• N° 14 •
Mars - Avril 2005

Jod

• Journal d'omnipratique dentaire •

Tœlating Gesloten Verpakking
Autorisation de Fermeture
B - 802

BELGIE - BELGIQUE
P.B. - P.P.
B - 802

Périodique bimestriel destiné aux dentistes généralistes et spécialistes, aux étudiants en science dentaire, et à l'industrie dentaire

© Collège d'Omnipratique Dentaire asbl, éd.

Agréation **P307013**
Tirage : 4.000 ex.
Bureau de dépôt : Charleroi X Mass post
Adresse : JOD c/o COD B.P. 1091 6000 Charleroi 1

DOSSIER Tiers payant

Supplément détachable
Honoraires et remboursements des prestations dentaires

CO-PROTHÉTIQUE

NAMUR - 18 mars

PÉDODONTIE

CHARLEROI - 23 avril

LEVER DE RIDEAU SUR 2005

Ne manquez pas le début !

La sécurité – en cartouche

Rebilda DC

Composite fluide pour la reconstitution de moignons à durcissement dual, avec système adhésif

- La rapidité par la photopolymérisation
- La sécurité par le durcissement chimique
- Disponible dans la seringue QuickMix de 10 g et dans la cartouche de 50 g
- Disponible en trois teintes: dentine, bleu et blanc
- Peut être taillé comme la dentine

VOCO Centre de Service:
Jacques Wouters · GSM 0495 - 22 39 22 · Tél./Fax 081 - 46 16 48
Quentin Montfort · GSM 0475 - 25 51 12 · Tél./Fax 02 - 64 43 834
B.P. 767 · 27457 Cuxhaven · Allemagne · Tél. +49 (4721) 719-0 · Fax +49 (4721) 719-140 · www.voco.com

VOCO

La recherche scientifique créative

Édito

Mais sur qui pouvez-vous compter ?

En début d'année, les dentistes se souhaitent généralement une «heureuse Sainte-Apolline».

C'est en effet le 9 février qu'est fêtée la patronne des praticiens de l'art dentaire.

Mais Sainte Apolline sera-t-elle suffisante à vous garantir un avenir professionnel serein ?

À l'heure où il fallait faire le choix d'adhérer ou non à un nouvel accord dento-mutualiste — qui n'est pas anodin car il comporte des volets originaux qu'il convenait de bien appréhender — les dentistes francophones se sont retrouvés une fois de plus bien esseulés. Entre les représentants qui sont toujours prêts à vous embarquer malgré vous sur des terres qui leur sont profitables, et ceux qui n'ont plus d'avis sur rien par défaut de vision des grands enjeux professionnels, il y a en effet de quoi s'en remettre à Sainte Apolline.

"Mais sur qui encore compter ?" nous demandait un adhérent en début d'année… Il y a fort à parier que vous ne deviez compter que sur vous-mêmes ! Malgré les promesses des uns et les jérémiades des autres, une meilleure Nomenclature ne tombera pas du ciel, des honoraires revalorisés ne jailliront pas de terre, une plus grande sérénité n'envahira pas les rangs de la Profession dentaire. Plus que jamais, votre avenir est entre vos mains : il sera ce que vous serez !

Mais comment mettre toutes les chances de votre côté ? Dans tous les secteurs d'activités, la formule magique d'un avenir prometteur se fonde sur la connaissance et l'innovation — la médecine dentaire suit cette règle, ou, peut-être, la précède. Nous pouvons vous rassurer dans le domaine scientifique : vous pouvez compter à 120 % sur le COD, en tant qu'organisation indépendante, neutre, solide, expérimentée et non lucrative.

Dans ce numéro, vous (re)découvrirez de nombreux détails de notre programme à venir. Nos 6 activités sont autant d'opportunités d'ajouter des cordes à votre arc professionnel. Alors ne manquez pas le lever de rideau scientifique 2005 ! ■

Sommaire

- **Dossier > 5**
  Tiers payant
- **Programme 2005 > 11**
  Démasquons les vérités cliniques
- **Prochaine activité > 13**
  Les traitements satellites de la prothèse fixée
- **Supplément détachable > 15**
  Honoraires et remboursements au 1/2/2005
- **Prochaine activité > 19**
  L'enfant : patient d'aujourd'hui, patient de demain
- **Catering > 21**
  Repas COD : la recette gagnante
- **Accréditation > 22**
  Peer-reviews « Classic » et peer-reviews « Week-end »
- **Reportage > 24**
  NobelEsthetics à Bruxelles
- **Entretien > 27**
  SOP : la grande sœur française du COD
- **Insolite > 30**
  Un cabinet dentaire pour décor
- **Centres de congrès > 32**
  Nos rendez-vous 2005
- **Petites annonces > 34**
- **Inscriptions > 35**

Le Journal d'Omnipratique Dentaire
est une publication du
Collège d'Omnipratique Dentaire ASBL

Pour nous contacter
et pour recevoir gratuitement le JOD :
B.P. 1091 - B 6000 Charleroi 1
Tél. 04 73 41 51 67 (répondeur)
Fax 071 33 38 05
mail.cod@swing.be

Abonnement pour l'étranger :
EU : 32 EUR/an
Monde : 55 EUR/an

Infos pour la publicité : 04 73 41 51 67
La publicité paraît sous la responsabilité exclusive des annonceurs
Les noms de marque cités dans les articles constituent des indications pour le lecteur et non de la publicité

Fortis Banque : 001-3545567-02
IBAN : BE 32 00 13 5455 6702
BIC : GEBABEBB

Éditeur responsable :
Dentiste Th. VANNUFFEL, LSD
28 rue du Moulin Blanc - B 7130 Binche
Les articles signés n'engagent que la responsabilité de leur auteur

© Copyright
Collège d'Omnipratique Dentaire asbl, 2005
Reproduction interdite sauf accord

Après lecture, collectionnez ou recyclez SVP

Nouveau en 2005

Plus de chances de gagner pour les adhérents du COD

Sur cette page, vous aviez pris l'habitude de découvrir une grille de mots cachés vous permettant de remporter des prix utiles intelligents.

Ce concours « open » a permis à bien des lecteurs du JOD de se voir attribuer des boîtes de composites ou d'autres produits dentaires de qualité et de haute valeur commerciale.

Bonne nouvelle : en 2005, les participants des activités du COD auront encore plus de chances de gagner des lots fabuleux grâce à une nouvelle formule de concours.

Comment ça marche ?

Rien de plus simple. À l'occasion de chacune des 6 prochaines activités scientifiques, un concours sera mis sur pied en collaboration avec notre partenaire Voco.

Lors de votre enregistrement à l'accueil, les hôtesses vous remettront un folder Voco accompagné d'une fiche de participation. Remplissez cette fiche en répondant à une question très simple et déposez-la dans l'urne au stand Voco.

Trois gagnants seront tirés au sort parmi les bonnes réponses à chaque activité et avertis le jour-même !

3 fois plus de chances de gagner en 2005 !

Résultat du numéro 12

Le mot mystère du jeu précédent était :

« Radiologie »

Notre gagnante : Myriam Famerée de 5360 Hamois qui a emporté une boîte de Meron AC avec sa pince d'activation !

Pour la première de cette nouvelle formule de concours, notre partenaire Voco a fait un gros effort : 3 kits de Structur Premium avec pistolet, d'une valeur unitaire de 132,- EUR.

Rendez-vous à l'Acinapolis de Jambes le 18 mars pour connaître les premiers gagnants !

