conditionné avec **VITA ADIVA M-PRIME** et le dioxyde de zirconium avec **VITA ADIVA ZR-PRIME** pour une tenue optimale. Il est parfaitement indiqué pour des scellements adhésifs complexes comme pour les restaurations en céramique feldspathique (**VITA-BLOCS**), les restaurations en céramique hybride (**VITA ENAMIC**) ou encore les restaurations en céramique vitreuse (**VITA SUPRINITY**). Le set **VITA ADIVA FULL-ADHESIVE LUTING** propose un protocole de scellement avec une ergonomie performante, permettant d'être rangé de façon peu encombrante sur un plateau standard au réfrigérateur, intégrant l'acide fluorique, le composite de scellement et le silane. Une solution pratique et sûre que nous proposons aujourd'hui la célèbre société **VITA**.

XO FLEX – 65 ANS D'ÉVOLUTION

Flex integral était l'un des meilleurs postes de travail de son époque. XO FLEX lui rend hommage en l'amenant au niveau supérieur.

Venez voir le XO FLEX à l'ADF (stand 2M02) et découvrez tous les avantages de ce nouvel unit.

EXTRAORDINARY DENTISTRY



f p Follow us!

LIVRE D'INSPIRATION - DESIGN MODERNE - EXEMPLAIRE GRATUIT

Le Livre d'Inspiration XO - Design Moderne, comportant des photos de certains des plus beaux cabinets dentaires en Europe, vous inspirera lors de la construction ou la rénovation de votre propre cabinet.

Comment obtenir votre exemplaire gratuit:

Échangez ce coupon au stand XO 2M02 du congrès ADF ou abonnez-vous à notre newsletter sur xo-care.com.

Nom / Cabinet : _____

Code postal / Ville : _____

Rue: _____

Email : _____

Numéro de portable : _____

*En échangeant ce coupon à l'ADF, vous acceptez de vous abonner à la newsletter XO.



XO®

GC INITIAL LISI PRESS ET GC INITIAL LISI PRESSVEST GC ► STAND 1M03

Nouvelle céramique pressée,
GC Initial LiSi Press et GC Initial LiSi PressVest, un nouveau revêtement pour nos prothésistes

Le fabricant japonais se positionne au côté des laboratoires de prothèses et innove dans la céramique pour une esthétique attrayante et une facilité de traitement, avec la pressée GC Initial LiSi Press et le revêtement rapide du GC LiSi PressVest.

Ce système de céramique pressée en disilicate de lithium combine les avantages des céramiques modernes et une simplicité d'utilisation exceptionnelle. Sa technologie HDM de Micronisation Haute Densité, unique à GC, utilise des micro-cristaux disilicate de lithium dispersés uniformément dans toute la matrice de verre. Il en résulte un matériau extrêmement stable, même après plusieurs cuissons, qui présente une résistance à la flexion de 500MPa



(proche de l'émail). Ses propriétés physiques en font un matériau parfaitement adapté à tous types de restaurations, résistant à l'abrasion et sans risque pour l'antagoniste. Sa fluorescence et la stabilité de sa teinte garantissent un résultat naturel et esthétique. GC Initial LiSi PressVest, système de revêtement rapide à liant phosphate pour céramique pressée, permet une plus grande flexibilité de traitement grâce à sa grande fluidité et à son temps de traitement étendu. Ce revêtement, combiné à GC Initial LiSi Press, simplifie le retrait de la couche de réaction (traitement à l'acide fluorhydrique et projection d'alumine ne sont pas nécessaires), ce qui permet à nos prothésistes de gagner un temps précieux, par rapport à la méthode habituelle.

HYGOClave 90 DÜRR DENTAL ► STAND 2M45

Hygoclave 90 à technologie DuraSteam – Une nouvelle génération d'autoclave

Avec l'autoclave Hygoclave 90 de chez DÜRR DENTAL, de nouvelles fonctions nous

permettent de gérer nos stérilisations avec plus de confort, plus de sécurité, tout en nous assurant au quotidien d'une parfaite traçabilité, maintenant devenue obligatoire. Pour une meilleure ergonomie de travail, DÜRR DENTAL a mis au point, par exemple, la fonction d'agenda organisé à la minute près, ou encore la surveillance continue, à l'aide du logiciel Tyscor Pulse. Un guidage par menu axé sur les processus, ainsi qu'une fonction d'aide contextuelle et des options utiles de documentation, offrent une nouvelle facilité de reconditionnement des instruments. Sûr et rapide (grâce à une condensation rapide et une puissance de mise à l'air élevée), la validation par signature se fait directement sur l'écran tactile. Avec une faible consommation en eau, tout en assurant une forte capacité, jusqu'à 10 kg en cas d'utilisation de conteneurs stérilisés, ce nouveau stérilisateur a tout pour séduire le praticien mais aussi son assistante. Avec l'hygoclave 90, DÜRR DENTAL fait rentrer la stérilisation dans une nouvelle ère.

permettent de gérer nos stérilisations avec plus de confort, plus de sécurité, tout en nous assurant au quotidien d'une parfaite traçabi-

le praticien mais aussi son assistante. Avec l'hygoclave 90, DÜRR DENTAL fait rentrer la stérilisation dans une nouvelle ère.

