

N°2 FÉVRIER 2021 LE JOURNAL DE LA

# SOP

SE FORMER  
S'INFORMER

16 - 26 avril 2021

Voyage-congrès  
Île Maurice

17 juin 2021

Journée Un plan  
sans implant

2021

Tous nos cycles 2021

32

16

22

**JOURNÉE DU  
20 MAI 2021**



# Retraiter sans copier-coller...

***Journée du 25 mars  
Organisation du cabinet dentaire  
▶ places disponibles, inscrivez-vous !***

[www.sop.asso.fr](http://www.sop.asso.fr)

TRAITEMENT D'APPOINT DES INFECTIONS BUCCALES ET DES SOINS POST-OPÉRATOIRES EN STOMATOLOGIE

La prescription des bains de bouche à base de chlorhexidine doit être réservée aux patients ne pouvant assurer une hygiène correcte par le brossage des dents.

# PAROEX

Digluconate de chlorhexidine à 0,12%

## PERFORMANCE PRÊTE À L'EMPLOI



**Pour adultes et enfants de 6 ans et plus.**

Mentions légales disponibles sur le site <http://base-donnees-publique.medicaments.gouv.fr>

SUNSTAR  
FRANCE

## NOS PARTENAIRES

- ACTEON GROUP
- CNQAOS
- LABORATOIRES CRINEX
- DENTSPLY SIRONA
- ÉDITIONS CDP
- FRAPIDENT
- GACD
- HENRY SCHEIN
- INVISALIGN
- KREUSSLER PHARMA
- MEGA DENTAL
- PHILIPS
- SYDEL GESTION PRIVÉE
- SUNSTAR
- VISIODENT

## NOS ANNONCEURS

SUNSTAR	p. 2
SYDEL	p. 4
KREUSSLER	p. 11
CNQAOS	p. 11
CHABASSOL	p. 15

## NOS EXPOSANTS

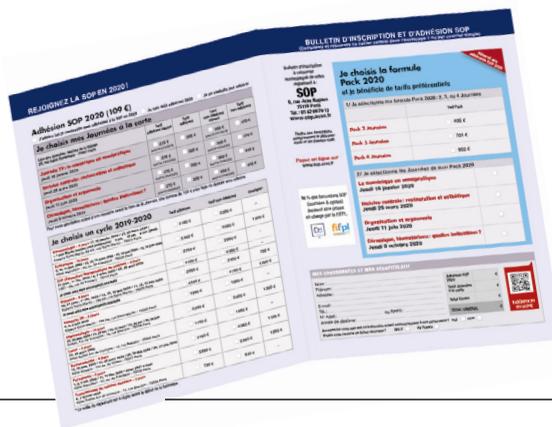
- ACTEON ■ ADF ■ ANTHOGRY
- BOREA DENTAL ■ CNQAOS ■ CRINEX
- CURADEN ■ DENTSPLY-SIRONA
- DIRECTA DENTAL ■ ÉD. CDP ■ FRAPIDENT
- IDI SYSTEM ■ GACD ■ GÉNÉRIQUE
- INTERNATIONAL ■ HENRY SCHEIN
- INVISALIGN ■ ITENA ■ KREUSSLER ■
- KULZER ■ KURARAY ■ LYRA DENTAL ■
- PIERRE FABRE ■ PHILIPS ■ ORAL CARE ■
- SUNSTAR ■ SYDEL ■ VISIODENT ■ WAM

## Flash/Actu

**6** Grand entretien : Frédéric Bizard

## Formations/SOP

- 8** Le 25 mars, une Journée complète pour mieux organiser son cabinet
- 12** Retraiter n'est pas copier-coller !
- 16** Édentement : l'implant, ça n'est pas automatique !
- 21** Voyage-congrès Afrique du sud, octobre 2021
- 22** Tous nos cycles 2021
- 24** Éducation thérapeutique du patient (ETP)
- 24** Optimisation économique
- 25** Esthétique
- 26** Transmission
- 26** Hypnose
- 27** Chirurgie plastique parodontale et péri-implantaire
- 28** Laser
- 28** Dermatologie buccale
- 29** Imagerie 3D
- 29** Endodontie
- 31** Parodontie
- 31** Facteurs humains
- 32** Voyage-congrès Île Maurice, avril 2021
- 34** Voiles de la SOP, mai 2021



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 : Shutterstock : p. 1, 8, 12. DR : pp. 5, 6, 9, 10, 13, 14, 16, 17, 20, 25, 27. Francis Tobelem : p. 22.

Adobe stock : pp. 21, 32, 33, 34, 35, 36.

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



# 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](mailto:g.hannoun@sydelgestionprivee.com) - Tél.: 06 17 82 34 46

# Essentiels présentiel et distanciel



“ Le *distanciel* peut être un formidable outil de transmission ”

**LE CONTEXTE DE CRISE SANITAIRE** a conduit la SOP à remplacer de façon temporaire ses formations en *présentiel* par des webinaires, visioconférences et e-learning, autrement dit des formations en *distanciel*. Pour la petite histoire d'ailleurs, ce format de formation existe depuis 1939 avec la création du Centre national d'enseignement à distance (CNED). La différence notable étant, bien sûr, les moyens technologiques dont nous disposons aujourd'hui, permettant une relative simplicité logistique et organisationnelle. Hélas, l'enthousiasme initial vis-à-vis du distanciel a pris un peu de plomb dans l'aile. On le voit avec le télétravail, dont on commence à mesurer l'impact qu'ont sur le rendement et la dynamique l'isolement et la perte de contact direct entre collègues.

**CES LIMITES, ON LES OBSERVE** aussi dans la formation continue.

Les interactions entre le conférencier et son auditoire sont difficiles car l'adaptation du discours de l'enseignant aux réactions des participants ne peut pleinement s'exercer. Cette... distance a souvent comme conséquence une baisse de l'attention du participant, isolé derrière son écran.

À l'inverse, chacun sait que vivre une formation en direct permet de joindre l'utile à l'agréable en entretenant ses liens professionnels et amicaux ou en dialoguant avec les conférenciers. Surtout, les spécificités techniques de notre profession supposent des travaux pratiques ou dirigés, dans un métier où l'évolution des matériaux et des matériels est prégnante.

Pour autant, et ce sont les responsables des cycles de la SOP qui nous le disent, le distanciel est un formidable outil de diffusion des connaissances dès lors que la formation est essentiellement axée sur la théorie, et dès lors que des modules d'échanges vivants et interactifs y sont aménagés.

**C'EST LA RAISON POUR LAQUELLE PRIVILÉGIER** un format de formation par rapport à un autre n'a pas de sens. Ce serait une erreur car ils sont complémentaires. Lorsque les règles sanitaires le permettront, un juste équilibre devra être trouvé, qui doit privilégier le meilleur format en fonction des objectifs et du contenu de la formation. La SOP y travaille. C'est cet équilibre qu'elle ambitionne de mettre en œuvre dans les semaines et les mois à venir.

Le présentiel et le distanciel sont tous les deux essentiels!

**Gérard Mandel**

# « Un système de santé à la dérive »

**Vous enseignez l'économie en santé en particulier à l'ESCP, vous êtes l'auteur d'ouvrages remarqués\* plaidant pour un nouveau modèle de santé, et vous connaissez très bien le secteur dentaire. Que vous inspire le développement de centres de soins dentaires *low cost*?**

Pour bien comprendre il faut, je crois, nous replacer dans le contexte de l'époque. Le législateur souhaitait faciliter la création de centres pour satisfaire aux besoins en santé des populations dans les déserts médicaux. Ces structures étaient supposées faciliter l'accès aux soins médicaux et dentaires en levant l'obstacle financier. Elles devaient proposer un certain nombre de services de prévention et d'éducation sanitaire avec, donc, une vocation de santé publique. Nous sommes loin, très loin de cet esprit, et l'on ne compte plus les dérives médicales, financières, déontologiques et légales de ces structures. Pour les professionnels de santé, c'est une réalité extrêmement perturbante. La grande majorité des dentistes de ces centres sont salariés à temps partiel avec un nombre important d'assistant(e)s dentaires qui vont bien au-delà de leur droit en réalisant des actes de dentisterie. Il existe aujourd'hui entre 2200 et 2300 centres, qui cumulent entre 13000 à 14000 équivalents temps plein. Autrement dit, une minorité de dentistes.

**Vous confirmez donc que c'est bien le législateur qui a facilité leur création ?**

Oui, et c'est un point important qui rend cette question si sensible. Les pouvoirs publics ont voulu concurrencer l'exercice libéral avec ce type d'exercice salarié, pensant que cela reviendrait moins cher à l'assurance maladie. C'est donc un sujet sensible au niveau politique. Ce sujet ne doit pas être critiqué à la légère, mais avec des arguments fondés et une vision globale.



