COULEUR & CONNECTION
créateur de solutions

QUOI DE NEUF CHEZ COULEUR & CONNECTION ? ... PAGE 2

LE FOCUS ..... PAGE 6

LE COUP DE CŒUR ..... PAGE 9

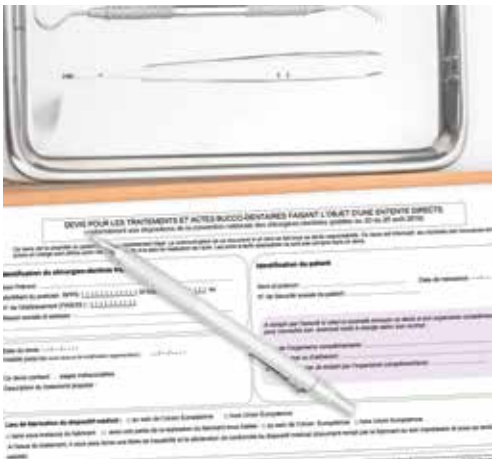
ACTUALITÉS MÉTIER ..... PAGE 9

INFOS PRATIQUES ..... PAGE 13

NOUVEAUTÉ PRODUIT ..... PAGE 15

INSOLITE ! ..... PAGE 16

C&C NEWSLETTER #18 | HIVER 2020



UN DÉBUT D'ANNÉE SUR LES CHAPEAUX DE ROUES...

Que ce soit en termes de législation ou de nouveautés, ce début d'année 2020 est riche en actualités ! Alors, pour n'en louper aucune miette, installez-vous et profitez de ce tout nouveau numéro.

Nouveau devis conventionnel

Que change-t-il vraiment ?

Vous n'avez pas pu passer à côté, il a fait et fait toujours beaucoup parler de lui... **Le nouveau devis conventionnel est arrivé !**

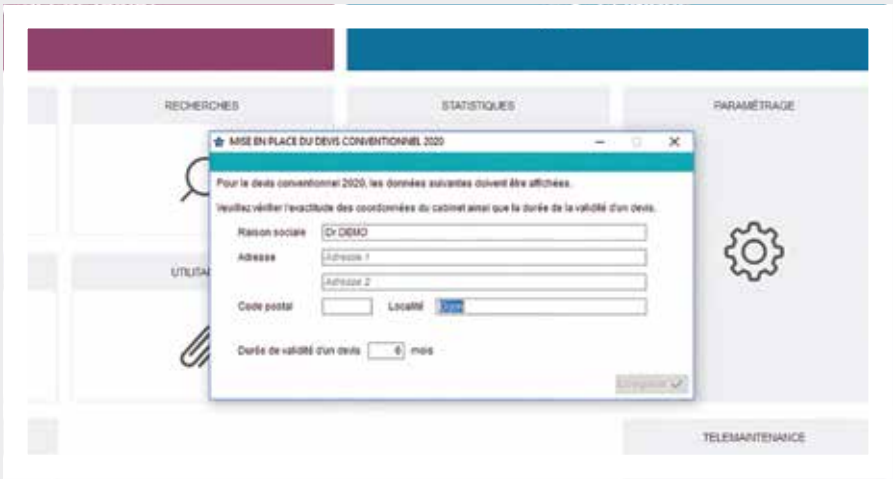
En effet, dans le cadre de la réforme 100% santé et suite à la mise en place des 3 paniers de soins, l'Uncam et l'Unocam ont souhaité renforcer l'information patient par la mise en place de ce tout nouveau document.

Avec pour principal objectif de mieux éclairer le patient quant au plan de traitement proposé et au tarif pratiqué, le devis conventionnel a été transformé afin d'intégrer, entre autres, **le montant des honoraires, la prise en charge ou non par l'AMO** ou encore **des alternatives thérapeutiques**. C'est en partie ce dernier point qui change foncièrement sa forme et son fond car les chirurgiens-dentistes sont dorénavant tenus de proposer à leurs patients, dans le cadre d'un traitement en panier libre, une correspondance de celui-ci en Reste A Charge 0 ou à défaut en Reste A Charge Modéré, et ce, que les actes qui la composent soient ou non réalisés par leurs soins.

Initialement prévu pour le 1er janvier 2020, **le nouveau devis conventionnel est finalement entré officiellement en vigueur le vendredi 07 février** dernier, une coexistence des deux documents ayant été tolérée entre ces deux dates.

Si ce devis impacte très largement les omnipraticiens, il en est tout autre chose pour vous, **spécialiste en orthopédie dento-faciale, car les informations à saisir dans le cadre d'un traitement d'orthodontie restent identiques à l'ancienne version !**

Comme vous en avez été informé(e) le 20 janvier 2020 par email, chez Couleur & Connection nous vous donnons la possibilité, depuis cette date, d'effectuer une mise à jour de votre logiciel vous permettant de bénéficier de la nouvelle version du devis... Nous vous rappelons que, **si vous disposez d'une version d'ORTHOLEADER™ antérieure à la 10.5, vous êtes invité(e) à contacter notre service Helpdesk au 03 80 32 01 40** pour vous accompagner dans cette mise à jour.



Comment activer le nouveau devis conventionnel ?

Après avoir mis à jour votre logiciel ORTHOLEADER™, cette fenêtre apparaîtra à l'ouverture. Il vous suffira alors de renseigner les informations demandées pour mettre en place le nouveau devis conventionnel.

Passerelle avec OralPix

Pour des photos parfaites sans retouche !

C'est avec plaisir que nous vous informons que **nous venons de développer une passerelle avec l'outil de retouche automatique OralPix de DEEPSMILE TECHNOLOGY**. Développé par des orthodontistes pour des orthodontistes, ce logiciel est né d'une réflexion commune sur un problème récurrent et quotidien au cabinet : la perte de temps liée aux retouches photos. D'abord uniquement destinée à équiper leur propre cabinet, l'évidence d'en faire bénéficier leurs confrères a fait son chemin dans l'esprit des chirurgiens-dentistes.

Fonctionnant grâce à une **intelligence artificielle spécifiquement conçue** à cette finalité, **OralPix permet d'obtenir automatiquement des photos standardisées et de qualité sans aucune intervention manuelle.** Entrainée sur des centaines de milliers de clichés, la solution va faire traverser aux photos différentes étapes de traitement comme le centrage et le cadrage, le redressement, le détourage du visage pour la normalisation de l'arrière-plan, l'amélioration de leur qualité, le tout afin de pallier aux imprévus de la prise de photos (mouvement du patient, variation d'éclairage, sensibilité de l'appareil photo...).

