

JOURNÉE 17 OCTOBRE

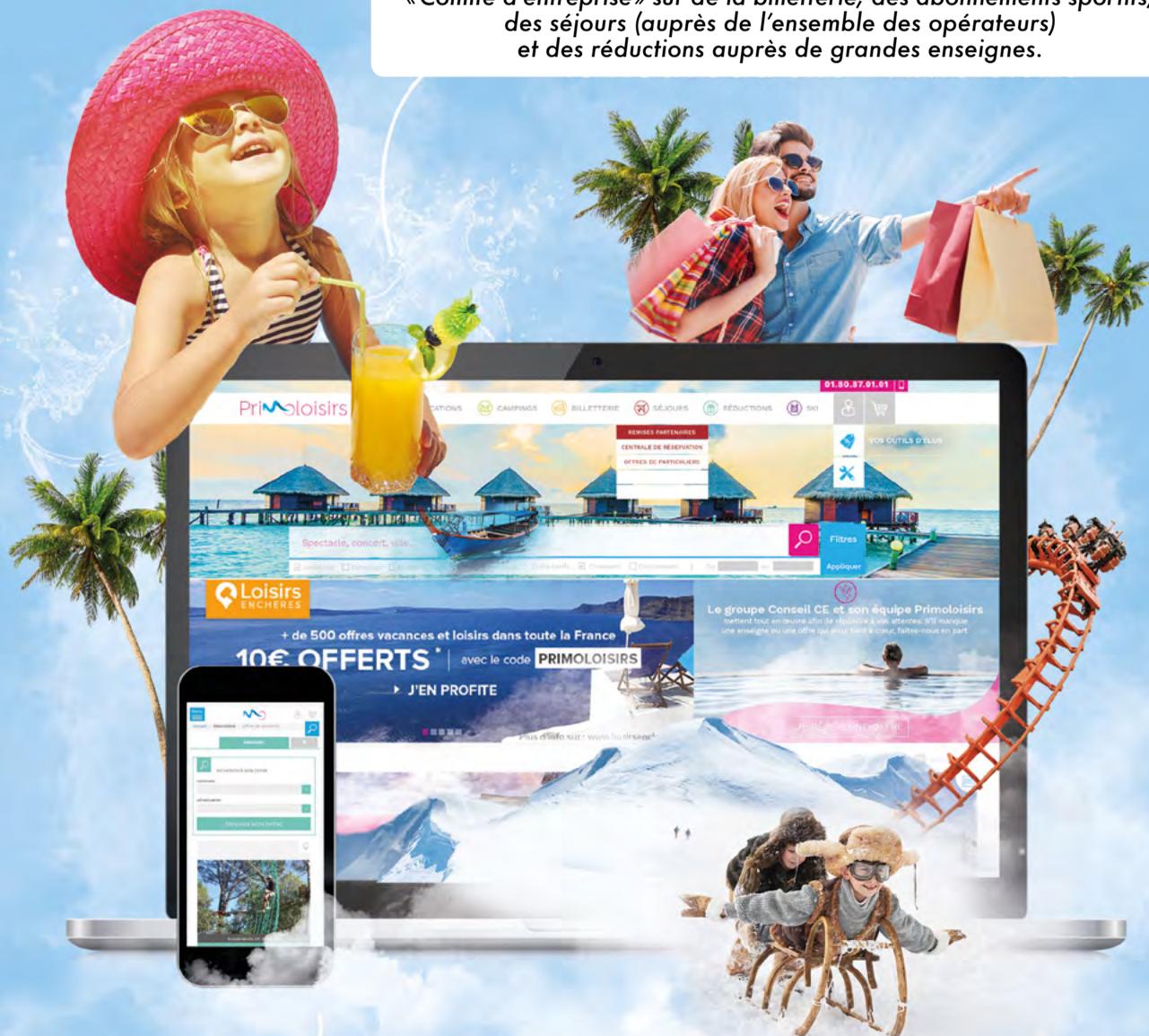
Les décisions absurdes ou comment apprendre de nos erreurs





La SOP lance SOP Avantages : un assistant pour votre bien-être et celui de votre famille !

Pour vous, adhérents de la SOP, nous avons souscrit un accès privilégié à la plateforme Primoloisirs : ainsi vous bénéficiez de tarifs « Comité d'entreprise » sur de la billetterie, des abonnements sportifs, des séjours (auprès de l'ensemble des opérateurs) et des réductions auprès de grandes enseignes.



Profitez ←
de nos offres de proximité

Pour toute adhésion ou renouvellement
d'adhésion à la SOP, nous vous communiquons
un login/mot de passe

**Plusieurs milliers d'offres
en un clic !**

www.primoloisirs.com



NOS PARTENAIRES

- ACTEON GROUP
- AMERICAN EXPRESS
- AIREL
- CNQAOS
- LABORATOIRES CRINEX
- DENTSPLY SIRONA
- ÉDITIONS CDP/INITIATIVES SANTÉ
- FRAPIDENT
- GACD
- HENRY SCHEIN
- KREUSSLER PHARMA
- MEGA DENTAL
- PHILIPS
- SYDEL GESTION PRIVÉE
- SUNSTAR

NOS ANNONCEURS

ACTEON PIERRE ROLLAND

CNQAOS

CHABASSOL

DENTSPLY

INFORMATION DENTAIRE

INITIATIVE SANTÉ

KREUSSLER

NOS EXPOSANTS

- ADF ■ CURADEN ■ FABHER
- GÉNÉRIQUE INTERNATIONAL
- INVISALIGN ■ JOHNSON & JOHNSON ■ KAELUX
- KREUSSLER ■ KULZER ■ KURARAY
- NICHROMINOX ■ PIERRE FABRE
- ORAL CARE ■ WAM

Flash/Actu

- 7 Centres dentaires: un nouveau cri dans le désert?
- 8 Les cycles SOP 2019-20, ça commence dès septembre
- 9 Communiqué partenaire

Formations/SOP

- 10 Les décisions absurdes, ou comment apprendre de nos erreurs
- 14 Saison 2019-2020 des cycles SOP
- 16 Cycle Éducation thérapeutique du patient
- 16 Cycle Optimisation économique du cabinet dentaire
- 21 Cycle Parodontologie
- 21 Cycle Endodontie
- 23 Cycle Esthétique
- 23 Cycle Occlusodontie
- 24 Cycle Dermatologie
- 25 Cycle Hypnose
- 25 Cycle Implantologie
- 27 Cycle Imagerie 3D
- 27 Cycle Laser

Flash-back/ Journée

- 29 Retour sur la Journée « contact »

Club SOP/Distinction

- 34 L'économie tissulaire au cœur de la séance SOP à l'ADF



RETROUVEZ
NOTRE BULLETIN
D'INSCRIPTION
EN CAHIER CENTRAL



Société odontologique de Paris 6, rue Jean-Hugues, 75116 Paris – Tél.: 01 42 09 29 13

Tirage et diffusion: 40000 exemplaires Abonnement 1 an (8 numéros): 10 euros Prix au numéro: 1,55 euro

Rédacteur en chef: Philippe Milcent Rédacteur en chef adjoint: Gérard Mandel

Directeur de la publication: Marc Roché Comité éditorial: Meyer Fitoussi, Sylvie Saporta, Catherine Akari.

Conception, réalisation: Texto Éditions Création: Ewa Biejat Maquette: Fabrice Roux

Photos: DR: pp. 5, 9, 10, 11, 12, 14, 15 20, 21 30, 31, 32, 33, 34, 35. Adobe stock: pp. 1, 7. Gérard Mandel: p. 8, 20.

Gérard Mandel et Gilles Guez: pp. 21-27

Internet: www.sop.asso.fr Secrétariat: secretariat@sop.asso.fr ISSN: 1285-3933

Régie publicitaire: Catherine Akari: 01 42 09 29 13

Impression: Imprimerie Léonce Deprez – Zone industrielle – 62620 Ruitz



*Prof. Dr. Ivica Anic, PhD, DDS
Croatie*



*Dr. Francesca Ideo, DDS
Italie*



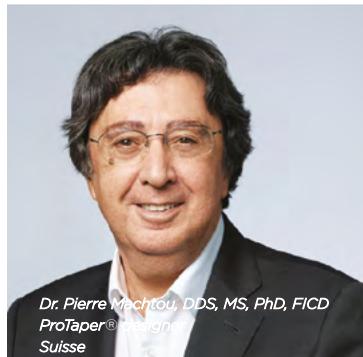
*Dr. Hadi Alamri, BDS, MSC, F.R.C.D.(C)
Saudi Arabie*



*Dr. Vaibhav Garg, MDS
Inde*



*Dr. Clifford Ruddle, DDS, FACD, FICD
ProTaper® designer
Etat-unis*



*Dr. Pierre Mechtou, DDS, MS, PhD, FICD
ProTaper® designer
Suisse*



*Dr. Alla Dobryshyna
Russie*



*Dr. Filippo Santarcangelo, DDS
Italie*



*Dr. Eric Matlakala, BDS
Afrique du sud*



*Dr. Beth Damas, DDS, MS
Etat-unis*



*Dr. John West, DDS, MSD
ProTaper® designer
Etat-unis*



*Dr. Ivan Herrera, MS
Mexique*

ProTaper® La passion se partage

“Depuis plus de 20 ans, les instruments ProTaper® ont fait partie de ma pratique et de mon exercice au quotidien. Pour moi, il n’y a que Protaper”

Prof. Dr. Ivica Anic, Croatie

Une technique maîtrisée, et une performance reconnue

Des millions de limes ProTaper® sont vendues dans 158 pays. Elles sont utilisées par des milliers de praticiens et enseignées dans des centaines d’universités dans le monde entier.

Dispositifs médicaux pour soins dentaires, réservés aux professionnels de santé, non remboursés par les organismes d’assurance maladie au titre de la LPPR. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice ou sur l’étiquetage avant toute utilisation. Il est recommandé d’isoler la dent à traiter à l’aide d’une digue dentaire avant tout traitement. **ProTaper® Universal, Protaper Next et protaper Gold®.** **Indications :** Mise en forme et nettoyage du système canalair. **Contre-indications :** Ne pas utiliser en cas de courbure franche et sévère. **Classe / Organisme certificateur :** IIa / CE 0086. **Fabricant :** Maillefer Instruments Holding SARL. Octobre 2018



Urgences relatives



“ On ne soigne pas seul. La structure doit placer le soignant dans de bonnes conditions. ”

POUR LE PR YONATHAN FREUND, URGENTISTE, la grève des Urgences n'est que le « *symptôme d'un hôpital public qui va très mal* ». Dans un système de soins qui ne va pas mieux. Si le diagnostic est fait, nous en connaissons aussi les causes, qui sont schématiquement au nombre de trois. Tout d'abord, l'instauration de la tarification à l'acte, qui a perverti la vocation du système, provoqué une concurrence sauvage au sein des services et entre les services, prescrit la taylorisation des protocoles et privilégié l'acte technique.