Tiers payant
Le nerf de la guerre

Adulé par les uns comme la panacée à tous les maux financiers de nos patients, diabolisé par les autres qui n'y voient qu'asservissement au système des Accords dento-mutualistes, le tiers payant attise les passions sans pourtant que quiconque n'ose véritablement y toucher.

Cet article n'a pas la prétention de trancher le nœud gordien, pas davantage que les neuf sessions de peer-reviews que leCOD lui a consacrées en 2003 et 2004.

Il faut toutefois relever que le tout récent Accord 2005-2006 traite du tiers payant bien plus en détails que ses prédécesseurs.

Timide évolution ou prémices d'une révolution ?

En tout cas, une excellente occasion d'analyse de ce régime qui touche à la fois à l'accessibilité des patients et au nerf de la guerre de nos cabinets.

> Thierry VANNUFFEL

Les données officielles et publiques en provenance de l'INAMI ne sont pas légion ; celles concernant le tiers payant n'échappent pas à la règle. Cependant, même fragmentaires, et datant de quelques années, certains chiffres disponibles de l'exercice 2000 démontrent l'importance économique du tiers payant dans le paysage dentaire belge de l'Assurance-maladie.

Que disent les chiffres ?

Le Tableau 1 (page suivante) résume cette importance économique. Si l'on considère tous les actes dentaires effectués sur une année civile, 27 % de ceux-ci sont facturés dans le cadre du régime du tiers payant. Plus d'une prestation sur quatre donc est rémunérée par ce biais. Bon an, mal an, cela représente environ 120 millions d'euros. C'est loin d'être négligeable. Naturellement, toutes ces facturations ne proviennent pas des dentistes d'exercice libéral : un grand nombre d'entre elles sont l'œuvre des institutions de soins, y compris les hôpitaux procédant à une facturation sur bande magnétique.

Pour apprécier l'effet social du régime tiers payant, on peut ventiler les actes en fonction de la situation du bénéficiaire par rapport à la franchise sociale. Pour mémoire, cette franchise est le système qui permet à certains patients à faibles revenus de bénéficier d'un remboursement immédiat des tickets modérateurs réellement payés, au-delà d'un plafond annuel.

On constate (Tableau 1, page suivante) que 57 % des actes dispensés aux patients entrant en ligne de compte pour la franchise sociale ne bénéficient pas du système du tiers payant. Cette charge importante qui pèsent sur les patients dont l'accessibilité aux soins est pourtant la moins bonne laisse déjà supposer que le régime du tiers payant est perfectible, par exemple en le rendant accessible aux praticiens non engagés.

Par ailleurs, les données montrent aussi que 25 % des actes dispensés aux patients ne bénéficiant pas de la franchise sociale sont malgré tout facturés en tiers payant, alors que, a priori, ces patients ne constituent pas une cible sociale à protéger.

On peut aussi ventiler les actes par •••

	En régime TP
Tous les actes	27 %
Actes dispensés aux patients bénéficiant de la franchise sociale	43 %
Actes dispensés aux patients NE bénéficiant PAS de la franchise sociale	25 %

Tableau 1. Importance économique et sociale du tiers payant en soins dentaires (données 2000)

••• types (Tableau 2), et quelques surprises sont au rendez-vous. Si les 13 % de consultations en tiers payant s'expliquent par la très large exclusion de la prestation, et si les 17 % d'actes orthodontiques trouvent leur justification dans la très faible pénétration de l'Accord parmi les orthodontistes exclusifs, il est très étonnant de trouver 42 % des soins préventifs et 39 % des soins conservateurs dans le régime : en effet, les catégories de patients ayant accès à ces prestations dans le cadre du tiers payant sont peu nombreuses (voir plus loin), ce qui laisse planer l'ombre de la surconsommation… Que dire par contre des seuls 23 % d'actes prothétiques facturés en tiers payant, alors qu'il n'y a pour ceux-ci aucune limite ? Des peer-reviews organisés en 2004 par le COD sur ce sujet, il est ressorti que de nombreux praticiens recourent au paiement direct pour la prothèse en raison, d'une part, de l'importance des montants concernés, et, d'autre part, du délai de règlement par les organismes assureurs, voire du risque de non remboursement lié aux limitations forfaitaires en l'absence d'accord préalable du médecin-conseil (par exemple, un forfait pour prothèse complète par maxillaire tous les 7 ans).

En résumé, les chiffres de recours au tiers payant montrent :

• un accès trop limité pour la population qui en aurait le plus besoin

• une utilisation à la carte par les praticiens, en raison du manque de garantie de paiement pour certains actes

Ces différentes distorsions, combinées au constat que la plupart des grands profils de praticiens de l'art dentaire utilisent largement le tiers payant pour réaliser leur chiffre d'affaires INAMI, expliquent qu'une réforme est souhaitée depuis longtemps par certains. Toutefois, d'autres craignent que d'éventuels changements fassent courir le risque d'un déséquilibre du régime et pénalisent en définitive les patients pour lesquels il a été instauré.

Législation stricte

Beaucoup de praticiens pensent que le tiers payant fonctionne de manière officieuse et au cas par cas. Il n'en est rien, car une législation très précise et contraignante régit tous ses aspects : il s'agit de l'Arrêté royal du 10 octobre 1986 (portant exécution de l'article 53, alinéa 8 de la Loi relative à l'assurance obligatoire soins de santé et indemnités, coordonnée le 14 juillet 1994). Depuis sa promulgation jusqu'à ce jour, cet Arrêté a subi 16 modifications, et a été précisé au moyen de 14 Arrêtés d'exécution, ce qui en fait un ensemble législatif illisible. Fort heureusement, une « coordination officieuse » — qui n'a toutefois pas la force légale des textes originaires tels que publiés au Moniteur belge — est maintenue à jour sur le portail du Pouvoir judiciaire de Belgique. Le lecteur intéressé par le détail trouvera cette coordination par une recherche aisée sur le site

http://www.juridat.be

Mais quelles grandes lignes faut-il retenir de cette législation complexe ?

Définition

L'article 1 donne la définition générale du régime.

Article 1. On entend par régime du tiers payant, le mode de paiement par lequel le prestataire de soins, le service ou l'institution reçoit directement, de l'organisme assureur auquel est affilié ou inscrit le bénéficiaire à qui les prestations de santé ont été dispensées, le paiement de l'intervention due dans le cadre de l'assurance-maladie obligatoire.

Paiement

L'article 2 règle la question du paiement dans la pratique. Remarquez le recours possible à un service de facturation agréé et la limite légale dans le temps accordée aux mutuelles pour procéder au paiement (sauf cas de force majeure comme une panne informatique par exemple).

Article 2. […] Les documents de facturation sont transmis aux organismes assureurs, selon les modalités administratives établies par le Comité de l'assurance […], soit par le prestataire de soins, le service ou l'institution même, soit par un service de facturation agréé à cet effet […]. Le paiement a lieu au plus tard dans les deux mois suivant celui au cours duquel les documents qui sont nécessaires à la facturation ont été reçus par l'organisme assureur […]. Le non-paiement dans le délai fixé […] donne droit à des intérêts de retard.

Tableau 2. Importance du recours au tiers payant pour quelques catégories d'actes dentaires (données 2000)

	En régime TP
Consultations	13 %
Orthodontie	17 %
Soins préventifs	42 %
Soins conservateurs	39 %
Prothèses	23 %

Accès

Le long article 4bis détermine les modalités d'accès au régime du tiers payant dans le chef du prestataire. Ce dernier doit en effet avoir adhéré à l'Accord en vigueur, ou, en l'absence d'un tel Accord, au dernier Accord en date. Il est donc très difficile d'avoir accès au régime pour un jeune diplômé exerçant dans un Arrondissement où un Accord n'est pas entré en vigueur depuis longtemps ; diverses interprétations sont toutefois possibles. Par ailleurs, pour le prestataire engagé à temps partiel, l'application du tiers payant doit se limiter à l'activité engagée. Par contre, les prestataires non engagés peuvent pratiquer le tiers payant dans le cadre d'un service de garde organisé, c'est-à-dire reconnu par la Commission médicale provinciale ; cette dérogation participe d'une certaine logique, puisque la loi prévoit l'obligation de respect des honoraires engagés pour tous les praticiens dans ce cadre précis de la garde organisée.