Service parfaitement indépendant de COULEUR & CONNECTION, OralPix propose des formules mensuelles selon le nombre d'utilisateurs... L'utilisation de la passerelle avec ORTHOLEADER™ nécessite bien entendu d'avoir souscrit à l'une de ces formules au préalable auprès de la société DEEPSMILE TECHNOLOGY.
Grâce à cette passerelle, vous pouvez **ouvrir OralPix depuis la fiche de votre patient sur ORTHOLEADER™ puis lancer les modifications.** Une fois corrigées, les photos seront **automatiquement ajoutées au dossier**. **Mais ce n'est pas tout !** Vous pourrez toujours, depuis ORTHOLEADER™, effectuer une retouche manuelle depuis l'album d'images ou encore restaurer l'image avant retouche automatique, dans le cas où celle-ci ne vous conviendrait pas.

Et parce que quelques images valent tous les mots du monde, voici des avant/après qui parlent d'eux-mêmes !

Optimisez votre accueil téléphonique

Grâce au télésecrétariat !

Personne n'apprécie de patienter de longues minutes au téléphone... Ou pire encore de ne pas obtenir de réponse à son appel. Vous et vos collaborateurs avez des journées effrénées et il est parfois bien difficile, entre deux patients ou durant une consultation de répondre au téléphone, et ainsi de ne manquer aucun appel... **Avez-vous déjà pensé au télésecrétariat ?**

Qu'il soit effectif **sur des périodes données ou de manière permanente**, ce service parfaitement imperceptible par vos patients, leur offre un accueil téléphonique efficace tout en améliorant l'image de votre cabinet !
Convaincus de l'intérêt et de l'importance pour les cabinets de disposer d'un standard sans faille et de plages horaires élargies, nous avons décidé, pour répondre à ces besoins, de **nous appuyer sur un partenaire reconnu dans le domaine depuis maintenant plus de 15 ans : PlusAgenda.**

Possédant les connaissances nécessaires à votre métier, en termes de communication, de gestion d'appels et de rendez-vous propres à l'orthodontie, **votre télésecrétaire PlusAgenda est formée par nos soins à ORTHOLEADER™.** Travaillant en France de chez elle, ou en micro-structure, elle dispose d'un accès à distance sur votre logiciel, lui permettant de **consulter en temps réel les créneaux libres, de poser les rendez-vous sur votre logiciel et ainsi de vous éviter toute ressaisie informatique.** En fin d'intervention, **un compte-rendu complet retraçant l'intégralité des appels traités et des actions effectuées sur ORTHOLEADER™, vous est envoyé**. Enfin, et en cas d'indisponibilité, votre télésecrétaire travaille en binôme pour assurer le service en toute circonstance !

PlusAgenda

Pour plus d'informations sur PlusAgenda, rendez-vous dès maintenant sur **https://plusagenda.com**

L'Espace utilisateurs...

Votre futur allié digital !

Vous accompagner au plus près de vos besoins fait partie de l'ADN de Couleur & Connection. Nous avons à cœur de vous offrir le meilleur des services, et ce, en accord avec les évolutions de votre pratique mais aussi des innovations technologiques. C'est dans cette optique que nous avons décidé de créer, pour vous et les membres de votre équipe, l'Espace Utilisateurs...

Muni(e) de vos login et mot de passe personnels, accédez 7j/7 et 24h/24, à une multitude de contenus intégralement consacrés à l'univers d'ORTHOLEDAER™. Gratuit et à vocation pédagogique et éducative, cet espace est destiné à évoluer en permanence, et ce, afin de vous délivrer les clés nécessaires à une utilisation optimale et continuelle de votre logiciel.

FOIRES AUX QUESTIONS

Issues d'une étude poussée, analysant l'intégralité des appels reçus au service helpdesk, **ce sont plus de 150 réponses aux questions les plus posées que nos formateurs ont rédigées...** Associées à un puissant outil de recherche, créées à la manière d'un pas à pas et illustrées de captures d'écran précises

et détaillées, **les FAQ vous permettront de trouver et de réaliser en un clin d'œil les manipulations adaptées à vos besoins !** Qu'elles soient utilisées spontanément en cas de blocage ou de manière continue dans le désir d'une formation perpétuelle et quotidienne, les FAQ peuvent répondre à plusieurs objectifs.

Aussi et dans le but de toujours garder un œil sur les nouveaux contenus à votre disposition, nous avons intégré directement sur la page d'accueil de notre outil, un espace vous permettant de prendre connaissance de l'intitulé des trois dernières FAQ rédigées.

Mais parce que les dernières FAQ ne sont pas forcément celles dont vous aurez besoin, nous avons également intégré sur cette page **les « FAQ du moment ». Au nombre de cinq, elles tiennent compte de l'actualité, des nouvelles règlementations, des spécificités de chaque période de l'année ou encore des analyses des appels au service helpdesk...** Le tout pour vous accompagner selon les évolutions de votre métier mais aussi des besoins ciblés de votre pratique et de votre cabinet au moment où elles vous sont proposées...

GUIDES D'UTILISATION

Vous êtes bien placé(e) pour savoir qu'ORTHOLEADER™ est un outil extrêmement complet et **qu'il est très compliqué de le connaître mais surtout de le maitriser à la perfection...** Parce que certaines fonctionnalités nécessitent plus d'accompagnement que d'autres, **nous mettons, et mettrons régulièrement à votre disposition des guides d'utilisation spécifiques destinés à vous aider à manipuler, en toute simplicité, les fonctionnalités les plus poussées du logiciel !**

Au-delà de leur fonction de tutoriels, ces manuels seront également pour vous de parfaits supports pédagogiques avant, pendant et surtout après une formation continue... Alors prêt(e) à devenir incollable ?!

ACTUALITES & MAJ

Regroupant aussi bien les actualités de la société ou du logiciel que les obligations règlementaires du monde dentaire, cette section vient en appui de nos différents outils de communication (blog, Replay du vendredi, emails, newsletter,...) **pour vous apporter en un seul et même lieu toutes les informations dont vous et vos collaborateurs avez besoin au quotidien.** Intégrant également le contenu et les dates de mise à disposition des dernières mises à jour de votre logiciel ORTHOLEADER™, **vous vous assurez d'être toujours à la page et de respecter les lois en vigueur,** et ce, en toute circonstance.