LABEL BLUE CONTROL DEGRÉ K ► STAND 2M06

Label Blue Control de chez degré K pour nous protéger de la toxicité des LED

Les très nombreuses communications relatives à la toxicité du bleu des écrans LED pose



légitimement la question de la protection des yeux des praticiens. La réflexion de la lumière LED sur les dents et les instruments à longueur d'année est en effet autrement plus intense que la lu-

mière émise par l'écran d'un smartphone. Or le phénomène d'accélération du vieillissement n'est à ce jour traité par aucune norme. Degré K propose pour l'ensemble de sa gamme un label de protection au bleu « Blue Control », qui met en œuvre les deux seules solutions techniques possibles. La première est similaire à celle employée par les fabricants de smartphones (Night shift par exemple), et consiste à utiliser une lumière contenant moins de bleu que de jaune. La seconde, beaucoup plus onéreuse, consiste à utiliser des LED complexes certifiées conformes au spectre de la lumière du jour (et non à sa seule chromaticité). Cette lumière naturelle équilibrée permet au cerveau de gérer la pupille et de protéger la rétine des bleus toxiques. Cette technologie est disponible sur l'Albédo LEDd65 et le LOLé 4.

NOUVAG MD11 IDI ► STAND 3M09

Nouveau moteur d'implantologie de chez Nouvag : le MD11

La société suisse Nouvag vient de commercialiser son nouveau moteur d'implantologie, le MD11, doté d'une technologie de pointe et de matériaux modernes. Il délivre un couple suffisant pour une vitesse allant de 15 t/min jusqu'à 1700 t/min au maximum. La fonction de taraudage est désormais disponible, les vibrations du moteur minimisées. L'écran indique toutes les informations en un seul coup d'œil, sans qu'aucune pression sur une touche ne soit requise. L'activation de la pompe de refroidissement et le changement de la vitesse de pompe s'effectue aisément sur pression des contacteurs de la pédale. La vitesse et la direction de rotation du moteur sont également réglables par pédale. Ce système complet dispose de plusieurs modèles de contre-angles, équipés de lumière LED.

On retrouve dans ce moteur la marque de fabrique de la société Nouvag, à savoir son système de refroidissement toujours assuré par une pompe péristaltique intégrée, qui fournit la solution aqueuse de chlorure de sodium, tout comme le légendaire Physio-Dispenser il y a 40 ans.

Nouvag est distribué en France par IDI (Implants Diffusion International).



JACK 4ZRS KOMET ► STAND 1P01

Enfin une fraise pour découper la zircone en toute tranquillité

Avec l'avènement de nouveaux matériaux tels que la zircone et le disilicate de lithium, nous sommes confrontés à de nouvelles difficultés dans notre pratique quotidienne. En particulier si nous sommes amenés à déposer des couronnes ou des bridges fabriqués dans ces matériaux, rendant ainsi l'acte appréhendable.

Komet propose des instruments dotés d'une diamantation à ancrage spécifique et dont la dernière ver-



sion appelée « Jack » (réf. 4ZRS) est de forme conique. Ces instruments vont permettre la découpe des matériaux durs en limitant l'arrachage des cristaux de diamant. Ainsi, l'acte devient plus rapide, plus facile et moins stressant pour le praticien et le patient. C'est appréciable !



Sourions ensemble

Dentsply, expert des consommables et Sirona, expert des technologies dentaires, se sont unis pour donner naissance à la famille Dentsply Sirona. Grâce à cette alliance, exercez une pratique innovante et épanouie et proposez des soins dentaires de meilleure qualité, plus sûrs et plus rapides à tous les patients. Chaque jour dans le monde, 600 000 professionnels du secteur dentaire utilisent nos produits auprès de plus de 6 millions de patients. Alors, **sourions ensemble** !

Retrouvez-nous à l'ADF !



Consommables:
1M06
Équipements:
2N03

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

Le partenaire de toutes vos solutions dentaires

 **Dentsply
Sirona**

Quel instinct domine ma vie et ma pratique ? ► VENEZ NOUS RETROUVER AU STAND 1P12

■ Consultante en ressources humaines, Sonia Spelen a créé la structure Cohésion dentaire en 2004, organisme de formation professionnelle et de développement des compétences spécialisé au milieu dentaire.