Par ailleurs, il est stipulé que si le prestataire fait le choix du tiers payant, il ne peut le pratiquer à la carte mais bien pour toutes les prestations autorisées, dans un même lieu. De plus, pour accéder au régime, le prestataire ne peut être sous le coup d'une interdiction d'exercer : pour les praticiens de l'art dentaire, cette interdiction peut être prononcée par le Service d'évaluation et de contrôle médicaux ou par un Tribunal pénal (il n'existe pas actuellement d'Ordre des dentistes).

Le prestataire ne peut non plus tirer un avantage concurrentiel au travers d'une publicité de sa pratique du tiers payant. Ceci est à mettre en rapport avec une crainte d'augmentation indue des dépenses de l'Assurance obligatoire. Dans le même ordre d'esprit, une quittance doit impérativement être remise au patient, reprenant par acte de nomenclature, le montant qui sera facturé à l'organisme assureur.

Au moment du règlement, une quittance doit être remise au patient, reprenant par acte de nomenclature et par date, le montant qui sera facturé à l'organisme assureur

Art. 4bis. § 1er. L'octroi du régime du tiers payant est subordonné dans le chef du prestataire de soins aux conditions suivantes :

1° Au moment de sa demande, le prestataire de soins ne peut avoir notifié un refus d'adhésion au dernier accord […]. Le prestataire qui adhère à un accord dans des conditions de temps et de lieu peut appliquer le régime du tiers payant pour les prestations effectuées dans le cadre de son activité engagée.

Toutefois, le régime du tiers payant peut être appliqué par le prestataire de soins qui a refusé d'adhérer à l'accord pour les prestations fournies dans le cadre d'un service de garde organisé.

2° Le prestataire de soins doit appliquer le régime du tiers payant pour tous les bénéficiaires et pour toutes les prestations pour lesquelles ce régime est autorisé et qui sont effectuées dans le même centre d'activité.

3° Le prestataire de soins ne peut, durant une période de trois ans qui précède sa demande, avoir fait l'objet :

a) d'une sanction administrative définitive d'au moins quinze jours

b) d'une condamnation pénale définitive en matière d'irrégularités à charge de l'assurance maladie-invalidité

c) [d'une interdiction ordinale]

4° Le prestataire de soins ne peut, au moment de la demande, faire l'objet d'une interdiction en matière d'octroi du régime du tiers payant.

5° Le prestataire de soins ne peut, ni de par sa propre personne, ni par autrui, ni directement, ni indirectement faire de la publicité au sujet de l'application du régime du tiers payant.

§ 2. Sauf si les accords […] prévoient d'autres modalités, le prestataire de soins est tenu de délivrer au bénéficiaire au moment de la consultation ou de l'acte ou, au plus tard au moment où il établit l'attestation de soins à l'intention de l'organisme assureur si l'attestation couvre plusieurs prestations, une quittance ou note d'honoraires mentionnant le montant qui doit être pris en charge par le patient et le montant qui doit être pris en charge par l'organisme assureur. Cette quittance ou cette note d'honoraires doit mentionner les prestations par référence au numéro de la nomenclature […] ainsi que la date à laquelle la prestation a été dispensée.

Demande

L'article 4bis règle encore la procédure de demande d'accès au régime. Dans la pratique, il convient d'adresser une demande par recommandé, accompagnée d'une attestation de l'INAMI selon •••

Kodak | Dental Systems

Rapidité numérique. Qualité Kodak.

Systèmes de radiologie numérique KODAK RVG 5000 et 6000.

Vous souhaitez réaliser des radios d'une grande précision, en quelques secondes en restant à proximité du fauteuil ? Découvrez les systèmes de radiologie numérique KODAK RVG 5000 et 6000 (auparavant Trophy RVG Access et RVG Ultimate).

Le système RVG 5000 est idéal si vous souhaitez passer à la radiologie numérique en toute simplicité. Clarté, contrastes, facilité d'utilisation… Vous disposez de la qualité Kodak à un coût étonnamment abordable.

Le système RVG 6000, avec plus de 20 pl/mm[1], offre la plus haute résolution réelle existant sur le marché. Vos diagnostics, même les plus complexes, se réalisent en un clin d'œil. Le système fonctionne avec toutes les solutions d'imagerie et de gestion Kodak, et peut s'intégrer facilement à d'autres logiciels de gestion.

Et question service, là aussi vous bénéficiez de la rapidité et de la qualité Kodak.

Pour plus d'informations, appelez le **0800 199 39** ou rendez-vous sur **www.kodak.com/dental**

Imagerie argentique | Imagerie numérique | Services

© Eastman Kodak Company, 2004.
Kodak, Trophy et RVG sont des marques déposées d'Eastman Kodak Company.

[1] Allen G. Farman, BDS, PhD,DSc, MRA and Teeko T. Farman, DVD, MS, PhD, RT(R), "Digital Intraoral Radiography '04", *American Association of Dental Maxillofacial Radiographic Technicians Newsletter*, Printemps, 2004.

laquelle le prestataire n'a pas renoncé d'adhérer aux termes du dernier Accord dento-mutualiste, au Collège intermutualiste national, Commission Tiers payant, chaussée de Charleroi 145 à 1060 Bruxelles (renseignements complémentaires au. 02/538.83.00 ou par fax au 02/538.50.18).

Art. 4bis. § 3. Sauf si les accords […] prévoient d'autres modalités, le prestataire de soins qui souhaite faire application du régime du tiers payant, doit introduire une demande par lettre recommandée adressée à chaque organisme assureur ou à un secrétariat commun indiqué par eux.

Tiers payant obligatoire

L'article 5 reprend les prestations médicales pour lesquelles l'application du tiers payant est imposée aux prestataires. Cette information est donnée ici à titre documentaire, pour signaler qu'aucune prestation dentaire ne tombe sous le coup de cette obligation : il est toujours possible pour un dentiste de refuser toute forme de tiers payant.

Art. 5. […] L'application du régime du tiers payant est obligatoire pour le paiement de :
- [la journée d'entretien]
- [les prestations dispensées pendant une hospitalisation]
- [certaines prestations de biologie clinique]
- [certaines prestations de santé dans le cadre du dépistage organisé du cancer du sein]

Tiers payant interdit

Par contre, l'article 6 mentionne les nombreuses interdictions d'application du tiers payant. Spécifiquement pour les dentistes, il s'agit des consultations à partir du douzième anniversaire du patient, des traitements préventifs, des radiographies chez les patients non hospitalisés, et des soins conservateurs chez les patients non hospitalisés à partir de leur dix-huitième anniversaire.

Art. 6. L'application du régime du tiers payant est interdite pour le paiement de l'intervention de l'assurance :
3° dans le coût des prestations de santé mentionnées sous les n° 301011 et 301033 dispensées aux bénéficiaires à partir de leur douzième anniversaire
4° dans le coût des prestations de santé mentionnées sous les numéros de code repris sous la rubrique «Traitements préventifs»
5° dans le coût des prestations de santé dispensées à des bénéficiaires non hospitalisés, mentionnées sous l'intitulé «Radiographies»
6° dans le coût des prestations de santé dispensées à des bénéficiaires non hospitalisés, mentionnées sous l'intitulé «Soins conservateurs» sauf si ces prestations sont dispensées à des bénéficiaires de moins de 18 ans.