Ensuite la mesure de la loi HPST de 2009 qui, tout en reléguant les commissions médicales d'établissement (CME) à un simple rôle consultatif, donne les pleins pouvoirs aux directeurs des hôpitaux et à leurs gestionnaires.

Enfin, la loi dite de « modernisation du système de santé » de 2015, qui ouvre le domaine de la santé aux intérêts privés. Le nombre

d'administratifs augmente tandis que celui des soignants diminue et le *burn-out* sévit chez les plus consciencieux.

CAR UN RÉEL CHOC DE CULTURES s'établit entre deux logiques: celle du soin et celle du commerce et, du fait d'injonctions contradictoires, apparaît donc cette nouvelle maladie, la maladie nosocomiale « *psychique* », selon le mot de Cynthia Fleury. Pour la philosophe, titulaire de la chaire Santé et humanisme au CNAM, « *le soin est un humanisme* »¹. Sans minimiser l'importance des progrès techniques – puisqu'elle professe au CNAM –, dans son délicieux petit opuscule d'une quarantaine de pages, elle dit en substance leur nécessité mais aussi leur insuffisance à répondre aux problèmes de santé publique.

Il s'avère que l'on ne soigne pas tout seul. En amont du soin, la structure doit placer le soignant dans de bonnes conditions de travail, le soutenir et, en aval, le patient doit à présent être impliqué dans son soin. C'est là que l'auteure souligne « *l'émergence encore timide de l'éducation thérapeutique* », qui va permettre au patient de prendre en charge sa maladie, d'être sujet et non objet de soins.

CETTE DIMENSION HUMANISTE à la fois soucieuse de la santé du soignant et de celle du soigné est au cœur des préoccupations de la SOP qui, bien sûr, n'oublie en rien l'aspect technique du soin. Ainsi nos adhérents trouveront dans le programme des cycles 2019-2020, s'ajoutant à tous les autres créés depuis dix ans, un cycle d'éducation thérapeutique ouvert aux praticiens et à leurs assistantes qui ira dans ce sens.

Oui, l'éducation thérapeutique! Parce que le patient ne peut plus être encouragé à se décharger de sa responsabilité personnelle pour ce qui est le plus important pour lui – sa santé –, ni sur un système – la sécu! Quant au praticien, il pourra établir un contrat de soin à responsabilité partagée, dans lequel deviendront relatives les urgences.

Marc Roché, président de la SOP

(1) Cynthia Fleury, *Le soin est un humanisme*, éd. Gallimard 2019, coll. Tracts.



SYDEL

Gestion Privée

NOTRE OBJECTIF

Maintenir
votre train
de vie tout
au long
de votre vie



- Par la mise en place de solutions juridiques et fiscales
- Par des conférenciers formateurs spécialistes des chirurgiens-dentistes.

CONTACT ▶ g.hannoun@sydelgestionprivee.com - Tél.: 06 17 82 34 46

80%

Le pourcentage d'antibiotiques inutiles qui seraient prescrits par les dentistes aux États-Unis, selon une étude parue sur Jama Network Open. Et en France ?



Centres dentaires : un nouveau cri dans le désert ?

Au regard de la politique constante des gouvernements visant à installer depuis plusieurs années une « saine » concurrence dans le dentaire via les centres dits *low costs*, la proposition de loi déposée en avril dernier par 26 députés visant à encadrer l'ouverture et le fonctionnement des centres de santé dentaires a fort peu de chance d'aboutir. Du reste, contrairement aux « projets » de loi, qui émanent du gouvernement, les « propositions » de loi sont d'origine parlementaire et, sauf circonstances particulières, prennent rarement le chemin d'un processus aboutissant, après discussion au Parlement, à l'adoption d'une loi en bonne et due forme. Mais pour autant, cette initiative a le mérite d'exister. Au moins, les chirurgiens-dentistes et leurs différents représentants, auxquels nous pouvons ajouter les patients lésés et/ou mutilés de Dentexia, ne sont pas seuls à crier dans le désert... Le texte propose ainsi un renforcement de la législation, notamment avec un contrôle en amont de la création de ces centres (qui n'existe plus depuis la loi Bachelot de 2009, et que la loi Touraine n'a pas rétabli, même si elle a apporté quelques garde-fous plus ou moins cosmétiques). Il propose aussi un alignement des règles déontologiques des praticiens exerçant dans ces centres dentaires sur celles applicables aux praticiens libéraux, ainsi qu'une régulation des activités des centres de santé « *qui ne doivent pas être pratiquées comme un commerce* ».

Philippe Milcent

Le burn-out et l'OMS

Non, l'OMS n'a pas reconnu le *burn-out* comme maladie professionnelle, comme indiqué çà et là dans la presse, mais l'Organisation mondiale de la santé a cependant franchi une étape. En effet, dans sa onzième révision de la Classification internationale des maladies (ICD-11), l'OMS rattache désormais spécifiquement le *burn-out* à un stress chronique lié au travail, et c'est là toute la nouveauté. Quant au chemin vers une éventuelle reconnaissance comme maladie professionnelle, il sera très long.

Telex**Enquête AINS**

/ Suite à des signalements de complications infectieuses graves avec les anti-Inflammatoires non stéroïdiens (AINS) utilisés dans la fièvre ou la douleur, l'Agence nationale de sécurité du médicament et des produits de santé (ANSM) a procédé à une enquête portant sur l'ibuprofène et le kétoprofène. Les conclusions de cette enquête suggèrent le rôle aggravant de ces AINS en cas d'infection. L'ANSM recommande de privilégier l'utilisation du paracétamol en cas de douleur et/ou de fièvre, et rappelle les règles du bon usage des AINS en cas de douleur et/ou fièvre. Prescrire et utiliser les AINS à la dose minimale efficace, pendant la durée la plus courte ; arrêter le traitement dès la disparition des symptômes ; éviter les AINS en cas de varicelle ; ne pas prolonger le traitement au-delà de trois jours en cas de fièvre ; ne pas prolonger le traitement au-delà de cinq jours en cas de douleur ; ne pas prendre deux médicaments AINS en même temps.



Les cycles 2019-2020 de la SOP, ça commence dès septembre !

Douze cycles SOP sont au programme de la saison 2019-2020. Ou plutôt onze, puisque le cycle « Transmission et gestion du cabinet », qui se déroulera les 27 et 28 septembre, est d'ores et déjà complet. C'est l'une des raisons pour lesquelles nous ne saurions trop recommander aux praticiens de faire leur choix rapidement : les places sont limitées ! L'autre raison est que la saison 2019-2020 débute dès le 20 septembre prochain avec l'ouverture du cycle de six jours en Éducation thérapeutique du patient (ETP), une nouveauté de la SOP.

Ce même 20 septembre, commencera le cycle de deux jours « Optimisation économique du cabinet dentaire ». Ce sera

ensuite au cycle de huit jours « Parodontie », de démarrer, dès le 17 octobre prochain. Toujours en 2019, le cycle « Endodontie » ouvrira ses portes le 6 décembre. Suivront ensuite en 2020, dans l'ordre chronologique, le cycle de cinq jours « Dermatologie » (17 janvier), le cycle de dix jours « Esthétique » (9 janvier), le cycle de huit jours « Occlusodontie » (19 janvier), le cycle de dix jours « Implantologie » (23 janvier), le cycle de neuf jours « Hypnose » (30 janvier) et, enfin, le cycle de trois jours « Imagerie 3D » le 4 juin 2020. À noter que les dates du cycle de deux jours « Laser » positionné en 2020, ne sont pas encore arrêtées.

Catherine Akari

« Migrations et déplacements » est en ligne

La Journée de la SOP du 13 juin « Migrations et déplacements dentaires » est en ligne sur www.sop.asso.fr. Cette Journée complète, qui abordait la thématique en omnipratique, en prothèse, en parodontologie, en orthodontie et en occlusodontologie, a réuni un plateau de conférenciers composé de François Le Bigot, Antoine Popelut, Éric Serfaty, Jean-Charles Kohaut, Florence Roussarie et Stéphane Cazier. Cette journée, comme plus de cent autres Journées de la SOP, est en accès libre pour tous les adhérents de la SOP à jour de leur cotisation annuelle.

COMMUNIQUÉ PARTENAIRE



Gel Desensitizer, désensibilisant dentine et email

Quatrième génération du MS COAT, GEL Desensitizer, un produit Sun medical, offre des avantages pour le patient le praticien grâce à sa composition chimique unique : *Acide P Styrene Sulfonique + MMA + Acide Oxalique + Fluorure de Sodium (900 ppm) + sel de Potassium*.

Application simplissime. Déposer le GEL sur le collet sensible, attendre 30 secondes, se rincer la bouche à l'eau, c'est tout !

Indications cliniques. Idéal pour les hypersensibilités cervicales, efficace immédiatement et pour une longue durée (jusqu'à trois ans). Supprime les douleurs liées au blanchiment en application sur l'émail avant ou après le blanchiment. Protège des acides buccaux et aide à la recalcification de l'émail. Il peut être utilisé comme un vernis fluoré.

Présentation. Le coffret GEL Desensitizer comprend :

- 1 seringue de 3 ml pour 100 applications ;
- 10 applicateurs plastique.

Prix indicatif : 85 € TTC le coffret.

Produit disponible auprès de votre distributeur habituel.

Importateur exclusif : GENERIQUE International.

www.generiqueinternational.com

À suivre

Alerte implants Edison Medical

Par décision de police sanitaire prise par l'Agence nationale de sécurité du médicament et des produits de santé (ANSM), les implants dentaires Edison Medical ou « EC No I4 0360 GS/NBa » portant

le marquage « CE 1023 » et distribués en France par la société Cortical, font depuis avril dernier l'objet d'une décision de suspension de mise sur le marché, de distribution, d'importation,

d'exportation et d'utilisation, ainsi que de retrait de ces produits. L'ANSM indique que cette décision a été prise car ces implants ne sont pas conformes à la réglementation européenne. La société Edison

Medical et son distributeur la société Cortical (site Internet : <https://fr.dibay.co/>) n'auraient, selon l'ANSM, pas communiqué cette décision ni réalisé le rappel des produits comme demandé.