Bien entendu, cet espace n'a aucune vocation publicitaire et ne se destine donc pas à délivrer les offres commerciales de la société... Un seul mot d'ordre : L'information !

FORMULAIRES

Que ce soit pour **enrichir l'Espace Utilisateurs, pour être recontacté(e) ou encore pour effectuer une demande d'amélioration logicielle,** nous avons mis en place des formulaires directement connectés avec les services concernés. Cette nouvelle marche à suivre, basée sur le regroupement des besoins clients, nous permettra **d'améliorer considérablement la qualité du traitement et du suivi de vos demandes et ainsi de toujours mieux vous intégrer dans le processus d'évolution et de développement de nos outils...** Un seul et unique espace pour plus d'efficacité !

Prévu pour le premier trimestre 2020, vous recevrez directement par email vos login et mot de passe vous permettant de vous connecter à votre Espace Utilisateurs. Notez que, disposant dans certains cas de plusieurs adresses emails pour le cabinet, nous choisirons par défaut l'une d'entre elles. Mais pas de panique... **email ou mot de passe, vous serez libres de les modifier** à votre guise lors de votre première connexion (ou les suivantes 🙂) !

Pour avoir un aperçu de l'Espace Utilisateurs, RDV sur www.couleuretconnection.com/**espace-utilisateurs**

Vers un cabinet plus écoresponsable...

Comment réduire l'impact de votre activité ?

Pompes à salive, sachets de stérilisation, bavoirs de protection, plateaux et brosses à dents jetables... **Seriez-vous capable d'évaluer la quantité de déchets plastiques que vous générez chaque année ?**

En 2013, l'ADF s'était prêtée à l'exercice et, selon ses estimations, **les cabinets dentaires français, produisent, tous les ans, plus de 160 millions de déchets plastiques...** Non, vous ne rêvez pas, 160 millions ! Et encore, nous ne parlons pas ici de la consommation d'eau ou d'électricité, ni de la consommation de papier, ou de celle des produits polluants, déchets de mercure, de rayons X...

Bref, vous l'aurez compris, **l'activité des cabinets dentaires n'est pas sans conséquence pour notre planète.** Et si vous faites partie des 91,7 % de chirurgiens-dentistes qui se sentent concernés par les questions de développement durable dans leur profession, vous n'avez probablement pas attendu de lire ces informations pour en prendre conscience d'ailleurs. Mais, entre prendre conscience d'une situation, et trouver des solutions concrètes pour y pallier, le chemin peut parfois être long...

Alors, que vous vous demandiez encore par où commencer, ou que vous cherchiez à aller plus loin dans votre démarche, vous trouverez forcément dans cet article de nouvelles pistes à explorer pour réduire l'impact environnemental de votre cabinet !

LES AVANTAGES À ADOPTER UNE PRATIQUE PLUS VERTE

Au-delà des raisons évidentes liées à l'environnement, mettre en place des dispositifs et adopter les bons gestes pour **réduire l'impact de votre activité sur l'environnement a de nombreux avantages**, dont certains sont insoupçonnés :

D'abord, les particuliers étant de plus en plus nombreux à tenir compte de la responsabilité sociale et environnementale des entreprises, **l'empreinte écologique devient un critère de décision de plus en plus important dans leurs choix de consommation.** Votre cabinet dentaire peut en tirer parti et **se distinguer de la concurrence par son engagement écologique.** Aujourd'hui, le praticien qui veut attirer de nouveaux patients profitera certainement des avantages d'un « cabinet vert »... et ses patients existants auront une raison de plus de lui rester fidèles.

Ensuite, il a été observé qu'un effort de conscience sur le lieu de travail pour être plus respectueux de l'environnement pouvait avoir un **impact positif sur le moral, la santé et la productivité** des acteurs impliqués. En travaillant ensemble à réduire l'impact de leur activité, praticiens, assistants et secrétaires pourraient en effet voir **leur qualité de vie au travail s'améliorer et leur motivation s'accroitre**.

Enfin, dernier argument, et pas des moindres, **adopter une pratique plus verte peut vous permettre de réduire considérablement les coûts d'exploitation du cabinet**. En effet, une étude réalisée par l'Eco Dentistry Association aux USA a permis de démontrer par exemple que le fait de **remplacer les articles en plastique à usage unique par des articles en tissu réutilisables pouvait permettre à un cabinet dentaire d'économiser 2337$ par an**. L'investissement de départ dans les articles en tissus serait rentabilisé en seulement 4,9 mois ! **Rendre un cabinet plus écologique est donc non seulement responsable, mais aussi rentable.**

CONSEILS POUR RÉDUIRE SA CONSOMMATION D'ÉNERGIES

Le fonctionnement d'un cabinet dentaire requière une consommation d'énergies conséquente… Pourtant, réduire votre consommation d'énergies sans pour autant nuire à l'activité du cabinet est tout à fait possible ! **En mettant en place quelques solutions simples mais aussi en sensibilisant l'ensemble du personnel du cabinet, vous pourriez rapidement obtenir des résultats significatifs.**

Equipements électriques :

Pour limiter la consommation en électricité de vos appareils, le premier bon geste à adopter est d'**éteindre les appareils plutôt que de les laisser en veille**. Notez par exemple qu'un ordinateur en mode veille consomme 20 à 40% de sa consommation en mode marche. **Autant donc l'éteindre complètement, et même le débrancher** ! Ce que l'on sait moins, en effet, c'est que **même éteint il subsiste une consommation résiduelle**… Pour pallier à cela vous pouvez envisager d'**utiliser une multiprise à interrupteur pour éteindre totalement et en un seul geste plusieurs équipements électriques d'une même pièce.**

Lorsque l'occasion d'un nouvel achat se présente, il convient de **choisir les équipements électriques du cabinet en fonction de leur classe énergétique** qui renseigne sur leur consommation annuelle quand l'information est disponible (réfrigérateur, aspirateur, ordinateur) **mais aussi selon les écolabels renseignant sur l'empreinte écologique**.

Éclairage :

Pour l'éclairage, **privilégiez la lumière naturelle et éteignez les sources de lumière artificielle qui ne sont pas essentielles à votre activité**.