Frédéric Bizard est économiste, professeur à l'ESCP et président de l'Institut Santé

**De quelles dérives financières parlez-vous et quels sont les garde-fous posés par la puissance publique ?**

Ces structures s'assoient sur un statut juridique d'association loi de 1901 qui ne les oblige pas à présenter des comptes annuels. Cela ouvre la voie à des manipulations financières permettant de maximiser les rémunérations des dirigeants, voire des transferts à l'étranger pour rémunérer des intervenants. Toutes dérives très difficiles à contrôler parce que le statut associatif opacifie une comptabilité dont les montants sont élevés. Il

faut donc, soit modifier les obligations liées à ce statut, soit interdire son utilisation pour une activité médicale. C'est l'un ou l'autre. Il y a une faible régulation par les pouvoirs publics, pas de contrôle direct des ARS à l'ouverture, ni pour la qualité, ni pour les lieux d'implantation, par exemple. Cela introduit une vraie distorsion de la concurrence avec les dentistes libéraux puisque, eux, sont soumis au respect de la déontologie. Ainsi, les centres s'implantent dans des zones très urbaines, et vont parfois jusqu'à tenter de le faire dans le même immeuble qu'un dentiste déjà installé. Si personne ne prend les choses en mains, les choses ne peuvent que s'aggraver tant pour la qualité des soins que pour votre profession.

**À qui revient-il d'arbitrer ce type de distorsion de concurrence ?**

Lorsque vous n'avez pas les mêmes règles concernant la structuration financière et l'obligation de qualité dans les prestations délivrées il y a, en effet, distorsion de concurrence. C'est à l'Autorité de la concurrence de l'apprécier mais, pour ce faire, il faut constituer un dossier solide basé sur des faits...

# Le grand entretien

## Paradoxalement, c'est la plate-forme Santéclair qui a saisi l'Autorité de la concurrence...

C'est un sujet différent des centres de santé *low cost*. Les réseaux de soins des organismes complémentaires de l'assurance maladie (Ocam) reposent sur la volonté des assureurs de constituer leur propre système de soins en enfermant professionnels et patients dans des réseaux qu'ils contrôlent. Ce sont des acteurs extrêmement puissants. Les réseaux ont l'ensemble des assureurs derrière eux; ils n'en sont que des filiales. Je ne mets pas en cause leur existence, je mets en cause leur logique et leur efficacité. Les assureurs deviennent partie prenante des décisions thérapeutiques, de l'évaluation de la qualité des prestations, toutes choses qui ne relèvent pas de leur domaine de compétence. Ils interviennent non pas pour améliorer l'efficacité des soins, mais pour diminuer leurs coûts (les remboursements).

## Plusieurs médias ont montré que la plateforme en question propose simplement, à partir d'un devis, d'orienter vers quelqu'un qui sera moins cher sans que puisse être proposée d'alternative thérapeutique...

Oui. Et le système a fini d'être perverti par le plafonnement d'un panier de soins remboursé à 100 % alors que nombre de prestations de qualité sont quasiment déremboursées. Les assurances connaissant les volumes de soins, il n'y a plus d'aléas et elles se transforment en gestionnaire de flux financiers. Elles ont fini d'achever le modèle économique à leur service puisqu'il n'y a plus mutualisation du risque.

## Comment en sommes-nous arrivés là ?

Les rafistolages ont abouti à un système qui est structurellement défaillant avec ses trois étages: un financeur public, un financeur privé et les ménages. Ce n'est pas un hasard si aucun pays au monde ne l'a adopté! Il n'est, ni performant, ni égalitaire puisque la grille tarifaire des assurances privées n'est pas indexée sur les revenus. Pour le dentaire, les Ocam ont pris le contrôle de la situation. Ils deviennent les premiers financeurs avec 44 % des remboursements contre 35 % à l'assurance maladie, et bien au-delà pour tout ce qui est hors soins conservateurs.

## Alors, quel système ?

Il faut évoluer vers un payeur unique avec une réévaluation des actes à leur juste prix, ce qui n'a pas été fait depuis plusieurs décennies. Il suffit de comparer avec les tarifs de pays comme la Hongrie ou la Roumanie. Il faut valoriser la prévention et les soins

conservateurs, associés à une très bonne couverture pour l'assuré.

## En attendant, que font les praticiens ?

Ils s'adaptent car les professionnels de santé sont des agents économiques. Lorsque vous mettez en place des systèmes qui ont vocation à baisser leurs revenus, ils s'adaptent pour atteindre un revenu cible. Comme tout travailleur, ils cherchent à maintenir leurs revenus car, contrairement à ce que j'entends, le professionnel de santé n'a pas l'appât du gain, il veut simplement maintenir ses revenus tout en réalisant un travail de qualité.

## Quels sont ces modes d'adaptation dont vous parlez ?

Ces acteurs font évoluer leur positionnement. Certains vont se spécialiser essentiellement sur les soins prothétiques complexes, d'autres vont choisir le haut volume de soins répétitifs simples...

## Classez-vous cela dans les dérives du système ?

Chaque acteur essaye de tirer parti de la situation. Vous aurez toujours des dérives, mais on ne repense pas un système par rapport aux dérives, on le repense par rapport aux comportements des 80 à 90 % des acteurs. Pour obtenir cela, tous les acteurs doivent avoir un intérêt à converger vers cet objectif qui consisterait, non pas à donner accès aux soins à tout le monde, mais à optimiser l'état de santé bucco-dentaire des Français. Ensuite, il faut repenser le financement, l'organisation des acteurs et la gouvernance. C'est pour cette raison qu'il est urgent de s'atteler à une refonte systémique car tous les rafistolages conduisent à la dégradation du système et causent ces dérives.

## Que penser des praticiens exerçant dans des centres dentaires *low cost* ?

Les personnes qui y travaillent sont souvent des victimes du système. On ne peut pas jeter la pierre à des jeunes dentistes qui ne connaissent pas toujours très bien le système, et qui trouvent un intérêt à exercer dans ces centres pour débiter leur carrière. Quand on est une institution comme le conseil de l'Ordre ou un syndicat, on ne doit pas s'attaquer aux conséquences mais aux causes. En l'occurrence, la cause, c'est un système à la dérive, sans objectif politique et proposant des soins de mauvaise qualité à tout le monde.

**Propos recueillis par Marc Roché**

\* Dernier ouvrage paru : *Et alors ! La réforme globale de la santé c'est pour quand ?* sous la direction de Frédéric Bizard, Fauves éditions, 2019.



## Le 25 mars, une Journée complète pour mieux organiser son cabinet

« *Il s'agira de donner des conseils applicables et pertinents, charge aux participants de les intégrer dans leur réflexion sur leur organisation. Cette Journée vise à aider les praticiens à analyser leur propre terrain pour ensuite concevoir et mettre en œuvre leurs propres solutions* », explique **Philippe Safar**, responsable scientifique de la Journée du 25 mars (*lire son interview ci-contre*). Cinq conférenciers,

trois chirurgiens-dentistes, une assistante dentaire et un formateur en management animeront cette Journée, ouverte aux assistant(e)s.

En introduction à la journée **Christian Simon** témoignera d'un plaisir au travail retrouvé dans la restructuration de son cabinet situé en zone rurale et dans un désert médical où il exerce et vit depuis plus de trente-cinq ans. Il expliquera

la façon dont il s'est formé et a développé son arsenal thérapeutique (implantologie, laser) afin de répondre aux besoins locaux de ses patients.

**Philippe Rocher** définira ensuite les incontournables de l'organisation optimisée du cabinet dentaire et de ses équipements pour permettre un travail en équipe efficace. Disposition des lieux, agencement des meubles, circulation, conception du ca-

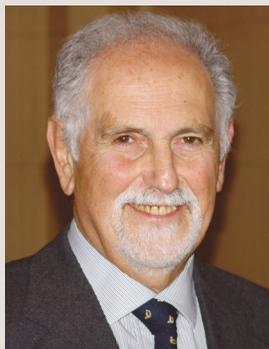
binet, matériaux des sols... Car l'équipe soignante ne peut pas correctement évoluer dans un environnement mal organisé, et « *un cabinet bien conçu stimule le plaisir au travail* », gage Philippe Rocher. **Patrick Bonne** détaillera la « démarche d'amélioration continue simplifiée » qu'il préconise et insiste sur le mot « SIMPLIFIÉ ». Il dira, dans le cadre de cette démarche, comment déléguer pour s'assurer sécurité et confort d'exercice. L'un des apports de cette conférence : montrer que la mise en place de protocoles et de procédures bien élaborés permet de garantir de façon simple le respect des réglementations. « *Un sujet trop souvent absent en pratique quotidienne sera par exemple abordé : les traçabilités au cabinet dentaire (dossier patient, vigilances et veilles)* », explique Marc Roché. « *Ainsi, des solutions seront proposées qui facilitent la pratique et laissent plus de temps au soin* ».

### **Les incontournables, et des conseils pour avancer**

Assistante dentaire et formatrice en management, **Marilyn Michel** prendra ensuite la parole pour exposer les différents modes de gestion des stocks, garants d'une meilleure maîtrise des coûts. « *Le contrôle des flux permet d'atteindre l'équilibre financier* », explique-t-elle. Elle abordera, pour cela, la gestion informatique des stocks avec des logiciels qui facilitent la traçabilité réglementaire (matériaux, pharmacovigilance). Enfin, **François Marque**, formateur en management, clôturera cette Journée pour exposer les bases du management de l'équipe dentaire adaptées aux différents acteurs du

*Lire la suite en page 10* ■■■▶

### **3 questions à Philippe Safar,** responsable scientifique de la Journée du 25 mars



“ **Aider les praticiens à analyser leur propre terrain pour mettre en œuvre leurs propres solutions** ”

**Vous êtes responsable scientifique de cette Journée prévue initialement avant l'arrivée de la pandémie, et programmée le 25 mars prochain. Ce contexte épidémique rebat-il les cartes de la Journée, en termes de contenu ?**

Oui, inévitablement. Les conférenciers vont intégrer cette nouvelle donne dans leur intervention. La Covid-19 a un impact très important sur nos conditions d'exercice. Tous les praticiens – ceux qui cherchent à s'installer comme ceux qui sont déjà installés – doivent être conscients de ce nouveau contexte de pandémies récidivantes. Ils doivent s'assurer, sans culpabiliser et sans que cela devienne un frein à leur épanouissement professionnel, que leur installation est pérenne et durable.