Les décisions absurdes ou comment apprendre de nos erreurs



Aucun secteur d'activité n'échappe aux erreurs. On estime par exemple qu'un pilote d'avion commet entre trois et six erreurs par heure de vol ! Mais en aviation, chaque événement indésirable est rapporté puis disséqué afin de développer des protections comportementales et des protocoles pour supprimer l'erreur ou réduire sa conséquence. » Voilà

un des nombreux exemples que **Franck Renouard** (lire son interview ci-contre) développera autour de la notion d'erreur à la Journée du 17 octobre prochain intitulée « Décisions absurdes : comment les éviter ? » Au total, ce seront quatre disciplines phares de l'omnipratique qui seront abordées sous cet angle, et de manière interactive. Un plan de traitement initial qui prend une

mauvaise orientation ou qui n'est plus adapté à la situation, mais que nous continuons obstinément à suivre; un canal radriculaire complexe – dû à une courbure, une calcification – devant lequel il faudrait modifier notre technique ou nos instruments, ou arrêter le traitement, mais que nous poursuivons jusqu'à faire fausse route ? Les exemples sont légion. Quelle que soit notre discipline, nous fai-

sons tous des erreurs, dont les conséquences sont plus ou moins graves. Elles résultent de décisions absurdes prises malgré nos compétences et notre rigueur.

Quels sont les principes et les comportements qui nous conduisent à prendre de telles décisions et comment les rectifier ? Ces questions trouveront leurs réponses au cours de la Journée du 17 octobre 2019. C'est le défi qu'a lancé Philippe Milcent, organisateur de cette journée tournée vers la clinique, aux six conférenciers (cinq chirurgiens-dentistes et un sociologue).

C'est d'ailleurs notre sociologue, **Christian Morel**, qui lancera cette journée. Auteur de plusieurs ouvrages de référence sur la question ⁽¹⁾ qui ont donné leur nom à la journée, il plantera le décor et traitera des processus qui nous poussent à prendre une direction qui va à l'inverse du résultat recherché. Il expliquera, entre autres, ce qu'est « la destinationite », un néologisme de son cru qui exprime l'idée que, plus nous nous approchons du but fixé, plus il est difficile d'y renoncer, comme dans notre exemple ci-dessus en endodontie.

« *Nous développons tous des processus mentaux qui nous poussent à l'entêtement malgré l'échec prévisible, bien que, techniquement, nous soyons parfaitement aptes à changer de cap* », explique Philippe Milcent. Attention ! Nous allons bien parler ici d'omni-pratique et non pas de cas d'experts de haute volée. C'est la clinique de tous les jours qui sera au cœur de cette journée.

Les processus de décision absurde, étudiés par Christian Morel, seront appliqués sur des cas courants de notre pratique généraliste dans cinq domaines : prothèse, endodontie, implantologie, chirurgie et omnipratique.

Disséquer nos erreurs en prothèse, endodontie, implantologie, chirurgie

Marin Pomperski marchera sur les pas de Christian Morel et illustrera les décisions absurdes courantes en prothèse et en odontologie restauratrice. **Guillaume Jouanny** réalisera le

Entretien avec Franck Renouard, conférencier de la Journée « Décisions absurdes : comment les éviter ? »



Des protocoles pour sécuriser notre activité



Vous allez intervenir sur les facteurs humains et la gestion du stress...

Oui, il s'agira d'abord de rassurer les praticiens : aucun secteur d'activité n'échappe aux erreurs. On estime par exemple qu'un pilote d'avion commet entre trois et six erreurs par heure de vol ! Mais en aviation, chaque événement indésirable est rapporté puis disséqué afin de développer des protections comportementales et des protocoles pour supprimer l'erreur ou réduire sa conséquence. En chirurgie dentaire, nous affrontons des complications liées à plusieurs types d'erreurs : de jugement, d'organisation, dues à des biais cognitifs ou à une mauvaise gestion du stress. Je démontrerai que nos prises de décisions erronées sont évitables si l'on sécurise notre activité *via* des protocoles et des outils facilement adaptés à notre pratique. Au cours de la journée, je jouerai le rôle de modérateur afin d'analyser avec chaque conférencier les complications auxquelles ils ont été confrontés, les mettre en perspective et trouver des solutions pour les éviter.

Qu'est-ce qu'un biais cognitif en odontologie ?

Il s'agit d'une façon de « penser systématique », une mécanique universelle qui conduit toujours à envisager notre environnement et notre situation non pas en fonction de paramètres objectifs, mais en fonction de ce que nous désirons. Les biais cognitifs agissent comme des distorsions des informations traitées. Je décortiquerai les principaux biais cognitifs pouvant intervenir dans notre démarche diagnostique ou au cours d'un soin et je montrerai comment déjouer les pièges de la pensée.

Quels seront vos messages essentiels ?

Il faut prendre conscience de l'importance du facteur humain dans l'échec ou dans la qualité des soins et du travail. Pour cela, il faut être apte à se remettre en question et changer de paradigme : la baguette magique n'existe pas ! /

Lire la suite en page 12



III ➔ même exercice, à partir de cas concrets, en endodontie. Idem pour **Gaël Millot** en implantologie et chirurgie buccale. Il illustrera, entre autres exemples, l'« effet tunnel », qui polarise le praticien sur une seule et même action, l'empêchant d'appréhender d'éventuels facteurs extérieurs. **Daniel Dot**, en omnipratique, détricotera les processus mentaux qui nous empêchent d'élaborer ou de modifier un plan de traitement en fonction de critères objectifs lorsque cela est nécessaire. **Franck Renouard** interviendra tout au long de la journée, en interactivité avec les autres conférenciers, pour traiter des biais cognitifs qui nuisent à la pensée rationnelle et qui nous poussent à prendre une direction qui va à l'inverse du résultat recherché. Il mettra en perspective ces drôles de comportements que chacun d'entre nous, seul avec son patient ou encore dans le cadre de nos relations avec nos assistantes ou nos prothésistes, est capable de laisser s'installer. *« Le nombre de décisions absurdes que nous prenons dans notre vie professionnelle est tout sauf anecdotique ! Il ne s'agira pas de se pénaliser car, comme chacun le sait, errare humanum est. Il s'agira, à travers ces retours d'expérience et la prise de conscience de ces différents biais de comportement, d'éviter ces décisions qui mènent à l'échec pour, in fine, améliorer notre exercice. Le mot d'ordre : dédramatiser et déculpabiliser les praticiens ! »*, conclut Philippe Milcent. Rendez-vous le 17 octobre prochain à la Maison de la Chimie. /

(1) Christian Morel, Les Décisions absurdes III: L'enfer des règles. Les pièges relationnels, éd. Gallimard, 2018. Les Décisions absurdes II: Comment les éviter, éd. Gallimard, 2012; Les Décisions absurdes I: Sociologie des erreurs radicales et persistantes, éd. Gallimard 2002.

Fiche formation

« Décisions absurdes : comment les éviter ? »

17 octobre 2019

Lieu : Maison de la chimie

28 bis, rue Saint-Dominique – 75007 Paris

Disciplines : omnipratique, prothèse, endodontie, implantologie, chirurgie.

Responsable scientifique : Philippe Milcent

Groupe de travail : Marc Roché, Mathilde Jalladaud, Bertrand Tervil.

Conférenciers



Plan de traitement en omnipratique
Daniel Dot



Endodontie
Guillaume Jouanny



Implantologie, chirurgie orale
Gaël Millot



Sociologie
Christian Morel



Prothèse et odontologie restauratrice
Marin Pomperski

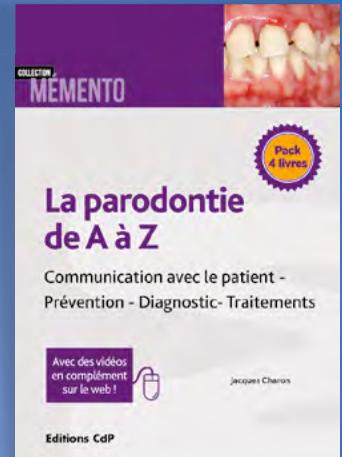
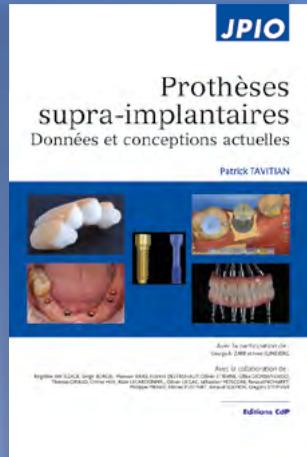


Gestion du stress et facteurs humains
Franck Renouard



INSCRIVEZ-VOUS
dès maintenant
> cahier central

Tous les livres de votre pratique
sont sur **ÉditionsCdP.fr**



Les Éditions CdP vous donnent rendez-vous sur



www.editionscdp.fr/boutique

-5% avec le code promo **AUTO19**
sur toutes les nouveautés !

Saison 2019-2020

Plus que 11 cycles à l'inscription



INSCRIVEZ-VOUS
dès maintenant
> cahier central

Le cycle de deux jours « Gestion économique et transmission », qui aura lieu les 27 et 28 septembre 2019 affiche d'ores et déjà complet. C'était l'une des nouveautés proposées par la SOP pour cette nouvelle saison. Deux autres nouveautés restent à l'affiche: « Optimisation économique du cabinet » (27, 28 septembre) et le cycle de 6 jours « Éducation thérapeutique du patient » (ETP), (qui début le 20 septembre). Attention un autre cycle commence dès la rentrée 2019: le cycle de 8 jours « Parodontie » (il débute le 17 octobre). Quant au cycle de 10 jours « Endodontie », il commence le 6 décembre. Quatre cycles débutent en janvier 2020: « Esthétique » (10 jours), « Dermatologie » (5 jours), « Occlusodontie » (8 jours) et « Hypnose » (9 jours). Le cycle de 3 jours « Imagerie 3D » aura lieu en juin 2020. Quant au cycle de 2 jours « Laser », ses dates ne sont pas encore arrêtées.

LES CYCLES SOP, CE SONT LES PARTICIPANTS QUI EN PARLENT LE MIEUX !