Associée à Roland Gillet, spécialiste en organisation clinique, ils accompagnent les cabinets dentaires pour optimiser leur travail d'équipe.

Entourés d'une équipe de 27 intervenants, ils animent des séminaires en France et à l'étranger sur les thèmes de la cohésion d'équipe, de la communication verbale et non verbale, de la médiation, du management, de la formation de commerciaux et de formateurs, de l'hypnose dentaire et accompagnent les dentistes et les orthodontistes dans leur recrutement.

En se basant sur un outil puissant en décryptage des personnalités, appelé Ennéagramme dont elle est la spécialiste, Sonia Spelen a la particularité d'obtenir des résultats efficaces instantanément dans ces différents domaines d'expertise.

Elle est l'auteure d'ouvrages spécialisés dont le livre « devenez des spécialistes au-delà de vos spécialités » et d'articles dans l'indépendantaire et le Dental Tribune. Nous la retrouverons régulièrement dans nos colonnes.

Qu'entendons-nous par instinct ?

La notion d'instinct n'est pas connue du grand public à la hauteur de l'importance qu'il joue dans la vie de chacun.

Nous n'avons pas idée de l'impact que l'instinct joue sur la construction de l'identité. Si nous l'avions appris plus jeune, cela aurait orienté bon nombre de nos choix et de nos associations.

Quelle influence ont vos instincts sur vous ?

Par exemple, votre apparence physique épouse des codes inconscients conditionnés par votre instinct.

Vos centres d'intérêt influencent vos sujets de conversation qui sont, eux aussi, guidés par vos instincts.

Votre aisance à vous identifier à un niveau social plutôt qu'à un autre en est aussi la conséquence.

Y a-t'il plusieurs instincts ?

L'instinct se décline en trois modes : l'instinct de survie, l'instinct relationnel et l'instinct social.

Parmi ces trois instincts, la plupart des gens n'en possède que deux, dont un prépondérant.

Chacun a donc un instinct prédominant, un instinct moins développé et un instinct inhibé.

L'instinct de survie (en lien avec le cerveau reptilien) : les personnes qui ont cet instinct prédominant apprécient la simplicité. Leur tenue vestimentaire est simple (vêtements confortables, amples, usés). Ils ont une estime d'eux-même plus faible que ceux des autres instincts. Ils ne savent pas et parfois ne souhaitent pas gagner bien leur vie et vivent dans des conditions plus modestes. Leur langage peut être parfois familier. Ils inspirent pitié ou mépris sans autre raison que ce qu'ils dégagent. Leur préoccupation principale est liée au fait de dormir et manger.

L'instinct relationnel (en rapport avec le cerveau limbique) : les personnes qui ont cet instinct plus développé (appelées les relationnelles) ont une gestuelle plus souple, elles sont plus ouverts et spontanées.

Elles aiment parler de leur vie privée et de celle des autres. Leur couple occupe la 1^{re} place dans leur priorité et détermine leur bonheur.

Elles aiment parler de ce qui leur génère des émotions et retiennent plus facilement les informations associées à une émotion. Elles portent des vêtements ajustés qui les mettent en valeur et montrent une forme d'ouverture relationnelle. Elles inspirent la sympathie, la confiance, le désir ou une impression d'indiscrétion par manque de réserve.



L'instinct social (en rapport avec le cortex cérébral) : les sociaux sont des personnes plus guindées. Ils sont stricts et fermés, mais inspirent confiance professionnellement. Tout semble leur être facile. Ils savent mieux que quiconque scinder leur vie personnelle de leur vie professionnelle. Ils affichent une élégance et un maintien qui impose l'admiration et le respect ou la jalousie.

Leur souci principal est leur activité professionnelle. Ils parlent en utilisant des termes techniques avec des sigles et des abréviations.

Ils aiment créer un réseau professionnel, partager des moments entre amis, échanger des informations rationnelles.

Chaque individu ayant deux instincts, il cumule les aspects des deux et selon les moments passent d'un comportement à un autre.

Quelle dentisterie pour quel instinct ?

- Le dentiste survie travaille dans un cabinet simple à taille humaine. Proche de ses patients, il se cantonne à sa pratique et ne cherche pas à développer son activité ni son chiffre. Il a du mal à se faire respecter de ses patients et de son personnel.

- Le dentiste relationnel est connu pour sa qualité relationnelle et recommandé pour son adaptation. Il est attentionné, soucieux de l'accueil de ses patients et leur propose des solutions de paiements. Il aime les formations pour les rencontres qu'elles occasionnent et partagent un lien personnel avec ses assistantes. Il ignore son chiffre d'affaire mais sait gérer l'aspect émotionnel du management.