**L'objectif est-il de donner des réponses clés en main ?**

Non. Il s'agira de donner des conseils applicables et pertinents, charge aux participants de les intégrer dans leur réflexion sur leur organisation. Cette Journée vise à aider les praticiens à analyser leur propre terrain pour ensuite concevoir et mettre en œuvre leurs propres solutions. Au fond, l'idée est de mieux vivre son exercice, y compris d'ailleurs en affrontant parfois des questions lourdes, par exemple sur un éventuel changement de local, qui peut s'avérer une solution économiquement pertinente.

**La Journée va aborder toutes les problématiques: ergonomie, organisationnelle, managériale et, cela, jusqu'à la question du rôle de l'assistante dentaire. Pourquoi ?**

Parce que l'assistante dentaire joue désormais un rôle pivot. Son rôle dans l'organisation du cabinet est déterminant. Sa présence s'impose. C'est la condition d'un exercice serein. Or, c'est précisément l'objectif de cette Journée : se poser les bonnes questions pour exercer sereinement notre métier médical. /

▣ cabinet. « *Le travail en équipe nécessite la transformation du chirurgien-dentiste en employeur manager efficace, responsable et bienveillant* », explique-t-il, « *de l'entretien annuel à celui de félicitation, l'employeur se doit de posséder des outils et des techniques que je développerai* ». La maîtrise de ce rôle de manager doit permettre l'accompagnement et l'amélioration de la qualité de vie au travail (QVT). Cette conférence permettra aux participants de renforcer la cohésion de leur équipe pour garantir la pérennité de leur structure dans un climat de travail favorable. Et Marc Roché de conclure : « *Au cours de cette Journée, la valorisation du travail en équipe sera soulignée dans chacune des parties développées autour d'exemples concrets et applicatifs, c'est pourquoi les assistantes sont incitées à venir* ». /

## Évaluez-vous

- / Connaissez-vous les normes d'installations des générateurs?
- / Quelle est la place optimale de la salle de stérilisation?
- / Quels sont les éléments fondamentaux pour réaliser des réunions de travail efficaces?
- / Quelles sont les règles de rédaction d'une procédure au format logigramme?
- / Connaissez-vous les différents flux à votre disposition pour gérer votre stock au mieux?
- / Quelle est la différence entre la tenue d'un stock entre un praticien en BNC et un en SEL?

## Fiche formation

### « Conception et organisation d'un cabinet dentaire » 25 mars 2021

**Lieu :** Maison de la chimie  
28 bis, rue Saint-Dominique – 75007 Paris

#### Disciplines abordées

Omnipratique, bureautique, aspects législatifs et réglementaires, pharmacovigilance.

#### Responsable scientifique

Marc Roché

#### Groupe de travail

Romain Jacq, Philippe Safar, Sylvie Saporta.

**Conférenciers :** Patrick Bonne, François Marque, Marilyn Michel, Philippe Rocher, Christian Simon.



#### Programme de la formation

- Appliquer une démarche d'amélioration continue simplifiée au cabinet dentaire.
- Améliorer le travail en équipe.
- Sécuriser les postes à risques (stérilisation) et les délégations de tâches.
- Optimisation du poste de secrétariat.
- Respect des réglementations en matière de traçabilité et de risque infectieux.
- Gestion optimisée des stocks.
- Bases d'un management efficace et bienveillant.

#### Objectifs de la formation

- Sécuriser son exercice.
- Donner les bases qui permettent d'adapter chaque structure aux besoins locaux.
- Exercer une omnipratique moderne.



**INSCRIVEZ-VOUS**  
dès maintenant  
> cahier central



Visa N°19/01/68029058/PW/001 - PIMENTINOR - contact@pimentinor.fr

Ne laissez pas  
la douleur  
vous submerger...



**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 pharmaceutique). Les mentions légales sont accessibles sur la base de données publique des médicaments : [base-donnees-publique.medicaments.gouv.fr](http://base-donnees-publique.medicaments.gouv.fr)

**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.



L'école des assistants dentaires

**CNQAOS**

**1ER CENTRE DE FORMATION  
DES ASSISTANTS DENTAIRES**

**Cours à Paris/Bastille  
6 rue Neuve Saint-Pierre 75004 PARIS  
Métro : Bastille ou Saint-Paul**

**TÉL. : 01 78 91 01 40  
[formation@cnqaos.org](mailto:formation@cnqaos.org)  
[www.cnqaos.fr](http://www.cnqaos.fr)**

Journée « Retraiter sans copier-coller » 20 mai 2021



**D**ans les cas de retraitement de travaux anciens, qu'ils aient été réalisés par nous-mêmes ou par d'autres, *« il est préférable de ne pas arriver avec ses certitudes pour les copier-coller dans une bouche, mais plutôt avec des questionnements pertinents »*, explique **Marc Roché**, responsable scientifique de la Journée « Retraiter sans copier-coller ».

Avec l'augmentation de la mobilité des patients, et parce que leur espérance de vie va bien au-delà de la durée d'une carrière d'un praticien, nous serons de plus en plus souvent amenés à réintervenir sur des traitements anciens réalisés ailleurs. Que ces interventions soient en rapport avec le vieillissement des réalisations, un accident ou des doléances quelconques ; que la

demande émane d'un patient habituel ou d'un nouveau patient, l'une des difficultés réside dans le fait que nous réinterventions dans des cavités buccales où coexistent des travaux réalisés par d'autres praticiens – souvent plusieurs confrères – dont les thérapeutiques témoignent de différentes époques. Aussi pérennes soient-elles, ces réalisations ne sont en effet pas

éternelles et, pendant qu'elles vivent leur vie – et les patients la leur –, des innovations apparaissent à un rythme de plus en plus soutenu.

Le résultat de l'addition de ces différentes interventions peut nous sembler dénué de logique, et la cohabitation de techniques ou de matériaux peut nous paraître plus ou moins heureuse. Mais juger les choix passés – qui résultent d'ailleurs aussi de la demande des patients – à l'aune des connaissances actuelles ne doit pas conduire forcément à la réfection globale. Et face à des restaurations vieillissantes que nous avons nous-même réalisées, il faut se garder de recourir au simple copier-coller. « *On ne se baigne jamais deux fois dans le même fleuve* », disait la philosophie d'Héraclite.

---

### **Le grand arbitre entre ce qui doit être conservé ou non : l'amélioration**

---

Pour introduire cette journée **Michel Bartala** évoquera l'anamnèse, l'histoire dentaire du patient, l'écoute de ses demandes et leur reformulation. En tentant de se mettre dans l'état d'esprit de l'époque des traitements anciens qu'il présentera, il s'appuiera sur ses retours d'expériences pour fixer le cadre de cette Journée. En orthodontie, **Catherine Galletti** exposera, à partir de cas cliniques, comment conserver des dents fortement compromises lors d'un traitement initial. Elle explicitera l'apport de l'orthodontie face à

*Lire la suite en page 14* ■■■▶

## **Interview de Marc Roché,** responsable scientifique de la Journée



“**Ouvrir nos horizons thérapeutiques face aux traitements anciens**”

### **Le credo de cette Journée, qui va aborder toutes les disciplines de la restauratrice, est de ne pas copier-coller. Pourquoi ce thème et pourquoi ce credo?**

C'est notre vécu clinique de praticiens issus de générations différentes – les jeunes et les plus âgés – qui nous a conduits à proposer cette Journée. Notre ambition est d'ouvrir nos horizons thérapeutiques et notre approche diagnostique, que l'on soit installé depuis longtemps dans notre cabinet – il va donc s'agir là de réinterroger nos travaux anciens avec des patients qui ont eux-mêmes changé – ou que l'on soit un praticien nouvellement installé qui devra se poser la question de la stratégie thérapeutique à adopter face à des travaux anciens, réalisés par d'autres, avec des techniques pas toujours dépassées. Dans les deux cas, les conférenciers montreront qu'en la matière, il est préférable de ne pas arriver avec ses certitudes pour les copier-coller dans une bouche, mais plutôt avec des questionnements pertinents.

### **C'est-à-dire?**

Outre l'histoire du patient, ses demandes, les éventuelles contre-indications et, bien sûr, l'état des travaux, le grand arbitre entre ce qui peut être conservé et ce qui ne peut pas l'être est cette question : en quoi ma stratégie thérapeutique va améliorer les choses ? Il s'agira donc d'aider le praticien à aller vers le juste traitement et de le réaliser avec les bons protocoles. C'est cette feuille de route qui a été donnée aux conférenciers. Nous n'aborderons pas l'endodontie, qui fait l'objet d'une Journée en octobre prochain, mais nous allons embrasser un panorama clinique faisant appel à toutes les dimensions de la restauratrice, y compris l'orthodontie.