Camille Rogé, participante du cycle Occlusodontie

// Outre les rappels théoriques, notamment sur les DTM, et des travaux pratiques très formateurs, j'ai apprécié la disponibilité, la pédagogie et la qualité des intervenants qui ont largement partagé avec nous leurs expériences cliniques. Grâce à ce cycle qui s'est étalé sur six mois, j'ai pu mettre en place et exploiter progressivement les outils proposés. J'ai par ailleurs amélioré la communication avec mon prothésiste et désormais, je connais les informations nécessaires à lui transmettre pour travailler sereinement. Je m'étais inscrite à ce cycle parce que je me sentais parfois démunie face à des douleurs oro-faciales pour lesquelles le diagnostic n'était pas évident, sans parler de l'étiologie. Et puis, l'une des bases de notre métier vise à assurer la pérennité de la fonction masticatoire, soit en intervenant en amont si cette fonction est perturbée, soit en s'assurant de ne pas être iatrogène lors de nos réhabilitations. Mes objectifs sont atteints ! //

NOS CYCLES 2019-20 par ordre chronologique

ETP

6 jours

(Éducation thérapeutique du patient) **NOUVEAU**
20, 21 sept. 2019 / 8, 9 nov. 2019 / 31 janv., 1^{er} fév. 2020

OPTIMISATION ÉCO

2 jours

(Optimisation économique du cabinet dentaire)
NOUVEAU / 20, 21 sept. 2019

PARODONTIE

8 jours

17, 18, 19 octobre 2019
6, 7 décembre 2019 / 16, 17, 18 janvier 2020

ENDODONTIE

10 jours

6, 7 déc. 2019 / 31 janv., 1^{er} fév. 2020 / 20, 21 mars 2020 / 15, 16 mai 2020 / 19, 20 juin 2020

ESTHÉTIQUE

10 jours

9, 10, 11 janvier 2020 / 12, 13, 14 mars 2020 / 15, 16 mai 2020 / 12, 13 juin 2020

DERMATOLOGIE

5 jours

17, 18 janvier 2020 / 27, 28 mars 2020 + 9 ou 16 oct. ou 6 nov. 2020

OCCLUSODONTIE

8 jours

17, 18 jan. 2020 / 27, 28 mars 2020 / 29, 30 mai 2020 / 26, 27 juin 2020

HYPNOSE

9 jours

30, 31 janv., 1^{er} février 2020 / 14, 15, 16 mai 2020 / 11, 12, 13 juin 2020

IMPLANTOLOGIE

10 jours

23, 24 janv. 2020 / 27, 28 fév./ 26, 27 mars / 23, 24 avril / 25, 26 juin 2020

IMAGERIE 3D

3 jours

4, 5, 6 juin 2020

LASER

2 jours

Dates à venir (2020)



Françoise Bénichou Poulard, participante du cycle Hypnose

“ Je m'intéresse depuis longtemps à l'hypnose et à la sophrologie. Titulaire d'un DU sur la gestion du stress, je voulais compléter mes connaissances. Je n'ai pas été déçue : c'était passionnant ! Les formateurs y sont pour beaucoup ainsi que les interactions entre les participants. Nous sommes entrés très vite dans le vif du sujet avec un module sur la réduction de la douleur et de l'angoisse. Le cycle a formalisé ce que je mettais déjà en place soit de façon intuitive, soit par expérience. Cette formation m'a aussi et surtout donné de nombreuses clés pour accueillir, recevoir et soigner dans une atmosphère favorable. J'ai appris à améliorer mon abord du patient au cours des cinq premières minutes de la consultation. Le plus de cette formation : la grande disponibilité des formateurs, des réponses précises à nos questions, et l'ouverture qu'apportent les techniques d'hypnose à notre exercice. Je suis désormais tentée par le cycle Éducation thérapeutique du patient proposé par la SOP ! ”

ETP Éducation thérapeutique
du patient

20, 21 sept. 2019 / 8, 9 nov. 2019 / 31 janv., 1^{er} fév. 2020
LISC - 64, rue Fondary - 75015 Paris



FORMATION VALIDANTE. Éduquer nos patients à prendre en charge leur pathologie afin d'optimiser la réussite de nos traitements.

Programme

- Présentation de la démarche d'éducation thérapeutique
- Conception d'un guide d'entretien avec le patient
- Définition des objectifs pédagogiques pour établir l'alliance thérapeutique
- Les principes de l'apprentissage des compétences du patient
- Les méthodes adaptées aux profils de patients et aux situations cliniques
- Planification d'un programme d'éducation
- Application de l'ETP au sein de structures pluridisciplinaires
- Évaluation.



Responsables scientifiques

Sylvie Saporta et Jacqueline Iguenane

OPTIMISATION

(Gestion et optimisation économique du cabinet dentaire)

20, 21 sept. 2019 Hôtel Sofitel.
14, rue Beaujon - 75008 Paris



NOUVEAU CYCLE. Tout ce qu'il faut savoir, de A à Z, pour réussir son installation: optimisation juridique, fiscale et financière.

Programme du cycle Gestion économique & Installation

- Lisser et optimiser mes cotisations sociales et mon impôt sur le revenu.
- Bien choisir mon contrat de prévoyance, ma mutuelle et mon assurance emprunteur.
- Les clés pour reprendre un cabinet existant.
- Découvrir un nouvel outil professionnel pour baisser ma facture fiscale.
- Éviter les pièges de mes contrats retraite.
- Les solutions pour acheter mon cabinet et mes investissements.
- Me constituer et gérer mon épargne.
- Les solutions pour préparer ma retraite.

Équipe pédagogique: Gilles Hannoun, Denis Krief, David Elgrably, Jordan Elbaz

Calendrier des formations SOP / 2019-2020

2019 semestre 1

janvier	février	mars	avril	mai	juin
10-11-12 Cycle esthétique	31 janv/1-2 Cycle hypnose		4-5-6 Cycle hypnose	9-10-11 Cycle hypnose Cycle paro	31 mai/1-2 Cycle hypnose
11-12 Cycle occlusodontie		15-16 Cycle occlusodontie Cycle paro			13 Journée Migrations et déplacements
17 Journée Maîtriser tous les contacts	14-15 Cycle implanto	22-23 Cycle implanto	11-12 Cycle implanto	17-18 Cycle endo Cycle esthétique	13-14 Cycle implanto
18-19 Cycle dermato Cycle endo		21-22-23 Cycle esthétique		23-24-25 Cycle imagerie	14-15 Cycle endo
24-25 Cycle implanto		28 Journée No(s) limit(es)		24-25 Cycle occlusodontie	21-22 Cycle esthétique
25-26 Cycle paro		29-30 Cycle dermato Cycle endo Cycle laser		31/1-2 juin Voiles de la SOP	28-29 Cycle occlusodontie Cycle paro

2019 semestre 2

juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre
 <p>PROGRAMMEZ DÈS MAINTENANT VOTRE ANNÉE DE FORMATION CONTINUE AVEC LA SOP (BULLETIN D'INSCRIPTION EN DOUBLE PAGE CENTRALE)</p>				8-9 Cycle Éd. thérapeutique du patient 2020	6-7 •Cycle Endo 2020 •Cycle Paro 2020
		20-21 Cycle Éd. thérapeutique du patient 2020	17 Journée Décisions absurdes : comment les éviter ?		
		20-21 Cycle « Optimisation éco. du cabinet dentaire »	17-18-19 Cycle paro 2020		
		27-28 Cycle « Gestion économique et transmission »		28 Séance SOP/congrès ADF	

2020 semestre 1

janvier	février	mars	avril	mai	juin
9-10-11 Cycle esthétique 2020	30- 31 janv/1 Cycle hypnose 2020				11 Journée en préparation
16-17-18 Cycle paro 2020		12-13-14 Cycle esthétique 2020			4-5-6 Cycle imagerie 2020
16 Journée en préparation		20-21 Cycle Endo 2020		14 Journée en préparation	12-13 Cycle Esthétique 2020
17-18 Cycle occlusodontie 2020		26 Journée en préparation	23-24 Cycle implanto 2020	15-16 • Cycle Endo 2020 • Cycle Esthétique 2020	19-20 Cycle Endo 2020
23-24 Cycle implanto 2020		26-27 Cycle implanto 2020		14-15-16 Cycle hypnose 2020	25-26 Cycle implanto 2020
31/1 fév. •Cycle Éd. thérapeutique du patient 2020 • Cycle endo 2020	27-28 Cycle implanto 2020	27-28 Cycle occlusodontie 2020		29-30 Cycle occlusodontie	26-27 Cycle occlusodontie 2020

Adhésion SOP 2019 (109 €)

J'adhère (ou je renouvelle mon adhésion) à la SOP en 2019 Je suis déjà adhérent 2019 Je ne souhaite pas adhérer

Je choisis mes Journées à la carte

Lieu des Journées: Maison de la Chimie 28, rue Saint-Dominique - 75007 Paris	Tarif adhérent minoré	Tarif adhérent	Tarif non-adhérent minoré	Tarif non-adhérent
Décisions absurdes : comment les éviter ? Jeudi 17 octobre 2019	<input type="checkbox"/> 275 € <small>(Avant le 03/09/2019)</small>	<input type="checkbox"/> 325 €	<input type="checkbox"/> 360 € <small>(Avant le 03/09/2019)</small>	<input type="checkbox"/> 410 €
Journée en préparation Jeudi 16 janvier 2020	-	-	-	-

Pour toute annulation moins d'une semaine avant la date de la Journée, une somme de 100 € pour frais de dossier sera retenue.

Je choisis un cycle 2019-2020

	Tarif adhérent	Tarif non-adhérent	Acompte*
Dermatologie - 5 jours 17, 18 janvier 2020 / 27, 28 mars 2020 / + 1 jour Master (cochez votre préférence): <input type="checkbox"/> 9 oct. <input type="checkbox"/> 16 oct. <input type="checkbox"/> 6 nov. (2020) Espace Saint-Martin 99 bis, rue Saint-Martin - 75003 Paris	<input type="checkbox"/> 2105 €	<input type="checkbox"/> 2305 €	-
Éducation thérapeutique du patient (ETP) - 6 jours 20, 21 sept. 2019 / 8, 9 nov. 2019 / 31 janv., 1 ^{er} février 2020 LISC - 64, rue Fondary - 75015 Paris	<input type="checkbox"/> 2750 €	<input type="checkbox"/> 2950 €	-
Endodontie - 10 jours 6, 7 déc. 2019 / 31 jan., 1 ^{er} fév. / 20, 21 mars / 15, 16 mai / 19, 20 juin 2020 Hôtel Ampère - 102, av. de Villiers - 75017 Paris	<input type="checkbox"/> 5525 €	<input type="checkbox"/> 5725 €	1465 €
Esthétique - 10 jours 9, 10, 11 jan. 2020 - 12, 13, 14 mars 2020 - 15, 16 mai 2020 - 12, 13 juin 2020 Hôtel Napoléon - 40, av. de Friedland - 75008 Paris	<input type="checkbox"/> 5365 €	<input type="checkbox"/> 5565 €	1365 €
Hypnose - 9 jours 30, 31 jan, 1 ^{er} fév. 2020 / 14, 15, 16 mai 2020 / 11, 12, 13 juin 2020 Espace Saint-Martin - 199 bis, rue Saint-Martin - 75003 Paris	<input type="checkbox"/> 2955 €	<input type="checkbox"/> 3155 €	755 €
Imagerie 3D - 3 jours 4, 5, 6 juin 2020 Espace Saint-Martin - 199 bis, rue Saint-Martin - 75003 Paris	<input type="checkbox"/> 1665 €	<input type="checkbox"/> 1865 €	-
Implantologie - 10 jours 23, 24 janv. 2020 / 27, 28 fév. 20 / 26, 27 mars 20 / 23, 24 avr. 20 / 25, 26 juin 20 Sofitel, Arc de Triomphe - 14, rue Beaujon - 75008 Paris	<input type="checkbox"/> 5255 €	<input type="checkbox"/> 5455 €	1305 €
Laser - 2 jours Dates à venir Sofitel, Arc de Triomphe - 14, rue Beaujon - 75008 Paris	<input type="checkbox"/> 1795 €	<input type="checkbox"/> 1995 €	-
Occlusodontie - 8 jours 17, 18 jan. 2020 / 27, 28 mars 2020 / 29, 30 mai 2020 / 26, 27 juin 2020 Hôtel Ampère - 102 av. de Villiers - 75017 Paris	<input type="checkbox"/> 4165 €	<input type="checkbox"/> 4365 €	1125 €
Optimisation économique du cabinet dentaire - 2 jours 20, 21 septembre 2019 Hôtel Sofitel Arc de triomphe - 14, rue Beaujon - 75008 Paris	<input type="checkbox"/> 730 €	<input type="checkbox"/> 845 €	-
Parodontie - 8 jours 17, 18, 19 oct. 2019 / 6, 7 déc. 2019 / 16, 17, 18 jan. 2020 Hôtel Napoléon - 40, av. de Friedland - 75008 Paris	<input type="checkbox"/> 5065 €	<input type="checkbox"/> 5265 €	1255 €

* Le solde du règlement est à régler avant le début de la formation.