Pour compliquer quelque peu, il existe une série de dérogations à ces interdictions. Ces dérogations s'appliquent :

4° à des bénéficiaires qui décèdent en cours de traitement ou qui se trouvent dans un état comateux
5° à des bénéficiaires qui se trouvent dans une situation financière individuelle de détresse
6° aux bénéficiaires visés à l'article 37novies de la loi coordonnée [BIM]
7° à des titulaires et aux personnes à leur charge qui sont dispensés de l'obligation de cotisation

Si certaines de ces dérogations ont une vocation sociale bien contrôlable parce que irréfragable (patients décédés ou comateux), ou réglementée (patients dispensés de cotisation ou bénéficiant du barème d'intervention majorée), le fameux « cinquième alinéa » pose un problème politique depuis quelques temps dans les sphères de la représentation professionnelle. En effet, la situation financière individuelle de détresse est une notion entièrement subjective et à l'appréciation du patient. Dans la pratique, une simple feuille volante mentionnant cet état, signée par le patient, et jointe à l'attestation de soins donnés, permet de lever toute interdiction de pratiquer le tiers payant.

En résumé, l'accumulation d'obligations et d'interdictions assorties de dérogations, et de critères aussi variés que le type de prestation, l'âge du patient, son statut ambulatoire ou hospitalisé… rendent difficilement intelligible l'application du tiers payant exprimée en termes légaux, même coordonnés. C'est pourquoi le Tableau 3 apporte une solution pratique et visuelle à conserver à portée de main.

Tendances

Comment tout cela va-t-il évoluer ?

Nous venons de l'écrire : au centre de la tourmente se situe la notion de « situation financière individuelle de détresse ». Certains abus constatés par l'analyse des profils et les enquêtes du Service d'évaluation et de contrôle médicaux, ainsi que la précarité de l'équilibre budgétaire du secteur des soins dentaires — avec un probable dépassement pour 2004 — incitent depuis quelques années à réformer le régime du tiers payant. Sous la poussée de l'association flamande, il existe une unanimité de principe dans ce sens parmi les représentants des dentistes. Ce n'est pas vraiment le cas sur le banc mutualiste. Pourtant, l'Accord dento-mutualiste pour 2005 et 2006, conclu le 15 décembre 2004, se

Tableau 3. Visualisation de l'application pratique du tiers payant. En vert : tiers payant autorisé (et donc obligatoire pour les praticiens qui appliquent le régime) ; en rouge : tiers payant interdit

	Consultations	Soins conservateurs	Radiographies	Traitements préventifs	Autres
Assurés Ordinaires	< 12	Hospitalisés	Hospitalisés		
		Non hosp < 18			
	≥ 12	Non hosp ≥ 18	Non hospitalisés		
Assurés BIM (VIPO)					
Situation de détresse					

••• veut particulièrement innovant dans ce domaine. Il est dommage que ceux qui ont agi en notre nom collectif en le signant — comme ceux qui ont agi en notre nom collectif en ne le signant pas, d'ailleurs — soient si avares de commentaires à propos de ce point nouveau et important.
En effet, un chapitre entier du nouvel Accord traite « Du bon usage du tiers payant ». Tout un programme ! Mais que renferme-t-il ? Principalement trois points :

1. La création d'un observatoire du tiers payant

Ce rôle est confié aux organismes assureurs qui doivent transmettre à la Commission nationale dento-mutaliste du matériel chiffré concernant l'usage aberrant du tiers payant. Cette Commission détermine ensuite à partir de quel point les dentistes individuels sont sélectionnés pour être contrôlés par les organismes assureurs dans le cadre d'une procédure contradictoire quant au respect de leurs engagements.

2. Des sanctions à la clé

Les organismes assureurs font alors un rapport annuel de ces contrôles à la Commission nationale dento-mutualiste. Attention : le praticien, par son adhésion à l'Accord, est réputé reconnaître l'exactitude du matériel chiffré d'origine mutualiste, jusqu'à preuve du contraire, qu'il doit lui-même apporter.
En cas de contravention avérée, le Collège intermutualiste national peut retirer au dentiste son adhésion à l'Accord national dento-mutualiste en cours pour une période courant jusqu'au terme de cet Accord. En cas de récidive dans un délai de cinq ans, ce retrait peut être définitif. Ceci emporte naturellement l'interdiction de la pratique du tiers payant mais aussi la perte du statut social.

3. Des précisions quant à la « situation financière individuelle de détresse »

Le rapport des organismes assureurs à la Commission nationale dento-mutualiste devra contenir des informations permettant de mieux maîtriser l'utilisation de la notion de « situation financière individuelle de détresse ».

Par ailleurs, la Commission demande l'insertion, dans l'Arrêté royal relatif au tiers payant, d'une sanction réglementaire pour tout abus des situations d'exception.

En conclusion, le tiers payant pour les soins dentaires commence une mutation lente. De ce que l'on savait des profils des prestataires, cette mutation semblait nécessaire. Mais beaucoup de réticences existaient et existent encore, par crainte de voir un système social, même boiteux, se complexifier au point d'exclure des patients dans le besoin.

Ces dernières années, le chaud et le froid ont soufflé sur le régime du tiers-payant. Les nouvelles prestations étaient presque systématiquement exclues : ce fut le cas notoire de tout le volet préventif, une sorte de frein malheureux à l'action en amont. Et l'exclusion du tiers-payant est d'ores et déjà bétonnée en ce qui concerne l'éventuelle introduction de l'examen parodontal en 2006. Dans le même temps, l'expérience de soins dentaires aux enfants démunis a ouvert le tiers payant généralisé et obligatoire, même aux prestataires non engagés ! Il y avait de quoi ne plus s'y retrouver, et le recours aberrant à la notion de situation financière individuelle de détresse n'est que la monnaie de la pièce d'un système perçu lui-même comme aberrant.

Il fallait donc faire un ménage délicat, ce que commence à consacrer le nouvel Accord. Fallait-il pour autant confier le rôle d'inspecteurs aux mutuelles ? S'il est vrai que c'est la Commission nationale dento-mutualiste, paritaire, qui tient les rênes décisionnelles, seul l'avenir nous dira si l'on n'assistera pas, sur le terrain, à une chasse aux sorcières.

Mais tout cela n'est-il pas une mascarade ? Dans le fond, le tiers payant, avec ses restrictions d'un côté et ses largesses de l'autre, réformé ou non réformé, ne concernera jamais que les seules prestatations présentes dans la Nomenclature. Quant aux autres prestations, celles qui dépassent d'un rien les soins de base, elles continueront de n'être dispensées que dans le cadre du « marché », celui qui dépend du pouvoir d'achat des ménages, et où le dentiste est en concurrence avec le voyagiste et le cigarettier… ■

Tiers payant
Le pour et le contre

À l'occasion des débats tenus lors des sessions de peer-reviews que le COD a organisées sur ce sujet en 2003 et 2004, les avantages et les inconvénients de l'application au cabinet dentaire du régime du tiers-payant ont été passés en revue.

Aussi bien ceux qui ne pratiquent pas le système que ceux qui l'appliquent sur une grande échelle ont ainsi pu faire une synthèse constructive, qui vous est proposée ci-dessous. À chacun d'en tirer les enseignements pour son propre exercice.

Le pour

• Meilleure accessibilité aux patients démunis, qui ne se soigneraient pas dans d'autres circonstances.