### **Outre leurs compétences dans leur domaine, qu'attendez-vous des conférenciers?**

Leur retour d'expérience de cliniciens, qui sont tous des références dans leur spécialité. Qu'ils donnent aux participants les outils qui leur permettront de sortir des choix hâtifs basés sur des a priori venus de la routine pour les uns, ou de savoirs trop théoriques pour les autres. Notre objectif est d'élargir le champ thérapeutique des praticiens afin qu'ils adaptent leurs traitements aux besoins de ce terrain, qui devient si particulier lorsqu'il n'est pas vierge de toute intervention préalable. /



la dérive mésiale et à la diminution physiologique du diamètre des arcades. Elle détaillera comment l'orthodontie peut constituer une solution mini invasive qui permet de limiter l'étendue de l'intervention prothétique.

**Cédrik Bernard**, en odontologie restauratrice, montrera pourquoi retraiter sans copier-coller suppose un examen clinique permettant d'asseoir sa décision thérapeutique. Il expliquera s'il convient d'adopter ou non le même mode de reconstitution. Il exposera comment appliquer des techniques d'aujourd'hui en reprenant des réalisations anciennes. Copier-coller, non, expliquera-t-il. En revanche, il s'agit de retraiter en copiant la nature et en collant, selon une approche résolument biomimétique et adhésive.

En prothèse fixée, **Michel Bartala** interviendra sur la mise en œuvre des reprises de traitements prothétiques. Il abordera des cas cliniques de prothèse fixée conventionnelle dento-portée en développant la réflexion conduisant à la reprise du traitement et aux choix thérapeutiques.

À partir d'un bridge implanto-porté maxillaire refait il y a dix ans à cause d'un échec initial, **Marwan Daas** détaillera comment les moyens de diagnostic et de traitement actuels, la CFAO, les nouveaux matériaux et moyens d'accastillage permettent de s'affranchir des problèmes d'axe.

Ensuite, lors d'une seconde conférence sur les édentements complets, **Marwan Daas** montrera, situations cliniques à l'appui, vers quelle prothèse amovible complète supra-implantaire il faut aller selon les cas. /

## Fiche formation

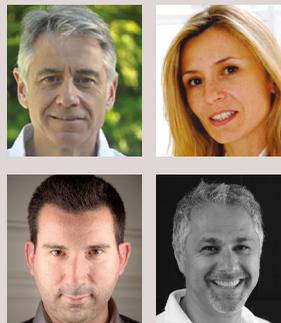
### « Retraiter sans copier-coller » 20 mai 2021

**Lieu:** Maison de la chimie -  
28 bis, rue Saint-Dominique – 75007 Paris  
**Disciplines abordées:** orthodontie, odontologie conservatrice, prothèse fixée, prothèse sur implants, prothèse complète

**Responsable scientifique:** Marc Roché

**Groupe de travail:** Mathilde Jalladaud,  
Florence Roussarie, Marwan Daas,  
Gérard Mandel, Philippe Milcent.

**Conférenciers:** Michel Bartala, Catherine Galletti, Cédrik Bernard, Marwan Daas.



### Programme de la formation

- Examens cliniques
- L'orthodontie au service de l'omnipratique
- Odontologie restauratrice : l'approche biomimétique et adhésive sans copier/coller
- Quelle prothèse fixée ? Conventiennelle ? Sur implants ?
- Traitements implantaires des édentements complets : quelle prothèse fixée, quelle prothèse amovible sur implant ?

### Objectifs de la formation

- Remplacer l'examen clinique et l'anamnèse à la base des choix thérapeutiques.
- À partir de cas cliniques, définir le juste traitement en adéquation avec la demande et l'histoire du patient.
- Actualiser les restaurations en prolongeant les solutions pérennes.



INSCRIVEZ-VOUS  
dès maintenant  
> cahier central

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

PRATICIENS DENTAIRES / PRODUITS / SERVICES / LABORATOIRES DE PROTHÈSE / DISTRIBUTEURS

— [www.annuairedentaire.com](http://www.annuairedentaire.com) —

## 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](http://www.sop.asso.fr)

RETROUVEZ  
NOTRE BULLETIN  
D'INSCRIPTION  
EN CAHIER  
CENTRAL



## Un plan sans implant – Journée 17 juin 2021

# Édentement : l'implant, ça n'est pas automatique !

« *I ne s'agira pas de faire le procès de l'implantologie, mais de la replacer dans le champ de l'ensemble des options thérapeutiques pour les cas d'édentement* » explique **Chloé Barbant** dans son interview ci-contre et qui, en tant que responsable scientifique de la Journée, expose ainsi le grand objectif de cette formation. Depuis plusieurs années, nous assistons à une « titanisation » des traitements prothétiques. Et pour cause. Pour remplacer une dent de manière fixe sans com-

promettre les dents adjacentes, l'implant est devenu LA solution de choix dans la réhabilitation de l'édentement. Or, avec le recul clinique dont nous disposons désormais, mais aussi avec les nouvelles approches telles que le gradient thérapeutique, la préservation tissulaire ou le biomimétisme, il faut se rendre à l'évidence : l'implant, ça n'est pas automatique ! Cela l'est d'autant moins que la croissance alvéolaire continue, la prévalence élevée des péri-implantites ainsi que des résultats

esthétiques souvent imparfaits exigent qu'on s'interroge sans a priori sur ce recours trop systématique à cette technique. Animée par des conférenciers qui, tous, posent ou proposent des implants, la Journée ne sera pas un réquisitoire contre l'implant. Il s'agira plutôt de faire le point sur les thérapeutiques alternatives à chaque fois que cela est préférable ou nécessaire. En ouverture de la Journée, **Serge Armand** détaillera les critères décisionnels et les différents protocoles permettant

## Trois questions à Chloé Barbant, responsable scientifique de la Journée



“ **Replacer l’implantologie dans le champ des différentes options thérapeutiques** ”

**Vous êtes la responsable scientifique de la Journée « Un plan sans implant ». Que se passe-t-il à la SOP ? Vous avez une dent contre l’implant ?**

Évidemment non ! Il ne s’agira pas de faire le procès de l’implantologie, mais de la replacer dans le champ de l’ensemble des options thérapeutiques pour les cas d’édentement. Aujourd’hui, nous prenons de plein fouet les conséquences, parfois catastrophiques, de traitements implantaire mal réfléchis. Nous vivons un tournant. L’implantologie, ça n’est pas magique et, dans de nombreuses situations cliniques, on peut obtenir de biens meilleurs résultats esthétiques, fonctionnels et biologiques en choisissant un autre traitement. Il existe des contextes et/ou des patients qui contre-indiquent ou, du moins,

ne favorisent pas le recours à l’implantologie. Nous verrons, bien sûr, que les patients aux antécédents parodontaux présentent un risque de complications péri-implantaires, mais aussi les patients jeunes pour lesquels la croissance continue aura un impact esthétique sur le long terme. Il existe encore des situations où le résultat esthétique ne sera pas à la hauteur des attentes, alors même que l’on aura déployé des techniques complexes comme le recours aux greffes.

**Le problème étant que la magie de l’implant a aussi infusé dans le grand public...**

C’est vrai, les patients peuvent être très demandeurs. Mais quand un patient n’est pas un bon « client » pour l’implantologie, aller dans son sens ne lui rendra pas service. L’objectif de cette journée est de

prouver aux praticiens que d’autres solutions fiables et reproductibles existent. Serge Armand présentera différentes situations cliniques qui lèveront, je l’espère, les doutes et incertitudes des praticiens. Le bridge collé, par exemple, est une alternative pertinente dans le secteur antérieur, mais elle effraie. C’est une thérapeutique rigoureuse, certes, mais avec le bon protocole – qui sera décliné lors de la Journée étape par étape – elle permet des résultats au moins aussi bons que l’implantologie. Nous avons voulu aussi donner l’occasion aux participants de voir de près les résultats que peuvent donner la transplantation, une technique mal connue qui ne mérite pas sa réputation.

**Les praticiens doivent donc avoir les outils pour devenir un peu plus consciento-alternativo-implantaires ?**

Oui. Nous vivons aujourd’hui l’effet boomerang du « tout implantaire ». Il s’agit de mieux indiquer l’implantologie et, lorsqu’elle n’est pas la thérapeutique adaptée, il n’est pas « honteux » de recourir à des techniques plus conventionnelles en appliquant les bons protocoles. /

de conserver les dents, avec le triple impératif des traitements prothétiques : fonctionnel, biologique et esthétique. À travers des cas cliniques, il proposera des solutions alternatives pour élargir nos champs d’investigation.

**Alex Dagba** et **Florent Trevelo** prendront alors le relais, en binôme, pour traiter du secteur

antérieur, qui reste un vrai défi en implantologie. Ils montreront pourquoi les bridges collés

**Les alternatives quand l’implant est contre-indiqué**

cantilever sont une alternative fiable permettant de résoudre un certain nombre de pro-

blèmes cliniques. Forts d’une approche résolument moderne avec notamment un coût biologique faible, les bridges collés sont accessibles en omnipratique. Les deux conférenciers apporteront toutes les clés pour mettre en œuvre cette technique de manière fiable et reproductible.