BULLETIN D'INSCRIPTION ET D'ADHÉSION SOP

(Complétez et retournez ce cahier central dans l'enveloppe T ou par courrier simple)

Bulletin d'inscription
à retourner
accompagné de votre
règlement à :

SOP

6, rue Jean Hugues
75116 Paris
Tél. : 01 42 09 29 13
www.sop.asso.fr

Toutes nos formations
comprennent le déjeuner
assis et les pauses-café.

Payez en ligne sur
www.sop.asso.fr

Tous nos cycles 2019-2020

DERMATOLOGIE (5 JOURS) 17, 18 janvier / 27, 28 mars 2020 + 1 jour Master au choix: 9 oct. ou 16 oct. ou 6 nov.	Programme page 24
ETP 6 JOURS 20, 21 sept. 2019 / 8, 9 nov. 2019 / 31 janv., 1 ^{er} fév. 2020	Programme page 16
ENDODONTIE (10 JOURS) 6, 7 décembre 2019 / 31 janv., 1 ^{er} fév. / 20, 21 mars / 15, 16 mai / 19, 20 juin 2020	Programme page 21
ESTHÉTIQUE (10 JOURS) 9, 10, 11 janvier / 12, 13, 14 mars / 15, 16 mai / 12, 13 juin 2020	Programme page 23
HYPNOSE (9 JOURS) 30, 31 janv, 1 ^{er} février / 14, 15, 16 mai / 11, 12, 13 juin 2020	Programme page 25
IMAGERIE 3D (3 JOURS) 4, 5, 6 juin 2020	Programme page 27
IMPLANTOLOGIE (10 JOURS) 24, 25 janvier / 14, 15 février / 21, 22 mars / 11, 12 avril / 13, 14 juin 2020	Programme page 25
LASER (2 JOURS) dates à venir	Programme page 27
OCCLUSODONTIE (8 JOURS) 17, 18 janvier / 27, 28 mars / 29, 30 mai / 26, 27 juin 2020	Programme page 23
OPTIMISATION ÉCO. (2 JOURS) 20, 21 septembre 2019	Programme page 16
PARODONTIE (8 JOURS) 17, 18, 19 oct. 2019 / 6, 7 déc. 2019 / 16, 17, 18 janvier 2020	Programme page 21

MES COORDONNÉES ET MON RÉCAPITULATIF

Nom:
Prénom:
Adresse:
.....
E-mail:
Tél.:
N° Adeli: ou RPPS:
Année de diplôme:

Adhésion SOP 2019	€
Total Journées à la carte	€
Total Cycles	€
TOTAL GÉNÉRAL	€



INSCRIPTION
EN LIGNE

Accepteriez-vous que vos coordonnées soient communiquées à nos partenaires? oui non

Voulez-vous recevoir un fichet réduction? SNCF Air France

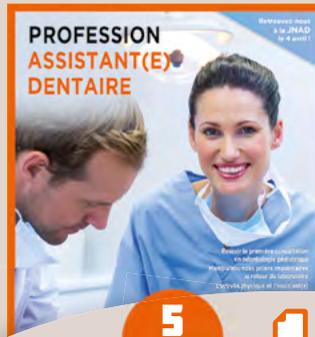
POUR ÊTRE AU CŒUR DE L'INFORMATION



Les piercings oraux
Complications et traitements

44
N°/AN

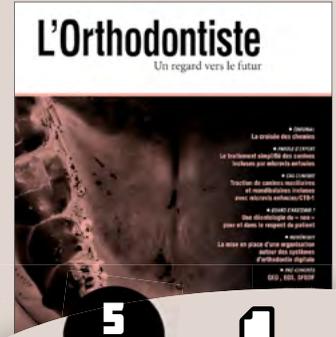
+ VERSION NUMÉRIQUE



PROFESSION ASSISTANT(E) DENTAIRE

5
N°/AN

+ VERSION NUMÉRIQUE



L'Orthodontiste
Un regard vers le futur

5
N°/AN

+ VERSION NUMÉRIQUE



SP
STRATÉGIE PROTHÉTIQUE
Thérapeutique cabinet - laboratoire

5
N°/AN

+ VERSION NUMÉRIQUE



BioMatériaux dentaires Cliniques
L'innovation pédagogique

2
N°/AN

+ VERSION NUMÉRIQUE



RC
Réalités Cliniques
La revue thématique

4
N°/AN

+ VERSION NUMÉRIQUE



WWW.INFORMATION-DENTAIRE.FR

Bon de commande à retourner : ID ABONNEMENTS - 44, rue de Prony - CS 80105 - 75017 PARIS - Tél. 01 56 26 50 00 - Fax 01 56 26 50 01

Je m'abonne à :

Je me réabonne à :

	1 AN	AU LIEU DE*	2 ANS	AU LIEU DE*
<input type="radio"/> L'INFORMATION DENTAIRE PAPIER	199 €	396 €	349 €	792 €
<input type="radio"/> L'INFORMATION DENTAIRE NUMÉRIQUE	198 €			
<input type="radio"/> RÉALITÉS CLINIQUES	170 €	240 €	320 €	480 €
<input type="radio"/> STRATÉGIE PROTHÉTIQUE	140 €	175 €	210 €	350 €
<input type="radio"/> L'ORTHODONTISTE	140 €	200 €	260 €	400 €
<input type="radio"/> PROFESSION ASSISTANT(E) DENTAIRE	40 €	50 €	70 €	100 €
<input type="radio"/> BIOMATÉRIAUX CLINIQUES	100 €	120 €	180 €	240 €

* Prix de vente au numéro – France métropolitaine

Nom Prénom

Adresse

Code postal

Ville

Tél

E-mail

Ci-joint mon règlement

Chèque à l'ordre de **L'INFORMATION DENTAIRE**

Je souhaite régler par prélèvement automatique

Virement à réception de la facture

CB n°

expire fin cryptogramme

Date et signature

CONFIDENTIALITÉ DES DONNÉES : Conformément à la loi « Informatique et libertés » du 6 janvier 1978 modifiée et au règlement européen n°2016/679/UE du 27 avril 2016, vous êtes informé(e)s que les informations recueillies à partir de ce formulaire font l'objet d'un traitement informatique destiné exclusivement au service abonnement de la société L'INFORMATION DENTAIRE pour effectuer les opérations relatives à la gestion de la relation avec ses clients, ainsi que les opérations relatives à la prospection et l'élaboration de statistiques commerciales. Elles sont conservées pendant toute la durée de la relation contractuelle puis en conformité avec les délais de prescription applicables. Le responsable de ce traitement est la société L'INFORMATION DENTAIRE, sous le sigle ID, SASU au capital de 402 000 €, immatriculée sous le numéro 502 494 388 RCS Paris et dont le siège social 44, rue de Prony 75017 Paris. Vous disposez d'un droit d'accès, de rectification ou d'effacement des données qui vous concernent.

Vous pouvez également en demander la limitation ou la portabilité. Vous pouvez retirer votre consentement à tout moment. Pour exercer ces droits, vous pouvez nous contacter à l'adresse suivante : abon@information-dentaire.fr.

Par ailleurs, vous êtes informé(e)s que si vous estimez, après nous avoir contactés, que vos droits sur vos données ne sont pas respectés, vous avez la possibilité d'introduire une réclamation auprès de la CNIL (www.cnil.fr).

À raison d'un document incomplet, nous pourrions user de la possibilité de rejeter votre demande d'abonnement.

En cochant la case ci-contre, je reconnais avoir pris connaissance des conditions visées ci-dessus et j'accepte que mes données puissent être utilisées par la société L'INFORMATION DENTAIRE.

PARODONTIE

17, 18, 19 oct. 19 / 6, 7 déc. 19 / 16, 17, 18 jan. 20
Hôtel Napoléon - 40, av. de Friedland - 75008 Paris



Attention! Les informations ci-dessous concernent la saison 2018-2019 de ce cycle et sont données à titre indicatif. Ce cycle va faire l'objet d'une réactualisation (en cours d'élaboration). Les dates ci-dessus sont correctes.

Programme de la formation

- Diagnostic des maladies parodontales, consultation initiale, conserver ou extraire, pronostic parodontal, relations avec les maladies générales.
- Concepts actuels du traitement non-chirurgical, antibiothérapie, prise de décision, maintenance parodontale et résultats à long terme.
- Logique actuelle du traitement chirurgical, traitement des lésions infra-osseuses et interradiculaires, régénération parodontale, chirurgie préprothétique.
- Chirurgie plastique parodontale, traitement des récessions gingivales unitaires et multiples, prélèvement de tissu conjonctif, utilisation de matrices de collagène.



Responsables scientifiques

Benoît Brochery, Philippe Rosec

Équipe pédagogique: Bénédicte Chardin, Fabrice Chereil, Christelle Darnaud, Frédéric Duffau, Gilles Gagnot, Linda Jaoui, Jacques Malet, Sophie Martin, David Mattioni, David Nisand, Michèle Reners, Giovanni Salvi et Anton Sculean.

ENDODONTIE

6, 7 déc. 2019 / 31 jan., 1^{er} fév. / 20, 21 mars / 15, 16 mai / 19, 20 juin 2020
Hôtel Ampère - 102 av. de Villiers - 75017 Paris



Accéder à une pratique endodontique sécurisée et reproductible en pratique généraliste.