Installer des **capteurs de présence ou des interrupteurs à minuteur** dans les salles peu fréquentées et les lieux de passage et opter pour des **détecteurs crépusculaires** qui adaptent l'éclairage en fonction de l'intensité de la lumière naturelle peut vous permettre de réaliser d'importantes économies.

Pour ce qui est de l'éclairage en lui-même, **choisissez des ampoules basse consommation ou un éclairage LED !**

Chauffage :

En hiver, pas besoin de trop chauffer : une température de 19°/20°C est suffisante pour le confort. Avant d'augmenter le thermostat pensez qu'**un degré en moins c'est 7% de consommation en moins !** Inutile également de chauffer quand il n'y a personne au cabinet.

L'installation de robinets thermostatiques et d'horloges programmables pourra vous aider à garder le contrôle sur la température et sur vos factures.

Cependant, tout cela aurait bien moins d'intérêt dans des locaux peu performants sur le plan énergétique. **Une isolation thermique performante peut réduire la consommation d'énergie de 60% ou plus.**

Eau :

Diminuer la consommation d'eau passe d'abord par **la traque aux fuites d'eau** : un robinet qui goutte c'est 100L d'eau qui se perdent inutilement chaque jour, et pour ce qui est d'une chasse d'eau qui coule vous pouvez encore multiplier ce chiffre par 10 pour atteindre 1000L d'eau potable gaspillés !

Cela passe également par l'**instauration de nouvelles habitudes** : **user du robinet à bon escient** pour ne prendre que l'eau dont on a besoin, **utiliser une solution hydroalcoolique pour le lavage des mains** ce qui permet de consommer moins d'eau mais aussi d'éviter de rejeter des effluents avec l'eau usée.

Au-delà de ces écogestes, la mise en place d'une **chasse d'eau à double commande**, le choix d'**appareils électriques sobres en consommation d'eau**, l'installation sur les robinets, de **réducteurs de débit** et de **mitigeurs thermostatiques**, vous permettront également de réduire votre consommation d'eau, tout comme le **déclencheur automatique** qui sera, de plus, plus hygiénique.

Enfin, en ce qui concerne l'**unit dentaire**, il existe **des systèmes d'aspiration chirurgicale humides qui intègrent un dispositif de recyclage de l'eau** ou, plus économes encore, **des systèmes d'aspiration chirurgicale secs**.

CONSEILS POUR RÉDUIRE SA PRODUCTION DE DÉCHETS

Nous l'avons évoqué plus haut, **les cabinets dentaires sont de gros producteurs de déchets** : déchets plastiques, déchets papiers, déchets spéciaux, déchets radioactifs, déchets chimiques, déchets toxiques… **Leur gestion représente un enjeu majeur pour votre cabinet car elle soulève des problématiques environnementales, réglementaires mais aussi économiques.** Mais comment mettre en place une politique de réduction des déchets efficace ? En vous appuyant sur **le principe des 3R : Réduire - Réutiliser – Revalorise !**

Lorsque nous évoquons le sujet de la gestion des déchets, la plupart des gens pensent au recyclage… Pourtant, repenser sa consommation pour réduire et réutiliser s'avère bien plus efficace car, comme le dit un célèbre adage, **« le déchet le plus facile à éliminer est celui que l'on n'a pas produit »**. La première chose à faire donc est de vous demander si les déchets que

vous produisez sont « évitables » ou non. Il existe presque toujours une alternative qui pourrait vous permettre de consommer moins de matière, une alternative moins polluante et, comme nous le disions précédemment, souvent plus rentable sur le long terme…

Réduire :

Pour réduire la quantité de déchets dès la source vous pouvez notamment :

- **Acheter en gros**, et lorsque c'est possible **en vrac**, les articles souvent utilisés (gants, masques…) vous **limitez ainsi la quantité d'emballages et diminuez le nombre de colis transportés**.
- Tirer parti des technologies numériques **en dématérialisant** un maximum de choses : **les éléments administratifs liés au fonctionnement du cabinet** *(contrats avec les prestataires, factures, fiches de paie…)*, **les dossiers cliniques et administratifs des patients** *(devis, fiches consentement éclairé, feuilles de soins, questionnaires médicaux, imagerie et empreintes numériques…)*, **vos correspondances avec vos confrères et vos patients** *(partage de dossiers via des serveurs et des solutions cloud sécurisés, rappels de rendez-vous par SMS ou courriels…)* et même **votre marketing** !
- Utilisez la **stérilisation à la vapeur** et éliminez autant que possible l'utilisation de produits chimiques.

Réutiliser :

Limitez au maximum les produits à usage unique :

- Préférez les piles, les cartouches d'imprimantes et les bidons d'entretien **rechargeables.**
- Installez **un sèche main électrique** (avec un système évitant la dispersion des micro-organismes) plutôt que des serviettes en papier dans les sanitaires.
- Préférez les serviettes, les têtières, les blouses **en tissus lavables** plutôt qu'en plastique.
- Choisissez **des dispositifs médicaux stérilisables** et donc réutilisables, tels que des seringues d'irrigation en verre, des pompes à salive, des embouts air-eau et même des gobelets en acier inoxydable.
- Utilisez des **conteneurs de stérilisation en aluminium** plutôt que des pochettes en plastique…

Revaloriser :

La revalorisation ne doit venir qu'en dernier recours, c'est à dire une fois que toutes les options ont été envisagées pour réduire les déchets.

Dans ce cas il convient de trier. Certaines filières de tri sont obligatoires (DASRI, DEEE, amalgame), d'autres sont volontaires. **Une filière de tri peut ainsi être créée pour la plupart des déchets selon les possibilités techniques de stockage et de collecte ou de dépôt dans un centre de traitement :** papier, cartons, verre, piles, ampoules, plastique, métal, cartouches d'encre, mobilier, équipement informatique, médicaments, liquides des bains pour la radiographie argentique et feuille de plomb dans les pochettes des films argentiques, etc.