*Lire la suite en page 20* ➡

## Adhésion SOP 2021 (109 €)

J'adhère (ou je renouvelle mon adhésion) à la SOP en 2021  Je suis déjà adhérent 2021  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
<b>Conception et organisation d'un cabinet dentaire</b> jeudi 25 mars 2021 <input type="checkbox"/> Je viens avec mon assistant(e) : adhérent + 95 euros ; non adhérents + 125 euros	<input type="checkbox"/> 275 € (avant le 10/02/2021)	<input type="checkbox"/> 325 €	<input type="checkbox"/> 360 € (avant le 10/02/2021)	<input type="checkbox"/> 410 €
<b>Retraiter sans copier-coller</b> jeudi 20 mai 2021	<input type="checkbox"/> 275 € (avant le 30/03/2021)	<input type="checkbox"/> 325 €	<input type="checkbox"/> 360 € (avant le 30/03/2021)	<input type="checkbox"/> 410 €
<b>Un plan sans implant</b> jeudi 17 juin 2021	<input type="checkbox"/> 275 € (avant le 26/05/2021)	<input type="checkbox"/> 325 €	<input type="checkbox"/> 360 € (avant le 26/05/2021)	<input type="checkbox"/> 410 €
<b>Retraitement en endodontie</b> jeudi 14 octobre 2021	<input type="checkbox"/> 275 € (avant le 04/09/2021)	<input type="checkbox"/> 325 €	<input type="checkbox"/> 360 € (avant le 04/09/2021)	<input type="checkbox"/> 410 €

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 2021	Tarif adhérent	Tarif non-adhérent	Acompte*
<b>Chirurgie plastique paro. et péri-implantaire</b> 1, 2, 3 avril 2021	<input type="checkbox"/> 2865 €	<input type="checkbox"/> 3055 €	—
<b>Dermatologie buccale</b> 26, 27 mars ; 11, 12 juin 2021 Masterclass : <input type="checkbox"/> 8 octobre OU <input type="checkbox"/> 10 décembre 2021	<input type="checkbox"/> 2105 €	<input type="checkbox"/> 2305 €	—
<b>Endodontie</b> <b>COMPLET</b> 4, 5 juin ; 18, 19 juin 2021 + 6 autres dates 2021 à venir	<input type="checkbox"/> 5525 €	<input type="checkbox"/> 5725 €	1465 €
<b>Esthétique</b> 11, 12, 13 mars ; 7, 8 mai ; 25, 26 juin ; 16, 17, 18 sept. 2021	<input type="checkbox"/> 5365 €	<input type="checkbox"/> 5565 €	1365 €
<b>ETP</b> 18, 19 mars ; 15, 16 avril ; 10, 11 juin 2021 <input type="checkbox"/> Je viens avec mon assistant(e) : adhérents et non-adhérents : + 1350 €	<input type="checkbox"/> 2750 €	<input type="checkbox"/> 2950 €	—
<b>Facteurs humains</b> 1 <sup>er</sup> et 2 octobre 2021 ; 27, 28, 29 janvier 2022 <input type="checkbox"/> Je viens avec mon assistant(e) : adhérents et non-adhérents : + 1555 €	<input type="checkbox"/> 2750 €	<input type="checkbox"/> 2950 €	—
<b>Hypnose</b> 11, 12, 13 mars ; 8, 9, 10 avril ; 3, 4, 5 juin 2021 <input type="checkbox"/> Je viens avec mon assistant(e) : adhérents et non-adhérents : + 1550 €	<input type="checkbox"/> 2955 €	<input type="checkbox"/> 3155 €	755 €
<b>Imagerie 3D</b> 3, 4, 5 juin 2021	<input type="checkbox"/> 1665 €	<input type="checkbox"/> 1865 €	—
<b>Optimisation économique en libéral</b> 11, 12 février 2021 (Visio conférence)	<input type="checkbox"/> 550 €	<input type="checkbox"/> 700 €	—
<b>Parodontie</b> 23, 24, 25 sept. ; 10, 11 déc. 2021 ; 6, 7, 8 janvier 2022	<input type="checkbox"/> 5065 €	<input type="checkbox"/> 5265 €	1265 €
<b>Laser</b> 5, 6 mars 2021	<input type="checkbox"/> 1795 €	<input type="checkbox"/> 1995 €	—
<b>Occlusodontie</b> <b>EN COURS, INSCRIPTIONS CLOSES</b> 22, 23 janvier ; 2, 3 avril ; 21, 22 mai ; 25, 26 juin 2021	<input type="checkbox"/> 4165 €	<input type="checkbox"/> 4365 €	1125 €
<b>Odontologie pédiatrique</b> <b>EN COURS, INSCRIPTIONS CLOSES</b> 28, 29 janvier ; 11, 12 mars ; 8, 9 avril ; 27 mai 2021	<input type="checkbox"/> 2850 €	<input type="checkbox"/> 3050 €	980 €
<b>Transmission du cabinet dentaire</b> 11, 12 mars 2021 (Visio conférence) 1 <sup>er</sup> , 2 avril 2021 (Présentiel) OU 3, 4 juin 2021 (Présentiel)	<input type="checkbox"/> 550 € <input type="checkbox"/> 730 €	<input type="checkbox"/> 700 € <input type="checkbox"/> 845 €	— —

\* 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

98 % des formations SOP  
(journées & cycles)  
peuvent être prises  
en charge par le FIFPL.



## Je choisis la formule Pack 2021 et je bénéficie de tarifs préférentiels adhérent

Réservé aux  
adhérents SOP 2021

### 1/ Je sélectionne ma formule Pack 2021 : 2, 3, 4 ou 5 Journées

	Tarif Pack
<b>Pack 2 Journées</b>	<input type="checkbox"/> 495 €
<b>Pack 3 Journées</b>	<input type="checkbox"/> 701 €
<b>Pack 4 Journées</b>	<input type="checkbox"/> 902 €
<b>Pack 5 Journées</b>	<input type="checkbox"/> 1 100 €

### 2/ Je sélectionne les Journées de mon Pack 2021

<b>Conception et organisation d'un cabinet dentaire</b> jeudi 25 mars 2021	<input type="checkbox"/>
<b>Retraiter sans copier-coller</b> jeudi 20 mai 2021	<input type="checkbox"/>
<b>Un plan sans implant</b> jeudi 17 juin 2021	<input type="checkbox"/>
<b>Retraitement en endodontie</b> jeudi 14 octobre 2021	<input type="checkbox"/>
<b>Incisive centrale: restauration et esthétique</b> date à venir	<input type="checkbox"/>

### MES COORDONNÉES ET MON RÉCAPITULATIF

Nom : .....

Prénom : .....

Adresse : .....

.....

E-mail : .....

Tél. : .....

N° Adeli : ..... ou RPPS : .....

Année de diplôme : .....

Adhésion SOP 2021	..... €
Total Journées à la carte	..... €
Total Cycles	..... €
<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>	..... €



INSCRIPTION  
EN LIGNE

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

Voulez-vous recevoir un fichet réduction? Air France



► Puis ce sera à **Jacques-Henri Torres** d'entrer en scène avec un regard très singulier mais passionnant et pertinent. Il expliquera pourquoi et comment, dans sa pratique, il a fait le choix de ne pas poser d'implant mais plutôt des transplants. On l'oublie souvent, mais l'autotransplantation existe et elle montre des résultats spectaculaires. Les omnipraticiens et orthodontistes pourront ici (re)découvrir une technique largement validée, fiable et même codifiée!

Enfin, et parce qu'il n'est pas possible de ne pas traiter des complications en implantologie dans cette Journée, **Frédéric Duffau** va donner une conférence sur la source de tous nos problèmes: le profil du patient. Avec l'esprit qu'on lui connaît, il exposera les facteurs de risque avérés, ceux qui étaient avérés et qui ne le sont plus (mais qui peuvent le devenir de nouveau si les études sont mieux construites) et, enfin, ceux pour lesquels tout le monde est convaincu qu'ils sont avérés mais que les études peinent à démontrer. Il fera malgré tout la lumière sur ces facteurs de risque, et il détaillera les stratégies thérapeutiques qui peuvent être déployées pour réduire ce risque. On l'aura compris, le rendez-vous que donne la SOP, le 17 juin, à la Maison de la chimie, n'est pas destiné à disqualifier l'implant dans la réhabilitation des édentements, mais à le remettre à sa juste place. Son utilisation systématique, quel que soit le contexte, a ses limites. Chaque situation clinique et chaque profil de patient doivent mobiliser la thérapeutique la plus adaptée.

**Chloé Barbant**

## Fiche formation

### Un plan sans implant 17 juin 2021

**Lieu:** Maison de la chimie  
28 bis, rue Saint-Dominique – 75007 Paris

**Disciplines abordées:** dentisterie restauratrice, esthétique, parodontologie, transplantation

**Responsable scientifique:** Chloé Barbant

**Groupe de travail:** Sylvie Saporta, Bernard Schweitz, Marc Roché

**Conférenciers:** Serge Armand, Alex Dagba, Frédéric Duffau, Jacques-Henri Torres, Florent Trévelo



### Programme de la journée

- Retarder l'échéance des implants : pourquoi ? Comment ?
- L'édentement antérieur : approche moderne et mise en œuvre clinique des bridges collés.
- Et si on pensait aux transplantations ?
- Profil du patient en implantologie : ne détournez plus le regard !