Programme du cycle Endodontie

- **Module 1 :** diagnostic pulpaire, traitement de l'urgence, diagnostic radiographique, anesthésie, prétraitement, pose de la digue, cavité d'accès.
- **Module 2 :** anatomie endodontique, perméabilisation, concept de mise en forme, instrumentation, irrigation.
- **Module 3 :** obturation, étanchéité coronaire, restauration de la dent dépulpée, retransmission en direct d'un traitement canalaire sur patient.
- **Module 4 (retraitement) :** prise de décision, démontage des structures prothétiques, désobturation canalaire, retrait des instruments fracturés.
- **Module 5 :** traitement des perforations, coiffage pulpaire, traitement des dents immatures, initiation à la chirurgie.



Responsables scientifiques

Dominique Martin et Pierre Machtou

Équipe pédagogique: Laurent Arbona, Sarah Attal, François Bronnec, Grégory Caron, Jean-Yves Cochet, Sandrine Dahan, Pierre Machtou, Dominique Martin, Frédéric Raux, Stéphane Simon.

VOTRE FORMATION, VOS LOISIRS, VOTRE BIEN-ÊTRE: LA SOP S'OCCUPE DE TOUT!



En 2019, être adhérent de la SOP, c'est :

- participer à nos Journées, nos cycles et nos événements (congrès Île Maurice, Voiles de la SOP...) à prix préférentiels (ou très doux avec nos packs)
- un accès illimité aux conférences de toutes les Journées SOP sur www.sop.asso.fr

Adhésion ou renouvellement de votre adhésion en cahier central du JSOP ou sur www.sop.asso.fr

NOUVEAUTÉ 2019



VIA NOTRE PLATEFORME PARTENAIRE,
LES ADHÉRENTS DE LA SOP ONT ACCÈS
À DES MILLIERS D'OFFRES D'ACHATS,
DE LOISIRS ET DE SÉJOURS
À DES TARIFS « COMITÉ D'ENTREPRISE ».

ESTHÉTIQUE

9, 10, 11 janv. 20 / 12, 13, 14 mars 20 / 15, 16 mai 20 / 12, 13 juin 20
Hôtel Napoléon - 40, av. de Friedland - 75008 Paris



Un parcours complet pour maîtriser les techniques de dentisterie adhésive à visée esthétique (analyse esth., traitement dyschromies, stratification composites, onlay, facette, etc).

Programme du cycle Esthétique

- Analyse esthétique et planification thérapeutique.
- Choix de la couleur.
- Communication et photographie
- Traitement des dyschromies, des taches blanches, éclaircissement.
- Adhésion aux tissus dentaires.
- Modes d'assemblage des diverses céramiques.
- Restaurations en composite directes au secteur antérieur.
- Restaurations en composite directes au secteur postérieur.
- Facettes céramiques, Inlay et onlays céramiques.
- Implantologie (sect. antérieur) et aménagements paro.
- Flux numérique en dentisterie esthétique.



Responsable scientifique

Bertrand Tervil

Équipe pédagogique: C. Bernard, E. Bonnet, M. Brient, J.-F. Chouraqui, A. Dagba, E. d'Incau, J. Mourlaas, D. Nisand, F. Trévelo, F. Raux, B. Schweitz, P. Zyman.

OCCCLUSODONTIE

17, 18 jan. 20 / 27, 28 mars 20 / 29, 30 mai 20 / 26, 27 juin 20
Hôtel Ampère - 102 av. de Villiers - 75017 Paris



Du diagnostic des DTM à l'évaluation de l'occlusion en passant par les traitements et la réhabilitation prothétique, une maîtrise complète de l'occlusodontie.

Programme du cycle Occlusodontie

Module 1 : Diagnostiquer les DTM

- Consultation initiale, anamnèse, examen clinique ; palpations musculaire et articulaire, manipulation ; classification DTM ; diagnostic différentiel (DTM secondaires) ; imagerie, prescription, interprétation.

Module 2 : Évaluer l'occlusion

- Analyse instrumentale, arc facial et articulateurs ; analyse occlusale et équilibres soustractive et additive ; fonctions occlusales.

Module 3 : Traiter ou référer

- Pharmacothérapie et douleurs oro-faciales ; physiothérapie et rééducation ; les orthèses orales, conception, suivi thérapeutique.

Module 4 : Réhabilitation prothétique

- Positions de référence mandibulaire ; dimension verticale et courbes fonctionnelles ; restaurer le guidage, le calage par onlays ; occlusion et implantologie ; études de cas cliniques.



Responsables scientifiques

Jean-François Carlier

Équipe pédagogique: Eric Belbezier, Jean-François Carlier, Nicolas Chateau, Hélène Citterio, Michaël Cotellet, Jacques Deilhès, Gérard Duminil, Jean Daniel Orthlieb, Olivier Teyssière, Bruno Treil.

Avec le concours du Collège national d'occlusodontie



DERMATOLOGIE

17, 18 janv. 20 / 27, 28 mars 20 + Master : 9 oct. ou 16 oct. ou 6 nov.
Espace Saint-Martin - 99 bis, rue Saint-Martin - 75003 Paris



4 JOURS + 1 JOUR MASTER. Diagnostiquer et traiter les pathologies courantes, détecter les lésions cancéreuses ou à potentiel de transformation maligne.

Programme du cycle Dermatologie

- Structures anatomiques normales, anomalies paropathologiques.
- Démarche diagnostique ; examen de la cavité buccale ; examens complémentaires ; biopsie.
- Candidoses et herpès.
- Aphtes, aphtoses ; lichen plan ; maladies bulleuses ; gingivites érosives chroniques.
- Notions de manifestations buccales des maladies générales.
- Tumeurs bénignes.
- Cancérologie : lésions à risque potentiel de transformation maligne ; lésions précancéreuses ; cancers ; conséquences des traitements anticancéreux ; soins en ville des patients ayant été traités ou en traitement pour un cancer.
- Notion de sevrage tabagique.
- Xérostomies ; Stomatodynies.
- Affections des glandes salivaires accessoires.



Responsables scientifiques

Didier Gauzeran, Anne-Laure Ejeil

Équipe pédagogique : Marion Renoux et Nathan Moreau.



40 000 Chirurgiens-Dentistes

Les fournisseurs du monde dentaire

Les laboratoires de prothèse dentaire

Un salon permanent

Un guide annuel des nouveautés

Des espaces privatifs

Web ou papier*

Annuaire **DENTAIRE**

Au  du Monde Dentaire



HYPNOSE

30, 31 janv, 1^{er} fév 2020 / 14, 15, 16 mai 2020 / 11, 12, 13 juin 2020
Espace Saint-Martin - 199 bis, rue Saint-Martin - 75003 Paris



Maîtriser la communication thérapeutique, pratiquer et enseigner l'auto-hypnose au patient.

Programme du cycle Hypnose

Module 1 : la communication hypnotique

- Le stress du patient et du praticien ; les transes spontanée et provoquée ; l'hypnose conversationnelle ; les canaux sensoriels ; la synchronisation ; le VAKOG ; le langage verbal, paraverbal et non-verbal ; les techniques dissociantes ; les techniques de recadrage ; les submodalités et les ancrages ; le lieu de sécurité ; la compliance ; la gestion de conflits.

Module 2 : les principales inductions hypnotiques

- Le Milton-Modèle ; les inductions hypnotiques ; les suggestions, confusion, métaphores, chosification ; la stabilisation de l'état hypnotique ; les suggestions posthypnotiques ; la gestion des processus végétatifs ; les phobies ; le sevrage tabagique ; l'autohypnose.

Module 3 : applications spécifiques à la dentisterie

- La maintenance ; l'hypnose profonde ; la transe partielle, Swan ; le bruxisme ; les douleurs temporo-mandibulaires ; l'enfant ; les inductions rapides et instantanées ; la douleur ; les révisions.



Responsable scientifique

Philippe Pencalet

Équipe pédagogique : Pierre Daucé, Philippe Fourmond Surbled

IMPLANTOLOGIE

23, 24 janv. 20 / 27, 28 fév. / 26, 27 mars / 23, 24 avr. / 25, 26 juin
Sofitel Arc de Triomphe - 14 Rue Beaujon, 75008 Paris



Une immersion longue et qualitative en implantologie généraliste axée sur la pratique. Pour se lancer ou pour se perfectionner en testant plusieurs systèmes.

Programme du cycle Implantologie

- **Module 1 :** anatomie, bilan pré-implantaire, examens clinique et radiographique, dossier implantaire ; la parodontie au service de l'implantologie, facteurs de risques ; gestion de l'extraction, comblement.
- **Module 2 :** cadre légal en implantologie, ergonomie, matériel, asepsie ; gestion édentement antéro-mandibulaire et prémolaire.
- **Module 3 :** Gestion édentement postérieur, augmentation tissus durs, occlusion ; gestion de cas complexes.
- **Module 4 :** Gestion des tissus mous péri-implantaires ; gestion de l'édentement antérieur (ROG, GCE), implantation immédiate, temporisation, prothèse.
- **Module 5 :** TP sur sujets anatomiques ; complications, péri-implantites, maintenance implantaire.

Responsables scientifiques



Chloé Barbant,
Benjamin Darmon, Aurélien
Touboul, Corinne Touboul

Tous les replays de nos Journées en accès illimité



Replay



Adhérez à la SOP
et accédez aux vidéos de nos Journées
sur www.sop.asso.fr

RETROUVEZ
NOTRE BULLETIN
D'INSCRIPTION
EN CAHIER
CENTRAL

IMAGERIE 3D

23, 24, 25 mai 2019 Espace Saint-Martin
199 bis, rue Saint-Martin - 75003 Paris



FORMATION VALIDANTE. Maîtriser le cône beam en endodontie, orthodontie, implantologie, chirurgie orale, pédodontie et santé publique.

Programme du cycle Imagerie 3D

- De la 2D à la 3D : anatomie & diagnostic 3D, compte rendu radiologique.
- La 3D en chirurgie orale, implantologie, endodontie, parodontie et orthodontie.
- Aspects médico-légaux du cone beam, cotations CCAM, choix du cone beam.
- Exploration pas à pas d'un volume 3D.
- Planification d'un implant sur le logiciel.
- Exploration d'une dizaine de cas en : chirurgie, endodontie, parodontie, greffes osseuses et implantologie, ODF.
- Workshop pluridisciplinaire des cas cliniques personnels
- Méthode du double scannage (cone beam patient et empreinte optique du projet prothétique) afin de réaliser un guide de chirurgie implantaire.



Responsable scientifique
Bilal Omarjee

Équipe pédagogique: D^{rs} Berat, Dot, Dubois, Floriot, Jacq, Millot, Trocmé, MM. Batard, Bellaton, Pinard.