• Organisation plus facile des soins par quadrants ou par secteurs, sans surprendre les patients par des honoraires élevés à chaque séance.

• Organisation plus facile de soins consécutifs aux familles nombreuses.

• Augmentation du chiffre d'affaires.

Le contre

• Manque de garantie de paiement en raison des limitations de certains actes de Nomenclature.

• Manque de garantie de paiement en raison de l'impossibilité de vérifier efficacement le statut du patient.

• Administration relativement lourde et informatisation presque incontournable.

• Long délai de paiement de la part des organismes assureurs, rendant parfois problématique le démarrage du régime.

• Difficulté de faire comprendre aux patients que certains actes ou certains membres de la famille entrent en ligne de compte et d'autres pas.

• Obligation d'adhérer à l'Accord dento-mutualiste, quel qu'il soit.

• Dévalorisation générale des prestations aux yeux du patient, et quasi impossibilité de proposer encore des actes hors Nomenclature. ■

Démasquons les vérités cliniques

Retrouvez tous les détails du programme 2005 dans le JOD Spécial n°13.

Vous l'avez égaré ? Réclamez vite un nouvel exemplaire gratuit au 0473/41.51.67, ou par fax au 071/33.38.05, ou par courrier électronique : mail.cod@swing.be !

Déjà décidé ? Vous trouverez un NOUVEAU BULLETIN D'INSCRIPTIONS EN AVANT-DERNIÈRE PAGE DE CE NUMÉRO !

Réduction fidélité 25%

PROGRAMME 2005

VENDREDI 18 MARS
9h00 - 17h30
NAMUR

Les traitements satellites de la prothèse fixée

Stéphane Simon / Hervé Choukroun / Philippe Viargues

Accréditation : accordée - 10 UA4 + 10 UA7 + 20 UA6
Agrément DG : 6 heures

SAMEDI 23 AVRIL
9h00 - 17h30
CHARLEROI

L'enfant : patient d'aujourd'hui, patient de demain

Chantal Naulin-Ifi

Accréditation : accordée - 40 UA5
Agrément DG : 6 heures

SAMEDI 4 JUIN
9h00 - 17h30
BRUXELLES

La preuve par 9 en endo

Jean-Yves Cochet

Accréditation : accordée - 40 UA4
Agrément DG : 6 heures

SAMEDI 1ER OCTOBRE
9h00 - 17h30
NAMUR

L'esthétique de A à Z

Robert Valiquette

Accréditation : accordée - 40 UA7
Agrément DG : 6 heures

VENDREDI 18 NOVEMBRE
9h00 - 17h30
CHARLEROI

L'Art et la Science de l'adhésion

Jean-Pierre Attal

Accréditation : accordée - 20 UA4 + 20 UA7
Agrément DG : 6 heures

SAMEDI 10 DÉCEMBRE
9h00 - 17h30
BRUXELLES

Dental Thema Day « Gérodontologie »

Ziad Noujeim / Serge Bouillaguet / Faouzi Riachi / Pierre Santoni

Accréditation : accordée - 10 UA1 + 10 UA4 + 10 UA6 + 10 UA7
Agrément DG : 6 heures

dans la sphère de l'excellence vous n'avez pas encore tout vu

CASTELLINI

CASTELBEL SA

Zoning Wavre Nord - Avenue Sabin 14 - B-1300 WAVRE - Belgique - Tel. +32(0)10/818.343 - Fax +32(0)10/816.851

E-mail : info@castelbel.be - Internet: www.castelbel.be

NAMUR

VENDREDI
18 MARS 2005
9h00-17h30

Co-prothétique

Objectifs — L'association des traitements requis par la prothèse fixée est telle que l'on doit parler de satellites : ils « tournent » en effet autour du plan de traitement initial et de la ré-évaluation.

Ces traitements satellites de la prothèse fixée sont trop rarement abordés dans les sessions scientifiques nationales et internationales. Pour combler cette lacune, nous réunirons trois conférenciers réputés chacun dans leur discipline : l'endodontie, les reconstructions corono-radiculaires et la parodontologie. Objectif : une prothèse fixée sans complication infectieuse, solidement ancrée, et parfaitement intégrée à la biologie et à l'esthétique parodontales.

Les traitements satellites de la **prothèse fixée**

Vérités cliniques

Fiche technique de ce cours	
Quand ?	Vendredi 19 mars 2005, 9h00 - 17h30
Où ?	Acinapolis Jambes (voir page 33)
Disponibilité ?	400 places (attribuées par ordre de réception du règlement)
Accréditation ?	OUI : accordée - 10 UA4 + 10 UA7 + 20 UA6
Agrément DG ?	OUI : 6 heures
Combien ?	Montant de base tout compris **180,- EUR**
	Après 11/3/2005 : +50,- Sur place (si disp.) : +100,-
Réductions* ? **conditions en page 41*	Conjoint/Collaborateur/Jeune/Étudiant : 5 %
	Réduction-fidélité : jusque 25 %
S'inscrire !	**Bulletin d'inscription en avant-dernière page**

- **L'endodontie dans le plan de traitement en prothèse fixée**
- **Reconstitutions corono-radiculaires : que choisir et selon quels critères ?**
- **Les techniques parodontales au service de la prothèse fixée**
- **Esthétique et biologie parodontale**

Stéphane Simon

Hervé Choukroun

Philippe Viargues

Congrès annuel de la FDI

24 – 27 août 2005

Montréal, Canada

Le Congrès 2005 de la FDI vous accueille à Montréal

Le Congrès de la FDI et la ville de Montréal vous offrent une expérience dentaire de première classe avec des conférenciers de renommée, des expositions innovatrices, des événements sociaux fabuleux et des excursions excitantes.

Comme Montréal célèbre la vie avec passion, elle est tout naturellement devenue ville de festivals internationaux éblouissants (jazz, film, humour, feux d'artifice, gastronomie, sports et culture). Les visiteurs entrent dans la danse, et plus d'un succombent au charme particulier de la ville, mi-européen, mi-nord-américain, qui étonne et enchante à la fois.

Le Congrès annuel de la FDI présente aux délégués des conférenciers internationaux et régionaux qui partagent leurs dernières connaissances sur une grande variété de produits et de méthodes dentaires. Plusieurs cours à participation restreinte seront offerts ainsi que la possibilité de présenter votre propre affiche ou communication libre. Toutes les séances du programme scientifique et de l'exposition dentaire mondiale se tiendront au Palais des Congrès au cœur du centre-ville de Montréal.

Une visite à Montréal ne serait pas complète sans contempler la ville du haut d'un des nombreux belvédères qui ornent le mont Royal. Parmi d'élégants gratte-ciels, vous pourrez voir d'anciens manoirs victoriens, des grands magasins, des cafés, des parcs et des espaces verts. Enfin, aucun visiteur ne devrait manquer le Jardin botanique de renommée mondiale et son remarquable Insectarium.