### Objectifs de la formation

- Savoir contre-indiquer l'implant au profit d'alternatives plus conservatrices et adaptées à chaque cas clinique.
- Mieux connaître l'autotransplantation et ses avantages.
- Reconnaître les patients à risque pour l'implantologie.



INSCRIVEZ-VOUS  
dès maintenant  
> cahier central

Octobre 2021

# Partez avec la SOP en Afrique du Sud !

## VOYAGE-CONGRÈS AFRIQUE DU SUD

### LE PROGRAMME

Départ de Paris (vol de nuit)

Johannesburg - Cape Town

Cape Town et la péninsule

Conférences, programme en cours\*

Autour du Cap (Robben Island, etc.)

Franschhoek et la vallée des vins (musées & dégustations)

Journée libre

Cape Town - Johannesburg - Kruger National Park

Kruger National Park (safari)

Johannesburg, transfert aéroport (vol de nuit)

Arrivée à Paris

\* En partenariat avec *The Implant & Aesthetic Academy*

# Tous nos cycles 2021



**Que vous souhaitiez approfondir vos connaissances et pratiques cliniques dans toutes les disciplines de notre métier, que vous désiriez privilégier l'organisation de votre cabinet dentaire dans différents domaines, renforcer l'efficacité du binôme praticien-assistante, ou encore cibler une formation validante, le programme 2020-2021 de la SOP propose une large panoplie de cycles répondant à vos priorités et vos besoins. À noter que, pour cette saison 2020-2021, trois nouveautés sont à l'affiche : l'odontologie pédiatrique, la chirurgie plastique parodontale et péri-implantaire et, enfin, les facteurs humains.**

# PROGRAMME CHRONOLOGIQUE DES CYCLES



Choisissez le cycle le plus adapté à votre profil et à vos envies.



Organisation



Nouveauté



Assistantes + Praticiens



Clinique



Validant



Best seller



Approfondissement

## OCCLUSODONTIE **CYCLE EN COURS**

VENDREDI <b>22</b> jan. 2021	SAMEDI <b>23</b> jan. 2021	VENDREDI <b>2</b> avril 2021	SAMEDI <b>3</b> avril 2021
VENDREDI <b>21</b> mai 2021	SAMEDI <b>22</b> mai 2021	VENDREDI <b>25</b> juin 2021	SAMEDI <b>26</b> juin 2021

## ODONTO. PÉDIATRIQUE **CYCLE EN COURS**

JEUDI <b>28</b> jan. 2021	VENDREDI <b>29</b> jan. 2021	JEUDI <b>11</b> mars 2021	VENDREDI <b>12</b> mars 2021
JEUDI <b>8</b> avril 2021	VENDREDI <b>9</b> avril 2021	JEUDI <b>27</b> mai 2021	

## OPTIMISATION ÉCONOMIQUE

JEUDI <b>11</b> fév. 2021	VENDREDI <b>12</b> fév. 2021
---------------------------------	------------------------------------

## LASER

VENDREDI <b>5</b> mars 2021	SAMEDI <b>6</b> mars 2021
-----------------------------------	---------------------------------

## TRANSMISSION (2J)

JEUDI <b>11</b> mars 2021	VENDREDI <b>12</b> mars 2021	OU
---------------------------------	------------------------------------	----

JEUDI <b>1<sup>er</sup></b> avr. 2021	VENDREDI <b>2</b> avr. 2021	OU	JEUDI <b>3</b> juin. 2021	VENDREDI <b>4</b> juin 2021
---	-----------------------------------	----	---------------------------------	-----------------------------------

## HYPNOSE

JEUDI <b>11</b> mars 2021	VENDREDI <b>12</b> mars 2021	SAMEDI <b>13</b> mars 2021
---------------------------------	------------------------------------	----------------------------------

JEUDI <b>8</b> avril 2021	VENDREDI <b>9</b> avril 2021	SAMEDI <b>10</b> avril 2021
---------------------------------	------------------------------------	-----------------------------------

JEUDI <b>3</b> juin 2021	VENDREDI <b>4</b> juin 2021	SAMEDI <b>5</b> juin 2021
--------------------------------	-----------------------------------	---------------------------------

## ESTHÉTIQUE

JEUDI <b>11</b> mars 2021	VENDREDI <b>12</b> mars 2021	SAMEDI <b>13</b> mars 2021
---------------------------------	------------------------------------	----------------------------------

VENDREDI <b>7</b> mai 2021	SAMEDI <b>8</b> mai 2021	VENDREDI <b>25</b> juin 2021	SAMEDI <b>26</b> juin 2021
----------------------------------	--------------------------------	------------------------------------	----------------------------------

JEUDI <b>16</b> sept. 2021	VENDREDI <b>17</b> sept. 2021	SAMEDI <b>18</b> sept. 2021
----------------------------------	-------------------------------------	-----------------------------------

## ETP

JEUDI <b>18</b> mars 2021	VENDREDI <b>19</b> mars 2021
---------------------------------	------------------------------------

JEUDI <b>15</b> avril 2021	VENDREDI <b>16</b> avril 2021
----------------------------------	-------------------------------------

JEUDI <b>10</b> juin 2021	VENDREDI <b>11</b> juin 2021
---------------------------------	------------------------------------

## DERMATOLOGIE BUCCALE

VENDREDI <b>26</b> mars 2021	SAMEDI <b>27</b> mars 2021	VENDREDI <b>11</b> juin 2021	SAMEDI <b>12</b> juin 2021
------------------------------------	----------------------------------	------------------------------------	----------------------------------

+ Master Class 1 jour avec date au choix :

VENDREDI <b>8</b> oct. 2021	OU	VENDREDI <b>10</b> déc. 2021
-----------------------------------	----	------------------------------------

## CHIR. PLAST. PARO. PÉRI-IMPL.

JEUDI <b>1</b> avril 2021	VENDREDI <b>2</b> avril 2021	SAMEDI <b>3</b> avril 2021
---------------------------------	------------------------------------	----------------------------------

## IMAGERIE 3D

JEUDI <b>3</b> juin 2021	VENDREDI <b>4</b> juin 2021	SAMEDI <b>5</b> juin 2021
--------------------------------	-----------------------------------	---------------------------------

## ENDODONTIE **COMPLET**

VENDREDI <b>4</b> juin 2021	SAMEDI <b>5</b> juin 2021	VENDREDI <b>18</b> juin 2021	SAMEDI <b>19</b> juin 2021
-----------------------------------	---------------------------------	------------------------------------	----------------------------------

date à venir	date à venir	date à venir
-----------------	-----------------	-----------------

date à venir	date à venir	date à venir
-----------------	-----------------	-----------------

## PARODONTIE

JEUDI <b>23</b> sept. 2021	VENDREDI <b>24</b> oct. 2021	SAMEDI <b>25</b> oct. 2021
----------------------------------	------------------------------------	----------------------------------

VENDREDI <b>10</b> déc. 2021	SAMEDI <b>11</b> déc. 2021
------------------------------------	----------------------------------

JEUDI <b>6</b> janv. 2022	VENDREDI <b>7</b> janv. 2022	SAMEDI <b>8</b> janv. 2022
---------------------------------	------------------------------------	----------------------------------

## FACTEURS HUMAINS

VENDREDI <b>1<sup>er</sup></b> oct. 2021	SAMEDI <b>2</b> oct. 2021	JEUDI <b>27</b> janv. 2022	VENDREDI <b>28</b> janv. 2022	SAMEDI <b>29</b> janv. 2022
--	---------------------------------	----------------------------------	-------------------------------------	-----------------------------------

## ETP ÉDUCATION THÉRAPEUTIQUE DU PATIENT

Éduquer nos patients à prendre en charge leur pathologie afin d'optimiser la réussite de nos traitements.  
Cycle ouvert aux praticiens avec leur assistant(e).  
Formation validante.

**Dates**  
18, 19 mars 21  
15, 16 avril 21  
10, 11 juin 21

**Lieu**  
LISC  
64, rue Fondary  
75015 Paris

### 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 Jacline Iguenane

### Les + du cycle :



Formation validante



Assistants + Praticiens



Approfondissement



Clinique

## OPTIMISATION ÉCONOMIQUE

### LEVIERS JURIDIQUES, FISCAUX ET FINANCIERS EN LIBÉRAL

Tous les leviers juridiques, fiscaux et financiers pour optimiser son activité en exercice libéral.

**Dates**  
11, 12 février 21 (en visio)

**Lieu**  
Sofitel  
Arc de Triomphe  
14, rue Beaujon  
75008 Paris

### Programme

- 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

### Les + du cycle :



Organisation

# ESTHÉTIQUE

Un parcours complet pour maîtriser les techniques de dentisterie adhésive à visée esthétique.

**Dates**  
 11, 12, 13 mars 21  
 7, 8 mai 21  
 25, 26 juin 21  
 16, 17, 18 sept. 21

---

**Lieu**  
 Hôtel Napoléon  
 40, av. de Friedland  
 75008 Paris

## Programme

- Analyse esthétique et planification thérapeutique.
- Choix de la couleur.
- Communication et photographie.
- Traitement des dyschromies, 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.

## Responsable scientifique:

Bertrand Tervil

## Équipe pédagogique:

C. Bernard, E. Bonnet, M. Brient, B. Brochery, A. Dagba, E. d'Incau, J. Mourlaas, F. Trévelo, B. Schweitz, F. Raux, P. Zyman.