Vous pouvez également vous renseigner sur différentes alternatives et **faire don de votre matériel dentaire à des ONG** par exemple…

L'AMÉLIORATION CONTINUE : LA CLÉ POUR UNE TRANSITION RÉUSSIE

Si le principe des 3R est reconnu comme étant un moyen efficace de réduire sa consommation et sa production de déchets, il existe une variante qui y ajoute un 4ème « R », celui de « repenser ». **Car finalement, réduire significativement son impact sur l'environnement implique de repenser de A à Z sa façon d'acheter, de consommer, de se déplacer et même, en l'occurrence, de travailler…**

La liste des conseils que nous vous avons donnée dans ce focus n'est bien entendu pas exhaustive… Peut-être avez-vous déjà mis en place des actions qui n'y figurent pas comme choisir de travailler avec des partenaires qui ont des principes durables, instaurer le covoiturage au cabinet, ou préférer donner des brosses à dents en matière recyclée à vos patients… **Quoi qu'il en soit, chacun de ces gestes mérite d'être salué et partagé, pour sensibiliser vos patients et, pourquoi pas, inspirer d'autres cabinets…** ■

Envie de découvrir d'autres conseils pour réduire l'impact de votre activité sur l'environnement ?

Abonnez-vous au Replay du Vendredi sur la page blog du site Couleuretconnection.com

LE COUP DE CŒUR DE LA RÉDACTION !

UN PODCAST QUI ACCOMPAGNE LES ENFANTS PENDANT LE BROSSAGE DES DENTS

3 minutes, c'est la durée recommandée pour le brossage des dents... 3 minutes c'est aussi la durée de ***« Les dents et dodo »*, le podcast lancé en novembre dernier par BFMTV pour accompagner les enfants pendant ce temps consacré à leur hygiène bucco-dentaire.**

Son objectif ? Transformer ce moment, souvent considéré comme contraignant, en un moment ludique et éducatif en leur racontant une histoire vraie à chaque épisode. De quoi développer leur culture tout en étant certain d'avoir respecté le temps de brossage !

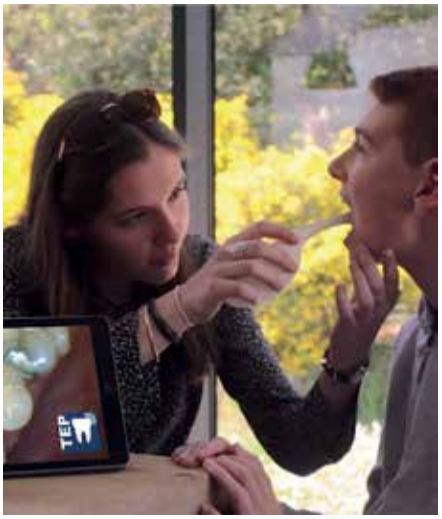
DÉCOUVREZ LES ÉPISODES DE "LES DENTS ET DODO"
sur BFMTV.com
ou sur Spotify, Dezer, et Apple podcast

Détecter les caries

Les patients pourront bientôt le faire eux-mêmes

Matthieu Abric, chirurgien-dentiste de Lézan, a récemment remporté le premier prix d'Alès Audace dans la catégorie « Défi Numérique » grâce à une innovation qui pourrait bien révolutionner le monde dentaire.
En effet, regrettant de recevoir trop souvent des patients avec des caries très avancées qui auraient pu être prises en charge bien plus tôt, **il a imaginé un système qui permettrait aux patients d'être autonomes dans le dépistage** : le « TEP », pour Tooth Emergency Project.

« J'ai voulu un produit universel, utilisable par tous, aussi bien le grand public que des personnes isolées. ***Concrètement, la personne se scanne elle-même la bouche avec un appareil qui aura le format d'une brosse à dents électrique et le résultat apparaîtra sur une application qui sera gratuite*** » a-t-il expliqué.



Grâce à ce dispositif, le patient pourra détecter de manière plus précoce une carie et se rendre chez son dentiste avant que la situation ne s'aggrave. **À terme, grâce à l'intelligence artificielle, d'autres données pourraient être récoltées permettant ainsi d'identifier d'autres pathologies de manière préventive.**

En remportant le premier prix d'Alès Audace, Matthieu Abric a reçu une dotation de 25 000 € pour contribuer au développement de son dispositif qu'il espère pouvoir mettre sur le marché d'ici un ou deux ans.

SOURCES : SUD OUEST | L'EVEIL DE LA HAUTE-LOIRE

Les Français et leurs dents

Que Choisir enquête

Comment les Français prennent-ils soin de leurs dents ? Quelles sont leurs habitudes d'hygiène au quotidien ? Quels soins prothétiques ont-ils reçus récemment ? Sont-ils satisfaits des soins dentaires ? Combien cela leur a-t-il coûté ?... **Pour répondre à toutes ces questions sur les Français et leurs dents, Que Choisir a interrogé les abonnés à leur newsletter. 3 452 retours leur ont permis de faire les constats suivants :**

« L'Hygiène quotidienne parfois négligée »

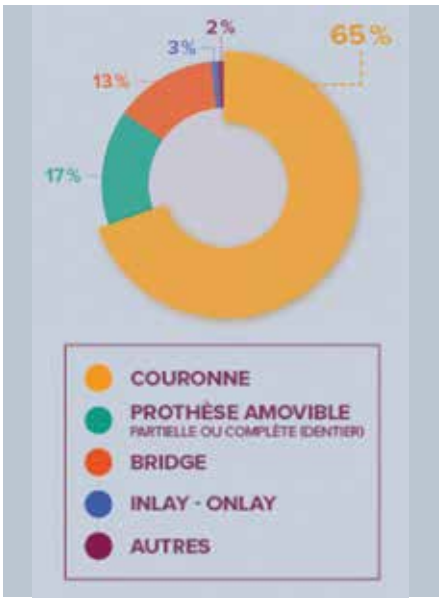
- **28%** des répondants à l'enquête Que Choisir **ne se brossent pas suffisamment les dents** (une fois par jour ou moins) et pour 45% le brossage dure moins de 2 minutes.
- Si la brosse à dents électrique est utilisée par 39% des répondants, **61% préfèrent la brosse à dents manuelle**.
- Enfin, **87% déclarent compléter leur brossage** des dents en utilisant plusieurs fois par semaine un des outils suivants : brossette (39%), fil dentaire (17%), bain de bouche (16%), jet d'eau (15%).

« Le confortable fauteuil du dentiste »

- **80%** des répondants au questionnaire Que Choisir **vont chez le dentiste au moins une fois par an** pour une visite de contrôle
- **90 % sont satisfaits de la prise en charge de la douleur chez leur dentiste**

« Couronnes, bridges, dentiers... »

- Avec le temps, difficile d'échapper aux couronnes, bridges et autres prothèses pour remplacer des dents. **Seuls 10 % des plus de 55 ans n'en ont pas.**
- **La prothèse la plus courante est la couronne** (65%). Les prothèses amovibles totales ou partielles viennent en seconde place (17%).