LASER

Dates à venir (2020)

Sofitel, Arc de Triomphe - 14 Rue Beaujon, 75008 Paris



Un cycle destiné à s'exercer à la pratique du laser en omnipratique, à choisir le matériel le mieux adapté à ses besoins.

Programme du cycle Laser

- Comprendre le fonctionnement du laser.
- Choisir le laser adapté à sa pratique.
- Utilisation en omnipratique, application du laser en :
 - endodontie ;
 - dentisterie ;
 - parodontie ;
 - traitement des péri-implantites.

Des vidéos seront diffusées en appui pédagogique.

Responsables scientifiques



Fabrice Baudot, Jean François Chouraqui, Jean-Yves Cochet, Corinne Lallam.



CNQAOS

L'ÉCOLE DES ASSISTANTS DENTAIRES

1ER CENTRE DE FORMATION
DES ASSISTANTS
DENTAIRES

TÉL. : 01 78 91 01 40
formation@cnqaos.org
www.cnqaos.asso.fr



Visa N°19/01/68029058/PM/001 - PIMENTONIR - contact@pimentonir.fr



2%
DYNEXAN®
**POUR ANESTHÉSIEUR
LA DOULEUR BUCCALE**



Indications thérapeutiques : traitement symptomatique de courte durée des lésions douloureuses de la cavité buccale. Anesthésie locale de contact avant explorations instrumentales en odontostomatologie. (réservé à l'adulte et l'enfant à partir de 6 ans). Prix Public TTC : 4,70 € (incluant l'honoraire pharmacien). Les mentions légales sont accessibles sur la base de données publique des médicaments : base-donnees-publique.medicaments.gouv.fr

Ne laissez pas
la douleur
vous submerger...

kreussler
PHARMA

AGRÉÉ COLLECT

JO.23/02/2011

EXPLOITANT : LABORATOIRE KREUSSLER PHARMA.
18, AVENUE PARMENTIER 75011 PARIS.
TÉL : 01 58 39 35 80 - FAX : 01 43 70 21 06.



Olivier Hue



Nadine Omeish



Benjamin Pomès



Marie-Violaine Berteretche



Olivier Laplanche



Franck Decup



Ludovic Pommel



Retour sur la Journée « contacts »

Nous avons tous gardé le contact au cours de la Journée du 17 janvier dernier consacrée justement aux contacts. Car le contact est un élément majeur de notre vie de tous les jours dans nos cabinets, avec la poignée de main, la main sur l'épaule, le toucher de nos doigts sur le visage et dans la bouche de nos patients; mais ce contact est également décliné de manière plus précise dans chacune des spécialités abordées lors de cette journée.

Quelques rappels d'embryologie, dont **Olivier Hue**, fort de toutes ses connaissances bibliographiques et surtout de son expérience clinique nous a si bien parlé, ont situé les contacts occlusaux sous leurs aspects neurologiques et psychiques. Les contacts humains que **Nadine Omeish** et **Benjamin Pomès** ont abordés dans leurs diversités dans un contexte souvent anxiogène pour nos patients et dans lesquels le facteur humain donc subjectif, est si prégnant. Ils ont rappelé l'importance de l'écoute, premier élément de contact. La prothèse complète, surtout quand elle est immédiate, pré-

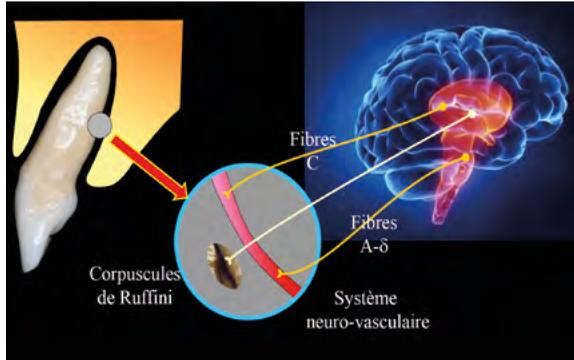
sentée par **Marie-Violaine Berteretche** sollicite un tel nombre de facteurs comme l'atteinte de l'image du corps, l'amputation, etc. que l'aspect purement technique n'est qu'un élément, certes majeur mais pas unique. Les contacts occlusaux sont si complexes et divers qu'**Olivier Laplanche** nous a rappelé qu'ils ne se résumaient pas à des traces bleues ou rouges sur des dents, mais à toute une physiologie complexe. L'espace interdentaire qui concerne aussi bien la dentisterie restauratrice, que la parodontologie nécessitait une mise au point dans son analyse, dans les causes de sa perte et donc dans l'exigence d'une restauration correcte des contacts proximaux dont nous a parlé **Franck Decup**. Contrairement à ce que certains auraient pu espérer, l'endodontie mécanisée n'a pas aboli le contact et **Ludovic Pommel** nous a démontré la nécessité d'avoir « des yeux au bout des doigts » avec de petits conseils pratiques comme, utiliser plutôt des gants sous-dimensionnés, pour... garder le contact.

Philippe Milcent

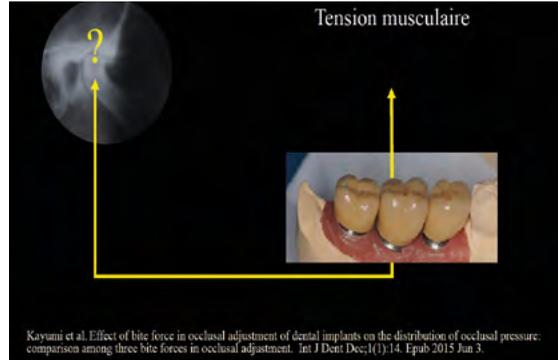


Par Olivier Hue

Naissance et évolution des contacts occlusaux tout au long de la vie



Plusieurs éléments interviennent dans la perception des contacts occlusaux. Et cette perception est très loin d'être seulement mécanique. Des récepteurs du système nerveux ainsi que le système neuro-vasculaire entrent en jeu.



L'ajustement de l'occlusion dépend d'un système complexe qui fait intervenir la proprioception. Mais celle-ci n'existe pas au niveau des implants. La perception des forces d'occlusion et la pression de ces forces complexifient l'ajustement et l'harmonie de l'occlusion. Le rôle de l'articulation temporo-mandibulaire est primordial.



Par Nadine Omeish

Par Benjamin Pomès

Enrichissons nos contacts avec les patients

Le langage non verbal intervient dans toutes les relations humaines et notamment dans les rapports praticien-patient. Se regarder, se parler, l'intonation de la voix et le toucher sont des éléments qui enrichissent les relations face à des patients qui ont peur du dentiste.



Franck Pelegrin, omnipraticien à Reyrieux (01)



J'ai apprécié la simplicité avec laquelle les conférenciers ont développé leur propos. Le topo sur les matrices et les explications autour des bons et des mauvais contacts occlusaux m'ont été très utiles. J'ai appliqué dès le lendemain dans mon cabinet les principes de fixation des points de contact. La partie consacrée à l'écoute active du praticien et sur l'interrogatoire du patient était intéressante: les conférenciers nous ont donné des astuces sur la gestion de la prothèse immédiate afin d'optimiser l'accompagnement du patient vers l'édentement total.





Par Nadine Omeish

Par Benjamin Pomès

Enrichissons nos contacts avec les patients (suite)



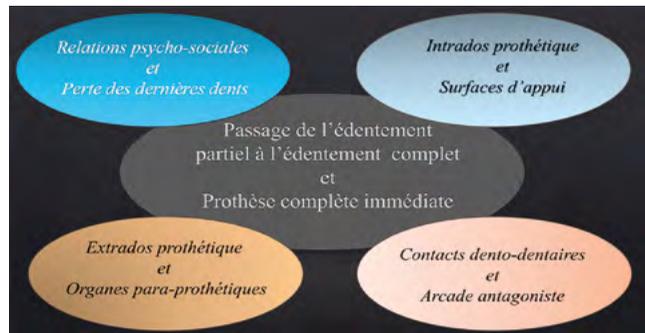
L'empathie, qu'il ne faut pas confondre avec la sympathie, qu'elle soit directe ou réciproque, aide à créer le contact et à mettre en œuvre une relation sincère afin d'installer la confiance. Il est important de prendre le temps d'écouter (ce temps étant en moyenne de 0'23'....



Par Marie-Violaine Berteretche

Les contacts : cœur de la prothèse complète immédiate

La prothèse complète intervient lorsque le patient a perdu ses dernières dents, ce qui a des conséquences pour lui, dans ses relations psychosociales. C'est toujours un choc psychologique qui associe une atteinte de l'image de son corps, une amputation, un vieillissement prématuré et une perte de confiance.



Les éléments les plus importants pour réussir une prothèse transitoire sont de tenir compte de l'intrado prothétique et des surfaces d'appui muqueux. Il faut tenir compte du remodelage osseux en fonction du temps et du geste chirurgical. En relation centrée il faudra un rapport cuspside-embrasure dans les secteurs molaires et prémolaires et une absence de contact antérieur



Bertrand Grzelczyk, omnipraticien à Saint-Max (54)



La conférence sur la restauration des points de contact et, notamment, la présentation des différentes matrices était de haute volée. J'ai ainsi pu améliorer très vite mes techniques de point de contact et j'ai retenu quelques astuces sur les produits à utiliser. Sur la partie endo, j'ai aimé la présentation des aiguilles d'irrigation que j'ai achetées et que j'utilise désormais. Je suis sorti de cette journée avec des réponses à mes questions. J'aime la dimension « trucs et astuces », c'est d'ailleurs une des raisons pour lesquelles je viens aux Journées de la SOP. Le format pluridisciplinaire a particulièrement favorisé le partage d'expériences.





Par Olivier Laplanche

Les contacts occlusaux : distinguer les « bons » des « mauvais »



Propulsion/rétropulsion (retour vers l'OIM)
Les contacts occlusaux incisifs guident la mandibule vers l'occlusion d'intercuspidie maximale.

L'interférence occlusale est un obstacle dentaire limitant ou déviant les mouvements mandibulaires de translation (diductions ou propulsion).
L'interférence peut être postérieure ou antérieure.

Interférence occlusale



Interférence Non Travailleuse



Par Franck Decup

Le point sur le contact en interproximal

Pourquoi perd-on le contact ?



Pourquoi perd-on le contact ? La perte des contacts interproximaux trouve de nombreuses causes. Déplacement dentaire, inadaptation ou usure des restaurations.