## Les + du cycle:



Best seller



Clinique



Approfondissement



## LE TÉMOIGNAGE D'HÉLÈNE JEANBON, participante du cycle

**Vous exercez en omnipraticque à Lodève, dans l'Hérault. Vous avez suivi la dernière édition du cycle Esthétique. Quelles étaient vos attentes ?**

Il y a une demande esthétique de plus en plus forte dans mon cabinet, et j'avais besoin d'améliorer ma pratique, sur les facettes notamment, mais aussi sur d'autres aspects, par exemple les techniques de blanchiment. Sans parler des horizons nouveaux que m'a ouvert ce cycle. J'avais besoin d'une mise à jour globale, et la SOP présentait de vraies garanties de sérieux. Je n'ai pas regretté !

**De quels nouveaux horizons parlez-vous ?**

Le collage, par exemple. Réussir un collage avec le produit adapté et la technique appropriée, ça change la vie ! Au fond, ce que je voulais, c'était donner du plaisir à mes patients et me faire plaisir dans mon travail. Poser un joli onlay ou un composite qui donne satisfaction au patient, ça n'a pas de prix ! Je tire beaucoup de bénéfices de ce cycle dans ma pratique quotidienne. Je prends du plaisir, je mets le temps qu'il faut pour réussir mes interventions. Et pour les cas compliqués, je n'ai

plus d'appréhension, j'ai gagné en maîtrise et en assurance.

**Quelques mots sur l'équipe d'enseignants ?**

Les présentations sont claires, les enseignants sont toujours disponibles, notamment pendant les TP. Ce sont des pros, mais personne ne vous regarde pas de haut ; les échanges sont libres et détendus. D'ailleurs, l'enseignement ne s'arrête pas à la sortie de chaque module. Via un groupe WhatsApp, on s'échange des cas, photos à l'appui. Il y a un vrai accompagnement.

## TRANSMISSION

### TRANSMISSION DU CABINET DENTAIRE

Les outils nécessaires à la préparation, le plus en amont possible, de la transmission de son cabinet dentaire.

#### Programme

- Pourquoi faut-il au minimum trois ans pour préparer sa fin d'activité ?
- Pourquoi et comment mettre en place le cumul emploi-retraite ?
- Optimiser la fin de l'activité : Selarl, SPFPL, cotisations sociales, impôt sur le revenu, plus-values.
- Bien choisir ses options de rente assurantielle Madelin, PERP.
- Préparer la transmission lors de la fin d'activité.
- Pourquoi proposer au collaborateur de devenir associé de sa Selarl ?
- Les solutions pour valoriser et céder les murs du cabinet.
- Estimer la valeur de son cabinet.
- Que faire de la trésorerie de sa Selarl et/ou SPFPL ?

#### Équipe pédagogique:

Gilles Hannoun, Denis Krief, David Elgrably, Jordan Elbaz.

#### Les + du cycle:



Best seller



Organisation

**Dates**  
11, 12 mars 21 (en visio)  
OU 1<sup>er</sup>, 2 avril 21  
OU 3, 4 juin 21

**Lieu**  
Sofitel  
Arc de Triomphe  
14, rue Beaujon  
75008 Paris

## HYPNOSE

Maîtriser la communication thérapeutique, pratiquer et enseigner l'auto-hypnose au patient.  
Cycle ouvert aux assistantes des praticiens.

#### Programme

- Communication hypnotique : stress du patient et du praticien ; trances spontanée et provoquée ; hypnose conversationnelle ; canaux sensoriels ; synchronisation ; VAKOG ; langage verbal, paraverbal et non-verbal ; techniques dissociantes ; techniques de recadrage ; submodalités et ancrages ; lieu de sécurité ; compliance ; gestion de conflits.
- Principales inductions hypnotiques : Milton-Modèle ; inductions hypnotiques ; suggestions, confusion, métaphores, chosification ; stabilisation de l'état hypnotique ; suggestions posthypnotiques ; gestion des processus végétatifs ; phobies ; sevrage tabagique ; auto-hypnose.
- Applications en dentisterie : maintenance ; hypnose profonde ; transe partielle, Swan ; bruxisme ; douleurs temporo-mandibulaires ; l'enfant ; inductions rapides et instantanées ; douleur ; révisions.

#### Responsable scientifique:

Philippe Pencalet

#### Équipe pédagogique:

Pierre Daucé, Philippe Fourmond-Surbled

#### Les + du cycle:



Assistants + Praticiens



Approfondissement

**Dates**  
11, 12, 13 mars 21  
8, 9, 10 avril 21  
3, 4, 5 juin 21

**Lieu**  
Espace Saint-Martin  
199 bis, rue Saint-Martin  
75003 Paris

## CHIRURGIE PLASTIQUE PARODONTALE ET PÉRI-IMPLANTAIRE

Deux jours et demi alternant cours et travaux pratiques ainsi que deux chirurgies réalisées en direct. Pour se perfectionner dans le domaine de la chirurgie plastique parodontale et péri-implantaire.

**Dates**  
1<sup>er</sup>, 2, 3 avril 21

**Lieu**  
Hôtel Napoléon  
40, av. de Friedland  
75008 Paris  
(3 avril: LISC - 64, rue  
Fondary - 75015 Paris)

### Programme

- Chirurgie plastique parodontale et péri-implantaire.
- Chirurgie plastique parodontale, intérêts et indications.
- Traitement des récessions gingivales.
- Techniques d'alignement des collets en secteur esthétique.
- Prélèvement de tissu conjonctif et épithélio-conjonctif : sécuriser ses gestes.
- Aménagement péri-implantaire des tissus mous.
- Choix du type de suture selon la situation clinique.
- TP sur mâchoires animales.
- Deux chirurgies en direct.

### Responsables scientifiques :

Philippe Rosec, Benoit Brochery

### Les + du cycle :



Nouveauté



Clinique



Approfondissement



## 3 QUESTIONS À PHILIPPE ROSEC

Responsable scientifique du cycle

### Quelle est l'approche de ce cycle de deux jours et demi ?

C'est un cycle résolument clinique. Notre objectif est que les participants puissent revenir dans leur cabinet et mettre rapidement en application leurs acquis. Toutes les séquences théoriques sont immédiatement suivies d'une application pratique, sur des mâchoires de porc. À l'issue de ces deux jours intensifs, nous proposons deux interventions en direct en rapport avec l'enseignement vu les jours précédents.

### À qui s'adresse ce cycle ?

À un très large public de praticiens qui veulent soit se remettre à niveau, soit se perfectionner. C'est d'ailleurs une de nos principales ambitions ! Ce cycle peut en effet constituer un prolongement pour ceux qui auront suivi le cycle long en parodontologie, qui s'achèvera fin janvier 2021. Il est également ouvert, bien sûr, à tous les praticiens qui veulent améliorer leur technique et leurs compétences spécifiquement sur la chirurgie plastique parodontale et l'aménagement péri-implantaire. Il peut aussi permettre à d'autres qui ont déjà suivi le cycle implantologie et/ou de

parodontologie les années précédentes de revenir conforter leurs acquis.

### Quelle est la valeur ajoutée de ce cycle ?

C'est un cycle complet qui intègre la chirurgie péri-implantaire. L'objectif est de pouvoir mettre au service de l'implantologie toutes les techniques de chirurgie mucogingivale. L'autre « plus » de notre cycle, c'est l'accompagnement des participants et la qualité des intervenants. Le nombre de participants est volontairement limité à 24 personnes pour permettre une progression efficace dans un esprit de compagnonnage.

## LASER

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

**Dates**  
5, 6 mars 21

**Lieu**  
Sofitel  
Arc de Triomphe  
14 Rue Beaujon  
75008 Paris

### Programme

- 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 sont diffusées en appui pédagogique.

### Responsables scientifiques :

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

### Les + du cycle :



Approfondissement



Best seller



Clinique

## DERMATOLOGIE BUCCALE

Diagnostiquer et traiter les pathologies courantes, détecter les lésions cancéreuses ou à potentiel de transformation maligne. Inclus : un jour de Master Class.

**Dates**  
26, 27 mars 21  
11, 12 juin 21  
+ Master Class  
date au choix :  
8 oct. 21 OU  
10 déc. 21

**Lieu**  
Espace Saint-Martin  
199 bis, rue Saint-Martin  
75003 Paris

### Programme

- Structures anatomiques normales, anomalies para-pathologiques.
- Démarche diagnostique ; examen de la cavité buccale ; examens complémentaires ; biopsie.
- Candidoses et herpès.
- Aftes, aphotoses ; 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 :

Didier Gauzeran, Anne-Laure Ejeil, Nathan Moreau.

### Les + du cycle :



Clinique



Approfondissement

## IMAGERIE 3D

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

### Programme

- 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, réalisation un guide de chirurgie implantaire.