- **88% des répondants se disent satisfaits de leurs soins de prothèses.**

« De l'or en bouche »

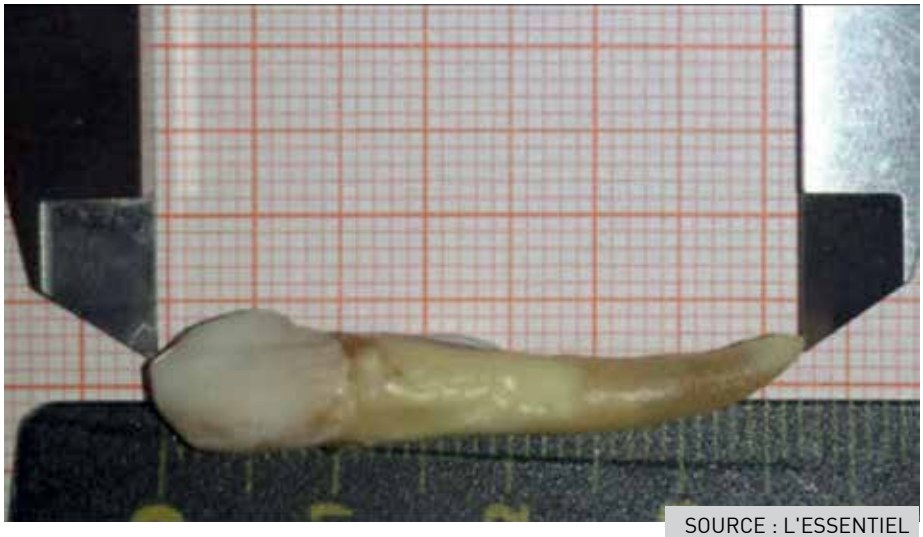
Le coût de ces soins prothétiques amène certains patients à repousser leur réalisation : 23% des répondants ont repoussé la date des soins (15 mois plus tard en moyenne pour une couronne).

SOURCE : ENQUÊTE QUE CHOISIR 07/2019

La dent la plus longue du monde

A été retirée par un dentiste Allemand

Max Lukas, un dentiste Allemand, n'en revient toujours pas : lors d'une opération de routine, il a retiré à son patient **une dent monstrueuse de 37,2 millimètres.** Cette « découverte » n'est pas tout à fait récente puisqu'elle a eu lieu en septembre 2018, mais le professionnel de santé vient de recevoir la confirmation qu'il s'agit d'**un record mondial pour une dent humaine** ! Le livre Guiness a certifié ce record et il en est le détenteur.



SOURCE : L'ESSENTIEL

Patients CMU-C / ACS

Des refus de soins encore trop nombreux

« ***Les refus de soins discriminatoires liés à la vulnérabilité économique sont le fait de 9 % des cabinets dentaires***, *11 % pour les gynécologues et 15 % pour les psychiatres* », ainsi se conclut une étude intitulée « *Les refus de soins discriminatoires liés à l'origine et à la vulnérabilité économique* » publiée fin octobre par le Défenseur des droits.

Cette étude, réalisée à la demande du Fonds CMU-C, avait pour objectif de mesurer les différences de traitement dans l'accès aux soins des patients selon deux critères prohibés par la loi : l'origine (consonance du patronyme) et la situation de vulnérabilité économique (le fait de bénéficier de la CMU-C ou de l'ACS).

Elle a été réalisée entre février et mai 2019 sous forme de **testing téléphonique auprès de 1500 cabinets** de dentistes, de gynécologues et de psychiatres.

Pour chaque spécialité, une prise de rendez-vous a été sollicitée par trois patientes fictives : une patiente de référence, une patiente révélant par son patronyme une origine africaine, une patiente indiquant bénéficier, une fois sur deux, de la CMU-C ou de l'ACS.

Résultat : alors que la patiente de référence obtient un rendez-vous avec succès dans 70 % des cas, la personne bénéficiaire d'une aide (CMU-C ou ACS) a un taux de succès de seulement 58 %. Un triste constat qui montre que certains professionnels de santé et leur secrétariat pensent pouvoir « sélectionner » les patients qui vont fréquenter leur cabinet… Ils représentent une minorité, fort heureusement, mais sont encore beaucoup trop nombreux !

Certains ne semblent d'ailleurs ne pas se rendre compte qu'ils sont dans l'illégalité la plus totale car ils répondent simplement : ***« nous n'acceptons pas les bénéficiaires de la CMU-C ou de l'ACS »*** (33 %). Les refus dissimulés, eux, prennent la forme d'un « *nous ne prenons pas de nouveaux patients* » (20 %), d'un « *nous ne pouvons pas prendre en charge votre cas* » (12 %) et ou d'un « *nous n'avons plus de place* » (9 %).

En revanche, et il faut le souligner, l'étude montre qu'il n'y a pas de différence significative des délais d'obtention selon l'origine des patients.

SOURCE : INFORMATION DENTAIRE

Burn-out : des téléconsultations de prévention

À destination des professionnels de santé

Qu'ils exercent dans leur cabinet ou au sein d'un service hospitalier, la qualité de vie au travail des professionnels de santé s'est considérablement dégradée… Surmenage, isolement, de nombreuses études ont dénoncé des conditions de travail éreintantes qui conduisent malheureusement souvent au Burn-Out… En effet, selon le Baromètre 2018 sur le moral des soignants, **58% des professionnels de santé ressentent un épuisement moral et physique…**

Pour lutter contre ce fléau, l'URPS Auvergne-Rhône-Alpes a lancé en janvier 2020, **le projet Mood Up**. Imaginé par Elise Dufour, sage-femme, **il consiste à proposer une téléconsultation préventive avec un psychiatre aux professionnels de santé** souhaitant prévenir une dégradation de leur santé du fait de leurs conditions de travail ou qui ressentent déjà des signes de mal-être professionnel.