- Le dentiste social est à la page des dernières évolutions de la technologie. Il dégage une prestance professionnelle et la décoration de son cabinet est soignée. Visuel, il aime avoir de belles plaquettes commerciales ou un site internet référencé, il se soucie de ses chiffres et de ses relations professionnelles avec son prothésiste, ses correspondants avec qui il partage des moments quand il le peut.

Quel intérêt représente pour vous, chirurgien-dentiste, le fait d'identifier vos instincts ?

Identifier votre instinct prédominant et votre instinct inhibé permet de donner du sens à certains aspects de votre personnalité et à certaines difficultés dans votre pratique.

En effet, cela explique les problèmes organisationnels, relationnels, financiers... que nombre de dentistes peuvent constater comme récurrents. Mais cela peut aussi vous permettre de choisir les assistantes adaptées à votre pratique ainsi qu'à vous-même.

Quelles problématiques rencontre chaque instinct ?

- L'instinct de survie génère des difficultés à assumer sa vie quotidienne (trouver un emploi, faire des courses, payer ses factures, gérer sa maison...).
- L'instinct relationnel a pour conséquence la multiplication des difficultés conjugales avec pour conclusion des séparations amoureuses à répétition.

- L'instinct social s'accompagne de jalousie professionnelle et de rivalité. Les conspirations et trahisons peuvent entraîner des soucis professionnels.

Par ailleurs, il est difficile de partager un moment avec une personne lorsqu'elle est dans un autre instinct. Par exemple, lorsqu'un social parle à un relationnel, il s'intéresse à sa vie professionnelle. Il peut l'interroger sur sa stratégie marketing, ses projets de développement. Mais le relationnel va avoir des difficultés à fixer son attention sur ce genre de conversation et va lui répondre par des réflexions et des questions plus personnelles.

Comment tirer parti de cette notion ?

Dans une collaboration étroite (comme les associations), il est préférable de travailler avec une personne ayant le même 1^{er} instinct, afin de donner une image claire du cabinet s'adressant à la même patientèle.

À partir de deux associés, la complémentarité apportera une richesse au cabinet à condition que le social fasse partie des associations majoritaires, afin qu'il fasse bénéficier au cabinet de son image professionnelle.

Pour une assistante administrative, les instincts relationnels sont plus adaptés au RDV téléphonique et à la présentation de plan de traitement. Les assistantes cliniques peuvent être « survies » ou « sociales » mais si le cabinet est un cabinet d'implantologie Paris 16^e, une assistante « sociale » sera plus adaptée au poste.

Les subtilités de la notion permettent une infinité de précisions utiles mais la notion clé qui mérite un approfondissement est celle de l'instinct non développé.

En effet, chaque praticien doit travailler sur l'instinct qui lui fait défaut pour faire évoluer sa pratique et sa vie sur les plans que cette carence ne manque pas de soulever.

Notre travail est d'accompagner chacun dans ce sens en enlevant de sa route les résistances de l'inconscient, appelée croyances limitantes. Celles-ci, une fois identifiées et changées, laissent le passage libre à de nouveaux comportements et habitudes.

Pour permettre aux « survies » d'ajouter à leurs qualités le respect et la réussite. Pour les relationnels, le développement de leur cabinet et la gestion de leurs émotions. Pour les rationnels, une aisance et une ouverture relationnelle pour gagner en sérénité intérieure et réussite de vie.

Ne nous y trompons pas, le meilleur des techniciens n'est rien lorsqu'il s'agit d'opérer sur lui-même. Alors pour acquérir le troisième instinct, il faut à votre tour faire appel à un spécialiste.

Sonia Spelen



- DEUG puis MAITRISE en psychologie clinique, Nîmes
- Formation ECOLE DE MEDECINE PSYCHOSOMATIQUE, Nîmes
- Responsable de l'organisation des conférences et séminaires au sein d'EFFICIENCE, société de formation pour chirurgiens-dentistes (organisation, clinique, gestion et ressources humaines)
- Formation PNL (base-technicien-praticien-maitre praticien), animation de cohésion d'équipe auprès de cohésion internationale
- Formation en Bio Relaxation, Grenoble
- Responsable des formations en ressources humaines (management, communication, cohésion d'équipe et développement personnel) au sein du groupe Efficience
- Formation en Gestalt Thérapie, Grenoble
- Contacts : +33 (0) 6.27.12.64.68
- contact@soniaspelen.com

A photograph of a man's back, seen from behind. He is shirtless, and his hands are placed on his lower back. A glowing red diagram of a human spine is overlaid on his back, highlighting the lumbar region. The background is a light, neutral color.

Nous avons la solution !
BELMONT À L'ADF
STAND 2N04

 **Belmont**

**FABRICANT DE FAUTEUIL
DENTAIRE DEPUIS 1921**