### Responsable scientifique:

Bilal Omarjee

### Équipe pédagogique:

D<sup>rs</sup> Berat, Dot, Dubois, Floriot, Jacq, Millot, Trocmé, MM. Batard, Bellaton, Pinard

### Les + du cycle:



Formation validante



Approfondissement



Clinique

**Dates**  
3, 4, 5 juin 21

**Lieu**  
Espace  
Saint-Martin  
199 bis,  
rue Saint-Martin  
75003 Paris

COMPLET

## ENDODONTIE

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

### Programme

- Diagnostic pulpaire, traitement de l'urgence, diagnostic radiographique, anesthésie, prétraitement, pose de la digue, cavité d'accès.
- Anatomie endo., perméabilisation, concept de mise en forme, instrumentation, irrigation.
- Obturation, étanchéité coronaire, restauration de la dent dépulpée, traitement canalaire sur patient en direct.
- Retraitement: prise de décision, démontage des structures prothétiques, désobturation canalaire, retrait des instruments fracturés.
- Traitement des perforations, coiffage pulpaire, traitement des dents immatures, initiation à la chirurgie.

### Responsables scientifiques:

Dominique Martin, 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.

### Les + du cycle:



Best seller



Clinique



Approfondissement

**Dates**  
4, 5 juin 21  
18, 19 juin 21  
Dates à venir pour  
les six jours (trois  
modules) suivants

**Lieu**



# 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](http://www.primoloisirs.com)

## PARODONTIE

Améliorer la prise en charge globale de la santé parodontale des patients en omnipratique avec une formation complète intégrant des TP et des études de cas cliniques.

### Programme

- Maladie paro., lésion, flore bactérienne, consultation initiale, examen clinique, classification (clinique), plan de traitement, pronostic, conserver ou extraire, TP hygiène, étude cas global, facteurs et évaluation des risques, maladie paro./maladie systémique, organisation du traitement.
- Traitement non chir., décontamination mécanique, contrôle de plaque, adjuvants au traitement mécanique, 2 TP instrumentation ultrasonore ; manuelle, résultats à long terme, thérapeutique paro. de soutien.
- Chirurgie de la poche, TP (incisions, sutures, instrumentations, élongation coronaire), régénération paro. et TP (lésions infra et inter-osseuse), chir. paro. en direct, prothèse conjointe et parodonte, chir. préprothétique en direct.

### Responsables scientifiques :

Benoît Brochery, Philippe Rosec

### Équipe pédagogique :

Bénédictte Chardin, Fabrice ChereI, Christelle Darnaud, Frédéric Duffau, Gilles Gagnot, Linda Jaoui, Jacques Malet, Sophie Martin, David Mattioni, David Nisand, Giovanni Salvi et Anton Sculean.

### Les + du cycle :



Clinique



Approfondissement

**Dates**  
23, 24, 25 sept. 21  
10, 11 déc. 21  
6, 7, 8 janv. 22\*

**Lieu**  
Hôtel Napoléon  
40, av. de Friedland  
75008 Paris  
\*LISC - 64, rue Fondary -  
75015 Paris)

## FACTEURS HUMAINS

POURQUOI PAS VOUS ?

Une méthode concrète et tous les outils pratiques (check-lists cliniques) pour lutter contre les erreurs humaines générées par le stress, une situation clinique imprévue, la fatigue, un patient difficile, etc.  
Inclus un exercice dans un simulateur de vol.

### Programme

- Présentation du concept et travaux dirigés
- Savoir dire non, et TP
- Stress, biais cognitifs, et TP
- Partage d'expériences
- Échelle des complications
- Protocoles cliniques et organisationnels
- Contrôle du stress
- Analyse et cahier des erreurs

### Responsables scientifiques :

Franck Renouard et Philippe Milcent

### Équipe pédagogique :

Florence Roussarie, Christine Muller, Guillaume Heller

### Les + du cycle :



Clinique



Organisation



Nouveauté



Assistantes + Praticiens

**Dates**  
1<sup>er</sup> et 2 octobre 21  
27, 28, 29 janv. 22

**Lieu**  
Espace  
Saint-Martin  
199 bis,  
rue Saint-Martin  
75003 Paris

19<sup>es</sup> Journées de chirurgie dentaire - Île Maurice

Du 16 au 26 avril 2021

# VOYAGE-CONGRÈS À L'ÎLE MAURICE

Organisé par la SOP en collaboration avec la Mauritius Dental association

## Votre séjour à l'hôtel Paradis

En chambre Tropicale, en chambre Océane ou en Océane Beach Front, l'hôtel Paradis met à la disposition des congressistes et de leur famille ses différents restaurants et bars, sa piscine, son miniclub, son salon d'esthétique, son hammam. Situé au sud-ouest de l'île, au pied du Morne, le Paradis offre toutes les possibilités de loisirs : ski nautique, planche à voile, hobie cat, kayak, bateau à fond de verre, plongée libre.

Disponibles également : practice de golf, tennis, centre fitness.

Avec participation : golf 18 trous, pêche au gros, plongée.

Les conditions pour les séjours enfants vous seront adressées sur demande.

Pour prolonger votre séjour contactez Chaumont Voyages.

Voyage-  
congrès  
initialement prévu  
en 2020  
reprogrammé  
en 2021 aux mêmes  
conditions  
tarifaires

TARIFS	TROPICALES		OCEANE		OCEANE BEACH FRONT	
	1/2 double	Sup single	1/2 double	Sup single	1/2 double	Sup single
Air Mauritius du 16/04 au 26/04	3910 €	1065 €	3985 €	1120 €	4335 €	1345 €

VOLS	DÉPART				RETOUR			
	Dates	Vols	Parcours	Heure	Dates	Vols	Parcours	Heure
Air Mauritius du 16/04 au 25/04	16/04	MK 015	CDG/ Maurice	16h20/05h35 (Arrivée le 17)	25/04	MK 014	Maurice/ CDG	23h05/08h35 (Arrivée le 26)

# 19<sup>es</sup> Journées de chirurgie dentaire - Île Maurice

**Droits d'inscription** (hors transport et hôtellerie)

**\*Membres de la SOP**

Congressistes: 570 €

Accompagnants et enfants de plus de 15 ans: 470 €

**Autres membres**

Congressistes: 660 €.

Accompagnants et enfants de plus de 15 ans: 560 €

**Participants hors voyage**

**(programme scientifique uniquement)**

Membres SOP: 800 € Autres: 960 €

\* Les droits d'inscription, obligatoires pour tous les participants, comprennent pour les congressistes: la remise du dossier et du badge, l'accès aux séances scientifiques, les pauses-café, le programme social.  
Les enfants de moins de 15 ans sont dispensés de droits d'inscription, mais n'ont pas l'accès au programme social.

**Découvrir le programme  
scientifique sur  
[www.sop.asso.fr](http://www.sop.asso.fr)**

## BULLETIN D'INSCRIPTION

Vous êtes membre de la SOP:  Oui  Non

Catégorie de chambre: .....

Acompte de 1000 € / personne

Nom: ..... Prénom: .....

Adresse: .....

E-mail: ..... Tél.: .....

Accompagné de: Nom: ..... Prénom: .....

Nom: ..... Prénom: .....

Nom: ..... Prénom: .....



**À RETOURNER À: CHAUMONT VOYAGES - CATHERINE CHAUMONT**

9, route principale du Port – 92638 Gennevilliers cedex

Tél.: 01 47 92 22 40 – Fax: 01 47 99 17 50 – E-mail: [cchaumont@chaumontvges.com](mailto:cchaumont@chaumontvges.com)

**Les conditions générales sont consultables sur notre site [www.sop.asso.fr](http://www.sop.asso.fr)**

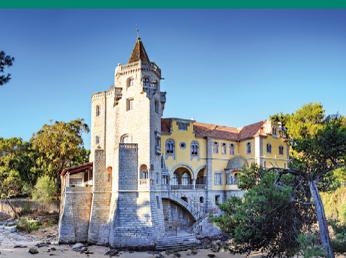
# Voiles de la SOP 2021



## Embarquez au Portugal avec la SOP du 28 au 30 mai !

**PROGRAMME** Accueil des participants à Lisbonne, le 28 mai à 11 heures.

Départ en voilier pour la station balnéaire de Cascais. Séjour à Cascais du 28 au soir au 30 en fin d'après-midi. Trois jours de régates, des conférences, un soir festif. Réservez d'ores et déjà votre transport et vos deux nuits d'hôtel à Cascais. Les tarifs comprennent le bateau avec Skipper, les repas, la soirée, les conférences (hors transport et hébergement). **ATTENTION: NOMBRE DE PLACES LIMITÉES**



# Cap sur le Portugal !



**28, 29, 30 mai 2021**

## BULLETIN INSCRIPTION : 28, 29, 30 MAI 2021

Nom : ..... Prénom : .....

Adresse : .....

Tél. : ..... E-mail : .....

Accompagné de :

Nom : ..... Prénom : .....

Tarif membre SOP  980 €

Tarif non-membre SOP  1 090 €

Inscription accompagnant  280 €

*(Cocktail d'accueil et dîner de clôture)*

Je souhaite être sur le même bateau que :

Nom : ..... Prénom : .....

Je joins un chèque à l'ordre  
de la SOP de ..... €

Bulletin d'inscription à retourner  
accompagné de votre chèque  
de règlement à l'ordre de la SOP à : SOP - 6, rue Jean-Hugues  
75116 Paris  
Tél. : 01 42 09 29 13

# Sortez de votre bocal, formez-vous à la SOP en 2021 !

**Adhérez à la SOP en 2021 et bénéficiez :**  
**de tarifs préférentiels pour nos Journées,**  
**nos cycles et nos événements ;**  
**d'un accès illimité aux replays de nos Journées ;**  
**de prix spéciaux pour vos loisirs**  
**avec notre partenaire Primoloisirs.**