Cette consultation garantit une stricte confidentialité et est **prise en charge par la CPAM et la mutuelle du consultant.** Elle s'appuie sur un site web informatif qui donne accès à la prise de rendez-vous : prevention-soignant.fr

Pour les praticiens dont l'état ne relève plus de la prévention, l'URPS bénéficie d'une convention avec la ligne d'écoute des médecins de la région, ASRA (Aide aux Soignants de Rhône-Alpes), **joignable 24h/24 au 0 805 26 01 33.**

SOURCE : SOLUTIONS CABINET DENTAIRE

Perché sur un hoverboard
pendant une intervention

En Novembre 2016, Seth Lookhart, dentiste en Alaska, a été **filmé par une collègue en train d'arracher la dent d'une patiente alors qu'il se trouvait perché... sur un hoverboard**.

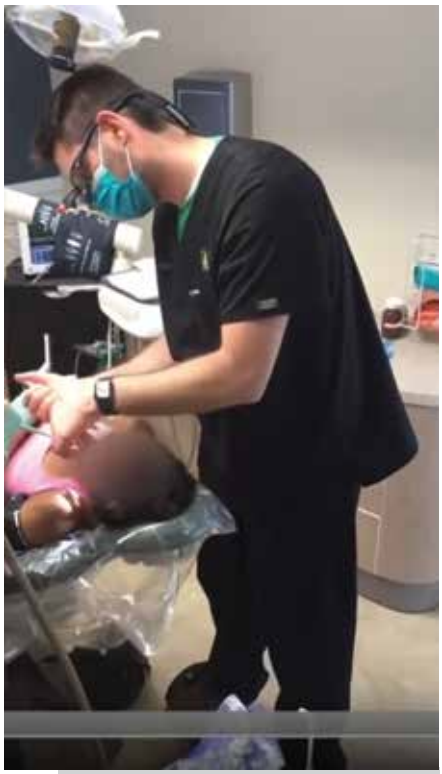
Une mise en scène absurde imaginée par le praticien **pour faire rire son entourage à qui il a partagé la vidéo de façon privée** en commentant *« nouvelle forme de soins »*.

La vidéo a manifestement fuité puisque, quelque temps plus tard, la police a contacté la patiente, pour la prévenir de son existence. **Sous sédation au moment des faits, elle ignorait tout de ce qu'il s'était passé lors de l'intervention...**

L'Etat a entamé des poursuites contre lui en 2017 pour mise en danger d'un patient. Depuis, **il n'a plus le droit d'exercer.**

Lors d'une séance du procès qui a débuté en novembre 2019, la patiente s'est adressée à l'accusé en ces mots : *« Je pense que ce que vous avez fait était outrageux, narcissique et fou. Je vais vous pardonner pour tout ça, mais vous allez avoir une leçon chèrement payée »*.

Le 17 janvier dernier, le praticien a finalement été reconnu **coupable d'assistance médicale frauduleuse et mise en danger d'autrui.** Sa sentence sera prononcée en avril prochain.



SOURCE : 7SUR7 | SPUTNIK NEWS

Charte communication
L'ONCD répond aux questions des praticiens

Un an après la publication de la charte ordinale sur la communication du chirurgien-dentiste, l'Ordre National des Chirurgiens-Dentistes (ONCD) a publié, dans son dernier numéro de ¨*La Lettre*¨ (N°182/20 janvier-février), **un guide sous forme de questions-réponses pour aider les praticiens à communiquer sans contrevenir à la déontologie**.

Classées en 3 catégories...

1. la signalétique extérieure
2. la communication digitale
3. la communication dans la presse

...On peut notamment y lire les réponses aux questions suivantes qui sont régulièrement posées à l'Ordre :

- « Puis-je poser un panneau ¨Cabinet dentaire¨ sur la façade de mon local professionnel ? » ;
- « Puis-je me présenter et présenter mon cabinet dentaire sur les réseaux sociaux ? » ;
- « Puis-je diffuser sur mon site Web des informations sur une marque de dentifrice, d'implant, de gouttière orthodontique ou sur un laboratoire de prothèses ? » ;
- « Puis-je publier dans la presse une annonce d'ouverture de cabinet dentaire, de transfert de site, d'intégration d'un associé ou de cessation d'activité ? »...

Pour connaître les réponses à ces questions et à bien d'autres...

Consultez La Lettre N°182 disponible sur le site ordre-chirurgiens-dentistes.fr

ou flashez ce QR-Code

Communication verbale

De l'importance de bien choisir ses mots

« Ça ne te fera pas mal », *« n'aie pas peur »*, *« ne t'inquiète pas »*, *« n'oublie pas de [...] »*... Vous utilisez ces phrases dans le cadre de votre pratique pour rassurer un patient ou pour lui rappeler les bons gestes d'hygiène ? Et bien arrêtez dès maintenant !

Pourquoi ? Parce que **sans même vous en rendre compte, les mots que vous utilisez ont l'effet inverse de celui souhaité sur votre interlocuteur** !

En effet, une étude en science cognitive a par exemple démontré qu'**il est plus probable qu'une personne oublie si vous lui demandez de *« ne pas oublier »* plutôt que de lui demander de *« bien se rappeler »***. Et oui, mettre l'accent sur le verbe *« se rappeler »* induit un mécanisme positif de pensée, en raison des relations mentales que nous entretenons avec les mots.

Les mots ne sont pas simplement des symboles ; ils véhiculent des souvenirs, des émotions et **peuvent de ce fait conditionner les comportements**...

Les mots que l'on choisit influencent notre interlocuteur ; il est essentiel de garder cela à l'esprit quand vous communiquez avec vos patients, vos collaborateurs, et même à vous-même en pensées... Et oui, la pensée positive s'applique également lorsque l'on s'adresse à soi-même !

Dans son livre *Les mots pour réussir au cabinet dentaire* Daniel Rozencweig, conseille par exemple d'utiliser les expressions :

✔ *« bénéficier d'un traitement »* plutôt que
✘ *« subir un traitement »*

✔ *« solution »* plutôt que
✘ *« problème »*

✔ *« assainissement »* plutôt que
✘ *« extraction »*

✔ *« séance de traitement »* plutôt que
✘ *« rendez-vous »*

En effet, pour le dernier exemple, le fait de programmer une *« séance de traitement »* plutôt qu'un *« rendez-vous »* renforce l'importance de l'engagement pris et permet d'éviter les annulations.

De même que d'**utiliser l'expression *« Accéder à une demande »* au lieu de *« proposer un traitement »***, permet implicitement de rappeler au patient qu'il est à l'initiative du traitement.