Visitez le site Web de la FDI pour connaître tout ce qu'il y a à savoir au sujet du congrès!

fdi

MONTRÉAL 2005

Congrès de la FDI 13 chemin du Levant,
l'Avant Centre, F-01210 Ferney Voltaire, France
Tél: +33 4 50 40 50 50
Téléc: +33 4 50 40 55 55

Réservations et renseignements en ligne à :

www.fdiworldental.org

congress@fdiworldental.org

Collège d'Omnipratique Dentaire ASBL

BP 1091 - 6000 Charleroi

Tél. : 0473/41.51.67 - Fax : 071/33.38.05 - Courriel : mail.cod@swing.be

Honoraires et remboursements des prestations dentaires

à partir du 1/2/2005

Barèmes 2005 - Supplément détachable - Barèmes 2005 - Supplément détachable - Barèmes 2005 - Supplément détachable - Barèmes 20

CODE INAMI AMB.	CODES INAMI HOSP.	LIBELLE	VALEUR	HONORAIRES	REMB. A.O.	REMB. AIM	T.M. A.O.	T.M. AIM
CONSULTATION								
301011		consultation au cabinet d'un dentiste	N5	17,85	13,54	17,85	4,31	0
301033		consultation à domicile	N11	24,77	18,58	24,77	6,19	0
301055		supplément WE et JF 8-21h	N3	7,71	5,79	7,71	1,92	0
301070		supplément WE et JF 21-8h	N8,5	16,71	12,54	16,71	4,17	0
OBTURATIONS Dents de Lait								
303811	303822	obturation 1 face	L30	36,97	34,40	36,97	2,57	0
303833	303844	obturation 2 faces	L40	49,29	46,72	49,29	2,57	0
303855	303866	obturation 3 faces et +	L50	61,61	59,04	61,61	2,57	0
OBTURATIONS Dents définitives jusque 12 ans								
303892	303903	obturation 1 face	L30	36,97	34,40	36,97	2,57	0
303914	303925	obturation 2 faces	L40	49,29	46,72	49,29	2,57	0
303936	303940	obturation 3 faces et +	L50	61,61	59,04	61,61	2,57	0
303951	303962	restauration cuspide ou bord	L60	73,93	71,36	73,93	2,57	0
303973	303984	restauration complète de couronne	L70	86,26	83,69	86,26	2,57	0
OBTURATIONS Dents définitives de 12 à 18 ans								
304216	304220	obturation 1 face	L20	24,64	22,07	24,64	2,57	0
304231	304242	obturation 2 faces	L30	36,97	34,40	36,97	2,57	0
304253	304264	obturation 3 faces et +	L40	49,29	46,72	49,29	2,57	0
304275	304286	restauration cuspide ou bord	L50	61,61	59,04	61,61	2,57	0
304290	304301	restauration complète de couronne	L60	73,93	71,36	73,93	2,57	0
OBTURATIONS Dents définitives à partir de 18 ans								
304371	304382	obturation 1 face	L20	24,64	18,48	24,64	6,16	0
304393	304404	obturation 2 faces	L30	36,97	29,85	36,97	7,12	0
304415	304426	obturation 3 faces et +	L40	49,29	42,17	49,29	7,12	0
304430	304441	restauration cuspide ou bord	L50	61,61	53,33	61,61	8,28	0
304452	304463	restauration complète de couronne	L60	73,93	65,65	73,93	8,28	0
TRAITEMENT ET OBTURATION RADICULAIRE DE DENT jusque 18 ans								
304312	304323	1 canal	L30	47,87	44,54	47,87	3,33	0
304533	304544	2 canaux	L40	63,83	60,5	63,83	3,33	0
304555	304566	3 canaux	L50	95,74	92,41	95,74	3,33	0
304570	304581	4 canaux	L60	127,66	124,33	127,66	3,33	0
TRAITEMENT ET OBTURATION RADICULAIRE DE DENT à partir de 18 ans								
304496	304500	1 canal	L30	47,87	38,66	47,87	9,21	0
304592	304603	2 canaux	L40	63,83	54,62	63,83	9,21	0
304614	304625	3 canaux	L50	95,74	86,53	95,74	9,21	0
304636	304640	4 canaux	L60	127,66	118,45	127,66	9,21	0
ABLATION de racines jusque 18 ans								
304754	304765	ablation une racine	L15	27,91	24,58	27,91	3,33	0
304776	304780	ablation racine supplémentaire	L20	37,22	33,89	37,22	3,33	0
ABLATION de racines à partir de 18 ans								
304710	304721	ablation une racine	L15	27,91	20,94	27,91	6,97	0
304732	304743	ablation racine supplémentaire	L20	37,22	27,92	37,22	9,3	0
EXTRACTIONS								
304813	304824	extraction éléments de dent définitive < 14 ans	L21,21	30,00	22,50	30,00	7,5	0
SOINS PREVENTIFS								
301556		examen buccal annuel 1er semestre < 18 ans	N7	19,18	15,62	19,18	3,56	0
301571		examen buccal annuel 2e semestre < 18 ans	N7	19,18	15,62	19,18	3,56	0
301593		examen buccal annuel de 18 à 50 ans	N20,96	51,27	48,09	51,27	3,18	0
302514		scellement fissure/dent jusque 14 ans	L10	11,50	10,35	11,50	1,15	0
302536		scellement fissure/dent supplém.	L7	8,05	7,25	8,05	0,8	0
DETARTRAGE jusque 18 ans (handicapés)								
301696	301700	détartrage cadran 1 /trimestre	L10	11,50	8,63	11,50	2,87	0
301711	301722	détartrage cadran 2 /trimestre	L10	11,50	8,63	11,50	2,87	0
301733	301744	détartrage cadran 3 /trimestre	L10	11,50	8,63	11,50	2,87	0
301755	301766	détartrage cadran 4 /trimestre	L10	11,50	8,63	11,50	2,87	0
301770	301781	détartrage cadrans cumulés (3 ou -)	L10	11,50	8,63	11,50	2,87	0
DETARTRAGE à partir de 18 ans								
302153	302164	détartrage cadran 1	L10	11,50	8,63	11,50	2,87	0
302175	302186	détartrage cadran 2	L10	11,50	8,63	11,50	2,87	0
302190	302201	détartrage cadran 3	L10	11,50	8,63	11,50	2,87	0
302212	302223	détartrage cadran 4	L10	11,50	8,63	11,50	2,87	0
302234	302245	détartrage cadrans cumulés (3 ou -)	L10	11,50	8,63	11,50	2,87	0