RETROUVEZ L'INTÉGRALITÉ DE LA JOURNÉE SUR
www.sop.asso.fr



ADHÉREZ À LA SOP
ET ACCÉDEZ AU REPLAY
DE CETTE JOURNÉE
ET À + DE 100 REPLAYS
DE NOS JOURNÉES
ACCESSIBLES EN LIGNE

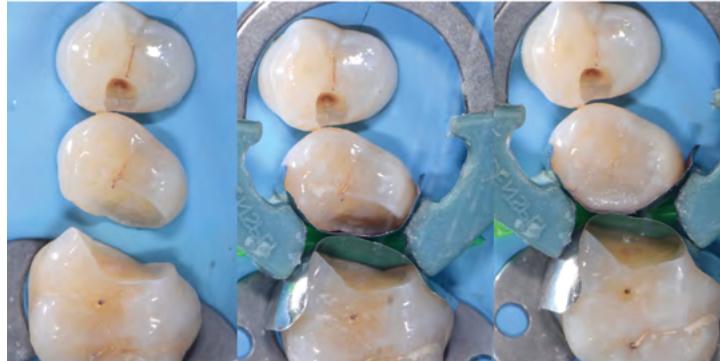
**Bulletin
cahier
central**



Par Franck Decup

Le point sur le contact en interproximal (suite)

Les moyens sont aujourd'hui nombreux pour retrouver le bon contact selon les normes définies. Cela permet d'entretenir cet espace interproximal qu'il faudra ensuite entretenir de façon spécifique

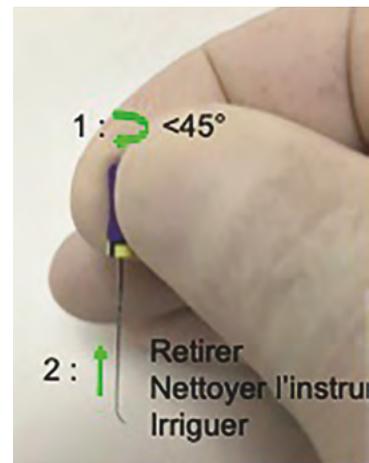
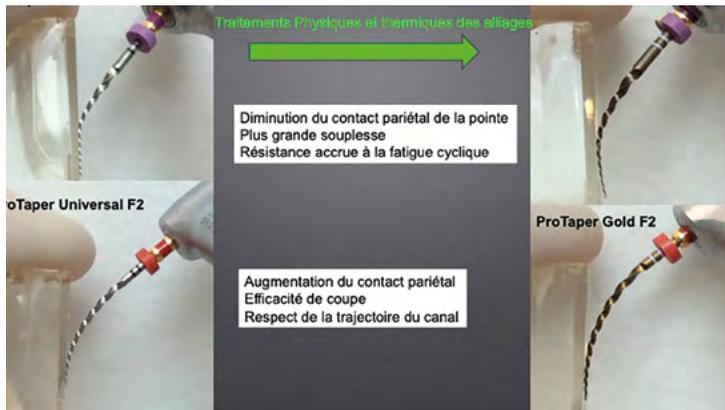


Optimiser le contact en endodontie



Par Ludovic Pommel

L'instrument manuel prépare la voie à l'instrument mécanisé. Il faut orienter la pré-courbure et prendre des repères afin qu'elle puisse être reproduite et retrouvée. La progression corono-apicale manuelle tient compte de la diminution du diamètre, de la diminution de la conicité, Il faut vérifier la résistance au retrait et ne jamais dévisser s'il y a un blocage.



Les trois items de la manœuvre manuelle: retirer, nettoyer l'instrument, irriguer. Il faudra déterminer la longueur de travail. Dans ce travail, le toucher, le contact sont primordiaux dans la perception de la pression latérale et de la résistance de l'instrument.



Laëticia Legros-Mekler, omnipratricienne à Nancy (54)

« Cette journée pluridisciplinaire a été riche par sa variété. J'ai apprécié la conférence très pratique de Franck Decup sur la dentisterie conservatrice. On s'imaginait très bien refaire dans notre cabinet ce qu'il expliquait lors de son intervention. Je ne vais pas fondamentalement changer mon approche dans une discipline ou dans un domaine, mais cette journée a eu l'effet d'un coup de boost pour progresser. Je suis une fidèle de la SOP et cette journée a comblé mes attentes. »

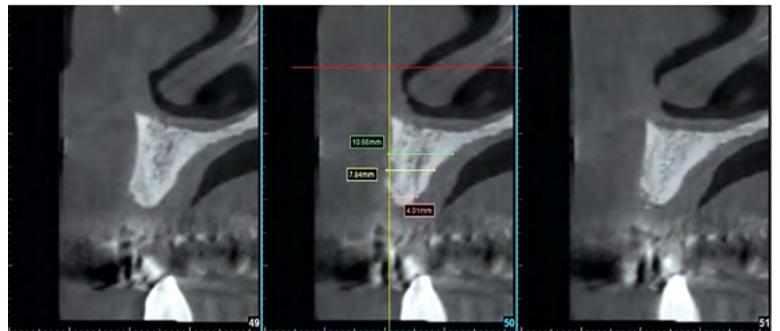
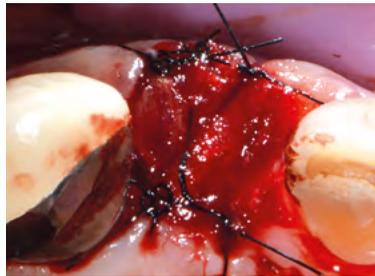
L'économie tissulaire au cœur de la séance SOP à l'ADF

Le 28 novembre, de 14 heures à 15h30 (code séance : C61), se tiendra la séance des nouveautés de la SOP sur le thème de la préservation tissulaire des points de vue osseux, gingival et dentaire.



BENJAMIN DARMON Préservation osseuse post extractionnelle, comblement systématique ?

La préservation des tissus est l'enjeu majeur de la chirurgie dentaire moderne. Lorsqu'une dent ne peut plus être conservée et que l'avulsion est indiquée, il en résulte inexorablement une résorption osseuse. Cette perte osseuse peut s'avérer préjudiciable pour la pose d'un implant. À travers quelques cas cliniques et des rappels bibliographiques, Benjamin Darmon présentera de façon détaillée une marche à suivre, afin d'en limiter les effets.



JULIEN MOURLAAS Chirurgie plastique parodontale : concepts et exécution

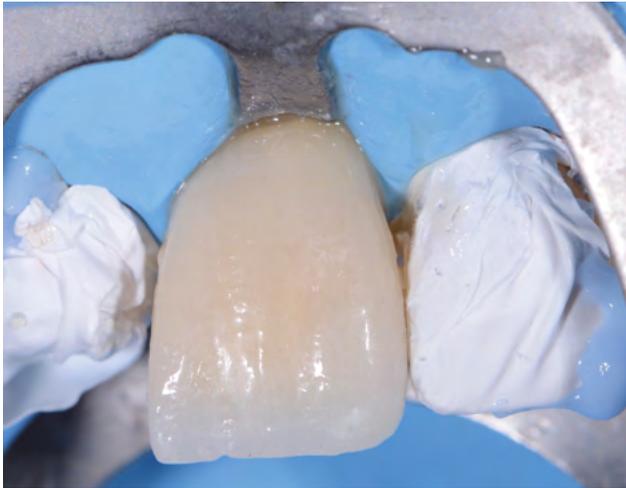
La plastique parodontale est une discipline à l'exécution délicate et aux résultats puissants. Elle permet de renforcer l'environnement péri-dentaire et d'améliorer l'harmonie du sourire en modifiant les épaisseurs tissulaires et les proportions dentaires cliniques. L'ambition de cette séance est de décrire le temps par temps et les concepts biologiques de deux protocoles majeurs tout en livrant un maximum de « tips et tricks ».





MATHILDE JALLADAUD Conservation des tissus dentaires en 2019 : les bons réflexes

Du point de vue dentaire, les concepts biomimétiques ont permis, grâce aux progrès de l'adhésion et des biomatériaux, de proposer à nos patients une dentisterie contemporaine beaucoup plus économe en tissus dentaires. Mathilde Jalladaud présentera les techniques de conservation d'un maximum de tissus dentaires avec des formes de préparation optimisées, tout en répondant aux contraintes des matériaux actuellement disponibles. L'objectif de cette séance : répondre cliniquement et scientifiquement aux questions quotidiennes que peut se poser l'omnipraticien lorsqu'il met en place des techniques restauratrices adhésives.



Trois questions à Romain Jacq, responsable de la séance de la SOP



Pourquoi une séance sur l'économie tissulaire ?

Il s'agit de la dentisterie d'aujourd'hui et de demain. Avec cette séance 100 % clinique, notre objectif vise à transmettre les protocoles et outils d'une dentisterie *a minima* qui réponde aux demandes des patients aux plans fonctionnel et esthétique. En pratique, Benjamin Darmon, Mathilde Jalladaud et Julien Mourlass, tous cliniciens, interviendront pour traiter les domaines suivants sous le prisme de l'économie tissulaire : l'odontologie restauratrice, la parodontologie et l'implantologie. Ils livreront leur réflexion sur les techniques à utiliser au regard de la situation clinique dentaire, gingivale ou osseuse, et aideront les participants à intégrer ces concepts à leur pratique quotidienne.

À quels publics s'adresse cette séance ?

À tout omnipraticien souhaitant intégrer les derniers concepts relatifs à la préservation tissulaire, mais aussi aux « spécialistes » qui cherchent à approfondir leurs connaissances et à améliorer leur pratique quotidienne. Mathilde Jalladaud nous parlera de la restauration des tissus dentaires ; les deux autres conférenciers seront davantage orientés vers la chirurgie. Des trucs et astuces seront proposés aux participants visant à faciliter la prise de décision thérapeutique et son exécution.

Un mot sur les conférenciers ?

C'est une équipe de jeunes conférenciers motivés dans leurs domaines de compétences qui ont des approches résolument conservatrices. Ils ont tous intégré, depuis quelques années, la culture du gradient thérapeutique, qui vise à choisir des solutions thérapeutiques permettant la plus grande économie tissulaire. /

Infos pratiques

La séance aura lieu le jeudi
28 novembre de 14h00 à 15h30 au
Palais des Congrès de Paris. Code C61.



**NOUVEAU
CYCLE**

Éducation Thérapeutique du Patient

**Une parodontite qui redémarre, une hygiène
insuffisante, des myalgies qui persistent...
L'ETP va vous aider au quotidien.**



**L'Éducation
Thérapeutique
du Patient (ETP)**
est une démarche
validée et utilisée en
médecine, que nous
pouvons facilement
mettre en œuvre
dans nos cabinets afin
d'optimiser la qualité
de la prise en charge
de nos patients!

**Pour en savoir plus,
découvrez
le programme
sur notre site :
www.sop.asso.fr**

RESPONSABLES SCIENTIFIQUES



Sylvie Saporta
Docteur en chirurgie
dentaire, Master 2
en ETP à Paris XIII

Jacqueline Iguenane
Docteur en sciences
de l'éducation, chargée de
recherche à Paris XIII