Notez également que de manière générale, **il est préférable d'utiliser le *« nous »*, à la place du *« je »***, qui implique une participation commune à l'action.

L'acceptation des plans de traitement dépend essentiellement de votre capacité à faire que votre expertise professionnelle puisse susciter l'intérêt et la motivation de votre patient. La communication verbale a du poids et vous comprendrez qu'**il est bon de prendre le temps de choisir ses mots avec soin**.

Tableaux, affiches, objets déco...

Quand le monde dentaire inspire les créatifs

Certains artistes l'ont bien compris : couleurs, modernité et esthétisme ne sont pas incompatibles avec l'univers de la dentisterie ! Et pour ceux qui en douteraient encore, nous avons déniché sur le web **toute une collection de créations qui s'inspirent de votre métier et qui n'ont rien à voir avec les représentations froides et cliniques du monde dentaire que l'on croise habituellement !**

Vintage ou pop, minimaliste ou complexe, pour faire passer un message ou simplement pour le plaisir des yeux... **Ces tableaux, affiches, sculptures et autres objets de décoration** donneront du cachet à la déco de votre cabinet, tout en restant dans le thème.

Créations repérées sur Amazon

Créations repérées sur Etsy

LA SOCIÉTÉ BRAVRR DÉVELOPPE...
UN APPAREIL POUR PRÉVENIR ET LUTTER CONTRE LE BRUXISME

Vous le savez, **les conséquences du bruxisme peuvent, sur le long terme, être dramatique.** Il est donc nécessaire de le diagnostiquer et de trouver des solutions pour le traiter avant que la situation ne dégénère.

Problème : la plupart du temps, les gens qui en souffrent n'en sont pas conscients ! En effet, selon l'Académie de médecine dentaire générale, seulement 10% des cas sont diagnostiqués... Cela s'explique notamment par le fait qu'il est extrêmement difficile de détecter le bruxisme à un stade précoce chez un patient. Généralement, le dentiste ne peut le détecter qu'après avoir constaté des lésions ou des douleurs chez le patient, à un moment où, malheureusement, le mal est déjà fait...

Pour lutter contre ce problème, qui peut toucher tout le monde, et dont il a lui-même fait les frais, Brock Predovich, fondateur de la société Bravrr, souhaite miser sur le traitement par biofeedback. **Il développe actuellement un petit appareil capable de détecter un serrement ou un grincement de dents et d'envoyer un stimuli au cerveau pour lui faire cesser ce comportement indésirable.**

L'activité mesurée par l'appareil sera consultable sur une application mobile pour permettre aux praticiens et à leurs patients de convenir ensemble des traitements les plus adaptés et d'en suivre la progression.

HAX, le plus gros accélérateur de start-up au monde, a alloué 280 000 $ pour permettre le lancement de sa version bêta.

AIR ZOOM PULSE...
LES BASKETS NIKE SPÉCIALEMENT CONÇUES POUR LE PERSONNEL MÉDICAL

La Air Zoom Pulse est une basket conçue par Nike pour répondre spécifiquement aux besoins et aux contraintes du personnel médical et notamment des médecins et infirmiers exerçant en milieu hospitalier.

Ses caractéristiques :

- Pas de lacets pour mettre et quitter la chaussure rapidement
- Un enduit en polyuréthane pour un maximum de résistance et un nettoyage facile
- Une semelle en caoutchouc qui permet d'évacuer rapidement l'humidité pour un maximum d'adhérence
- Une sangle élastique ainsi qu'un système d'amortissement et de soutien de la voûte sécurisent et maintiennent le pied toute la journée

Les 6 différentes versions de la chaussure que vous pouvez voir à gauche ont été imaginées par 6 jeunes patients du 'OHSU Doernbecher Children's Hospital' de Portland.

Les mécedins et infirmières de l'établissement ont, quant à eux, servi de cobayes pendant plusieurs mois afin de tester les différents prototypes du modèle. **C'est en les observant sur leur lieu de travail que Nike a pu sortir une chaussure véritablement adaptée à leurs besoins.**

L'enseigne a par ailleurs annoncé qu'elle allait reverser l'ensemble des profits générés par la Air Zoom Pulse à l'hopital.

Mises en vente le 07 décembre 2019 pour 120 $ la paire, il semble malheureusement qu'elles soient déjà en rupture de stocks...

Des infos insolites

Découvertes pour vous !

Incarner *Le Pire Stagiaire*, c'est l'idée de Greg Guillotin pour piéger des professionnels qui pensent accueillir un jeune en reconversion. Dans un épisode de sa série Youtube, Greg se rend dans un cabinet dentaire à Boulogne-Billancourt pour piéger Vanessa, assistante dentaire. Un piège qui a duré 4h au total et qui a mis les nerfs de la professionnelle et patiente Vanessa à rude épreuve.

Dans le refuge d'animaux de Tierat, en Allemagne, Cara, une tigresse âgée de 5 ans a fendu une de ses canines en mordant dans un jouet. Craignant qu'elle ne puisse plus se nourrir correctement, les soigneurs qui s'occupent d'elle ont fait appel à une équipe de spécialistes en dentition animale Danois. Pour sauver le croc de la féline, ces derniers lui ont posé une couronne en or.

viedemerde.fr, souvent cité par son acronyme VDM, est un site web qui recense, sous forme de microblog, des anecdotes racontant les désagréments de la vie quotidienne... Et les dentistes et orthodontistes ne sont pas épargnés dans leur fonction comme le prouve ce petit florilège de VDM rapportées par des praticiens à découvir en scannant le QR-Code ci-dessous.

COULEUR & CONNECTION
créateur de solutions

contact@couleuretconnection.com
www.couleuretconnection.com

Siège Social :
ZA de la Ronze - 241 rue des Carrières - 69440 TALUYERS - Tél. : 04 72 31 96 20

Technique :
Parc Mazen Sully - 8 Impasse Françoise Dolto - 21000 DIJON - Tél. : 03 80 32 01 40

Conception et réalisation : Couleur & Connection - Février 2020
Crédits photos : Couleur & Connection - iStock - OralPix - BFMTV - Oralnum - Que Choisir - L'Essentiel - Sputnik News
Amazon - Etsy - BAVRR - Nike - Youtube Greg Guillotin - viedemerde.fr - DailyMail