CODE INAMI AMB.	CODES INAMI HOSP.	LIBELLE	VALEUR	HONORAIRES	REMB. A.O.	REMB. AIM	T.M. A.O.	T.M. AIM
RADIOLOGIE								
307016	307020	radiographie extrabuccale	N26	20,39	15,30	18,36	5,09	2,03
307031	307042	radiographie intrabuccale	N13	10,19	7,65	9,18	2,54	1,01
307053	307064	radiographie intrabuccale suppl.	N8	6,27	4,71	5,65	1,56	0,62
307090	307101	radiographie panoramique (1 x/an)	N41	34,79	26,10	31,32	8,69	3,47
307112	307123	télé 1 cliché (1 x/an)	N40	31,36	23,52	28,23	7,84	3,13
307134	307145	télé 2 clichés (1 x/an)	N55	43,13	32,35	38,82	10,78	4,31
ORTHODONTIE								
305594	305605	examen préliminaire	L50	66,31	49,74	66,31	16,57	0
305616	305620	forfait mensuel	L16,5	19,85	14,89	19,85	4,96	0
305653	305664	forfait mensuel suivi interrup + 6 mois	L16,5	19,85	14,89	19,85	4,96	0
305712	305723	forfait mensuel suivi ttmt actif non remb.	L16,5	19,85	14,89	19,85	4,96	0
305631	305642	forfait appareil début traitement	L125	150,34	112,76	150,34	37,58	0
305675	305686	forfait appareil après 6 mois	L125	150,34	112,76	150,34	37,58	0
305830	305841	examen avec rapport	L20	26,12	19,59	26,12	6,53	0
305852	305863	séance de contrôle	L12	14,43	10,83	14,43	3,60	0
305874	305885	confection de moulages CTD	L15	18,04	13,53	18,04	4,51	0
305896	305900	contention suivie d' 1 interrup. + 6 mois	L12	14,43	10,83	14,43	3,60	0
PROTHESE								
à partir de 50 ans								
307731	307742	prothèse supérieure 1 dent	L376	296,72	222,54	281,89	74,18	14,83
307753	307764	prothèse inférieure 1 dent	L376	296,72	222,54	281,89	74,18	14,83
307775	307786	prothèse supérieure 2 dents	L376	296,72	222,54	281,89	74,18	14,83
307790	307801	prothèse inférieure 2 dents	L376	296,72	222,54	281,89	74,18	14,83
307812	307823	prothèse supérieure 3 dents	L376	296,72	222,54	281,89	74,18	14,83
307834	307845	prothèse inférieure 3 dents	L376	296,72	222,54	281,89	74,18	14,83
307856	307860	prothèse supérieure 4 dents	L376	296,72	222,54	281,89	74,18	14,83
307871	307882	prothèse inférieure 4 dents	L376	296,72	222,54	281,89	74,18	14,83
307893	307904	prothèse supérieure 5 dents	L376	296,72	222,54	281,89	74,18	14,83
307915	307926	prothèse inférieure 5 dents	L376	296,72	222,54	281,89	74,18	14,83
307930	307941	prothèse supérieure 6 dents	L412	325,13	243,85	308,88	81,28	16,25
307952	307963	prothèse inférieure 6 dents	L412	325,13	243,85	308,88	81,28	16,25
307974	307985	prothèse supérieure 7 dents	L412	325,13	243,85	308,88	81,28	16,25
307996	308000	prothèse inférieure 7 dents	L412	325,13	243,85	308,88	81,28	16,25
308011	308022	prothèse supérieure 8 dents	L453	357,49	268,12	339,62	89,37	17,87
308033	308044	prothèse inférieure 8 dents	L453	357,49	268,12	339,62	89,37	17,87
308055	308066	prothèse supérieure 9 dents	L453	357,49	268,12	339,62	89,37	17,87
308070	308081	prothèse inférieure 9 dents	L453	357,49	268,12	339,62	89,37	17,87
308092	308103	prothèse supérieure 10 dents	L526	415,10	311,33	394,35	103,77	20,75
308114	308125	prothèse inférieure 10 dents	L526	415,10	311,33	394,35	103,77	20,75
308136	308140	prothèse supérieure 11 dents	L526	415,10	311,33	394,35	103,77	20,75
308151	308162	prothèse inférieure 11 dents	L526	415,10	311,33	394,35	103,77	20,75
308254	308265	adjonction 1 dent	L85	67,08	50,31	67,08	16,77	0
308276	308280	adjonction dent supplémentaire	L24,5	19,33	14,50	19,33	4,83	0
308291	308302	réparation proth. 1 à 11 dents	L61,5	48,53	36,40	48,53	12,13	0
308313	308324	rebasage prothèse 1 à 5 dents	L113	89,02	66,76	84,57	22,25	4,45
308313	308324	rebasage prothèse 6 ou 7 dents	L124	97,54	73,16	92,66	24,38	4,88
308313	308324	rebasage prothèse 8 ou 9 dents	L136	107,25	80,44	101,89	26,81	5,36
308313	308324	rebasage prothèse 10 ou 11 dents	L158	124,53	93,40	118,31	31,13	6,22
306832	306843	prothèse supérieure 12 dents	L600	473,49	355,12	449,82	118,37	23,67
306854	306865	prothèse inférieure 12 dents	L600	473,49	355,12	449,82	118,37	23,67
306876	306880	prothèse supérieure 13 dents	L600	473,49	355,12	449,82	118,37	23,67
306891	306902	prothèse inférieure 13 dents	L600	473,49	355,12	449,82	118,37	23,67
306994	307005	réparation prothèse 12 ou 13 dents	L61,5	48,53	36,40	48,53	12,13	0
307156	307160	rebasage prothèse 12 ou 13 dents	L180	142,05	106,54	134,95	35,51	7,10
à partir de 60 ans								
306913	306924	prothèse totale supérieure	L600	473,49	355,12	449,82	118,37	23,67
306935	306946	prothèse totale inférieure	L600	473,49	355,12	449,82	118,37	23,67
307171	307182	réparation prothèse totale	L61,5	48,53	36,40	48,53	12,13	0
306950	306961	rebasage prothèse totale	L180	142,05	106,54	134,95	35,51	7,10

PROGRAMME 2005

VENDREDI
18 MARS
9h00 - 17h30
NAMUR

Les traitements satellites de la prothèse fixée

Stéphane Simon / Hervé Choukroun / Philippe Viargues

Accréditation : accordée - 10 UA4 + 10 UA7 + 20 UA6
Agrément DG : 6 heures

SAMEDI
23 AVRIL
9h00 - 17h30
CHARLEROI

L'enfant : patient d'aujourd'hui, patient de demain

Chantal Naulin-Ifi

Accréditation : accordée - 40 UA5
Agrément DG : 6 heures

SAMEDI
4 JUIN
9h00 - 17h30
BRUXELLES

La preuve par 9 en endo

Jean-Yves Cochet

Accréditation : accordée - 40 UA4
Agrément DG : 6 heures

SAMEDI
1ER OCTOBRE
9h00 - 17h30
NAMUR

L'esthétique de A à Z

Robert Valiquette

Accréditation : accordée - 40 UA7
Agrément DG : 6 heures

VENDREDI
18 NOVEMBRE
9h00 - 17h30
CHARLEROI

L'Art et la Science de l'adhésion

Jean-Pierre Attal

Accréditation : accordée - 20 UA4 + 20 UA7
Agrément DG : 6 heures

SAMEDI
10 DÉCEMBRE
9h00 - 17h30
BRUXELLES

Dental Thema Day « Gérodontologie »

Ziad Noujeim / Serge Bouillaguet / Faouzi Riachi / Pierre Santoni

Accréditation : accordée - 10 UA1 + 10 UA4 + 10 UA6 + 10 UA7
Agrément DG : 6 heures

Pédodontie

Objectifs — Amener l'enfant à l'âge adulte muni d'un capital dentaire de bonne qualité, c'est lui permettre d'en tirer des intérêts tout au long de son existence. Au cours de cette journée, nous aborderons les gestes — relevant de thèmes contemporains — que le dentiste doit poser en médecine dentaire pédiatrique. Sur son expertise à agir préventivement, à gérer les questions endodontiques, et à dépister les hypominéralisations des molaires et incisives, repose l'avenir de nos jeunes patients.

Prochaine activité

CHARLEROI

SAMEDI
23 AVRIL 2005
9h00-17h30

L'enfant : patient d'aujourd'hui, patient de demain...

Vérités cliniques

- Agir en amont
- Endodontie de la dent temporaire
- Endodontie de la dent permanente immature
- Hypominéralisation des molaires et incisives (MIH)

Fiche technique de ce cours	
Quand ?	Samedi 23 avril 2005, 9h00 - 17h30
Où ?	Charleroi Espace Meeting Européen (voir page 33)
Disponibilité ?	320 places (attribuées par ordre de réception du règlement)
Accréditation ?	OUI : accordée - 40 UA5
Agrément DG ?	OUI : 6 heures
Combien ?	Montant de base tout compris **180,- EUR**
	Après 15/4/2005 : +50,- Sur place (si disp.) : +100,-
Réductions* ?	Conjoint/Collaborateur/Jeune/Étudiant : 5 %
**conditions en page 41*	**Réduction-fidélité : jusque 25 %**
S'inscrire !	**Bulletin d'inscription en avant-dernière page**

Chantal Naulin-Ifi

13 ans

MEDICOTRONIX s.a.

VOTRE PARTENAIRE EN DENTISTERIE

13 ans

Venez découvrir la gamme complète GALBIATI dans notre tout nouveau

SHOWROOM

En exclusivité pour la région le TROPHYPAN !

Imagerie TROPHY

GARANTIE 2 ans (sauf instruments)

Instrumentation

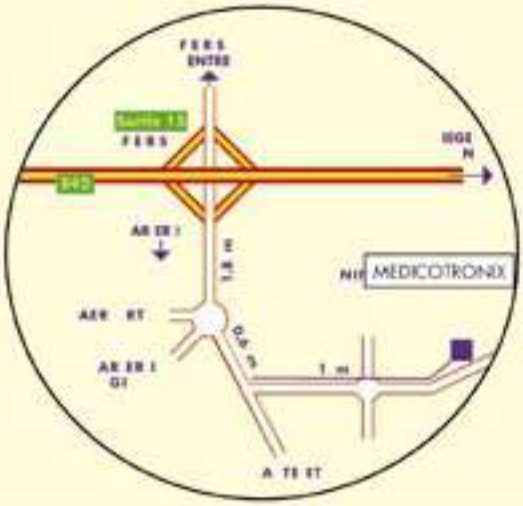
Rapport qualité/prix imbattable

Nombreuses références

Informatique

Service après vente de qualité

Equipements Périphériques



medicotronix.be

Av. de l'Espérance 44, 6220 Fleurus - Tél. 071 87 78 73 / Fax 071 81 98 75

Repas COD : La recette gagnante !

Gérer les repas de plusieurs centaines de personnes en tenant compte de nombreux impératifs et de souhaits variés n'est pas une mission très simple à remplir.

Le COD estime toutefois avoir trouvé la recette gagnante pour assurer le maintien d'une glycémie efficace, sans pour autant sombrer dans des folies gastronomiques… et pécuniaires !

Cette page a pour but de vous expliquer le comment et le pourquoi des différents breaks lors des activités du COD.

Ceux d'entre vous papillonnent dans les séminaires, symposiums et autres congrès de formation continue auront remarqué que les organisateurs, lorsqu'il s'agit de *catering*, se divisent en deux grandes catégories :

• Les organisateurs de banquets

Il s'agit soit de petites structures locales où l'aspect festif prend tout son sens, soit d'organisations commerciales destinées, directement ou indirectement, à vous vendre quelque chose.

Là, vous pouvez prendre d'excellents repas sur nappes blanches, servis par du personnel tiré à quatre épingles. Pourquoi pas, si vous aimez cela ?

• Les « Ponce Pilate » de l'estomac

Vous ne le savez peut-être pas, mais toutes les grandes organisations internationales ne s'occupent tout simplement pas de vos repas. C'est le cas, par exemple, de la FDI et de l'ADF. À l'heure où les ventres creux résonnent à l'unisson, 10.000 congressistes se retrouvent lâchés dans la nature. Et si ce n'est pas toujours simple (ni bon marché) de parvenir à se sustenter dans les estaminets parisiens à l'heure de l'inévitable grande affluence, que dire des organisations qui se tiennent dans le tiers-monde ? Croyez-nous : il faut juste espérer avoir prix un *full breakfast* le matin à l'hôtel et faire l'impasse sur le lunch !

Les 4 services du COD

Entre ces deux extrêmes, le COD semble avoir trouvé le juste milieu. À quoi pouvez-vous dès lors vous attendre lors de nos six activités 2005 d'une journée complète ?

1. Le petit déjeuner continental

Dès 8h30, des réductions de viennoiseries et du gâteau vous attendent, accompagnés de café, thé et jus d'orange. Quoi de plus sympathique pour ceux qui viennent de loin (ou de moins loin) ?

2. La pause-café de 10h30

Moment traditionnel, la pause-café du matin, accompagnée de biscuits salés et sucrés, permet à chacun de recharger ses batteries.

3. Le lunch sandwiches

Le midi, notre intention n'est ni de vous assommer à coup de banquets, ni de vous abandonner à votre triste sort au beau milieu des restos locaux. C'est pourquoi nous vous proposons une formule sandwiches, accompagnée de vins, bières et eaux. Ce lunch est servi à volonté (il en reste toujours !), et nous sommes particulièrement attentifs à la fraîcheur des garnitures. Cette solution est très conviviale, ne nécessite pas d'infrastructure coûteuse, et permet une visite détendue des partenaires exposants. Nous comprenons toutefois très bien que, pour certains des participants, le standing de cette formule ne soit pas suffisant. Qu'à cela ne tienne : la pause de midi s'étalant de 12h30 à 14h00, il est tout à fait possible, pour celui dont c'est le choix personnel, de se rendre dans un établissement proche et d'y commander un menu chaud.

4. La pause-café et desserts

Grande originalité du COD, la pause de 15h30 est un moment délicieux où une assiette individuelle de desserts variés vous est offerte (*voir l'illustration en haut de page*). De quoi digérer la dernière ligne droite avec un petit goût sucré en bouche !

Depuis 2001, cette formule est la recette gagnante du COD : des formulaires d'évaluation, il ressort que notre approche est celle qui vous satisfait le plus. N'hésitez pas, lors de vos prochaines participations, à nous faire connaître le détail de votre opinion : nous sommes toujours attentifs à vos avis.

Dernière précision : naturellement, tout le *catering* COD est compris dans le prix de l'activité ! ■

Êtes-vous « Classic » ou êtes-vous « Week-end » ? Préférez-vous l'ambiance studieuse et le flux tendu de 2 peer-reviews consécutifs, ou optez-vous pour la quiétude d'une retraite bien méritée (et déductible…) toute une fin de semaine ?

Qu'à cela ne tienne : avec les peer-reviews COD, tous les goûts sont permis.

En 2005, nous vous proposons en effet 2 formules bien constrastées. Seuls points communs : les sujets de réunions et la garantie de la reconnaissance par l'accréditation.

Alors, à vous le choix. Mais vite, car à ce prix et pour cette qualité, ils partent déjà comme des petits pains !

Peer-reviews « Classic »

Nos peer-reviews « Classic » 2005 seront décentralisés dans le temps et l'espace puisque nous vous proposons trois dates et le choix entre Bruxelles (Neder-over-Heembeek où nous accueillera aimablement la firme Lamoral) et Charleroi (école IESCA de Gilly, comme les années précédentes).

Notre formule est véritablement imbattable. Tout d'abord sur le plan du concept, puisque chaque inscrit participera à **2 sessions consécutives** : les pertes de temps, très peu pour nous, et vous ? Ensuite sur le plan de la valeur ajoutée : nous vous offrons un véritable **débat de profession**, dans le respect de l'esprit et de la lettre de ces réunions de Consœurs et Confrères.

Tout cela vous est offert pour 75,- EUR. Comme toujours au COD, tout est compris dans ce prix : inscription aux 2 sessions, location, présentation d'un exposé, modération, gestion de votre dossier avec l'INAMI et pause-café.

Voyez les détails des horaires sur le bulletin d'inscription ci-dessous et faites-nous connaître vos préférences. Chaque horaire proposé est valable pour 2 sessions consécutives.

Le COD affecte les participants dans des groupes en tenant compte autant que possible des préférences mentionnées sur les bulletins d'inscription. Les affectations finales sont sans appel et se font en tenant compte des critères suivants, dans l'ordre :

- date de réception du règlement
- nombre de participations aux activités de formation continue COD en 2005

Attention : afin de garantir le respect des conditions de l'accréditation en nombre minimal et maximal de participants, il n'est pas possible d'annuler une participation à un peer-review (aucun remboursement n'est prévu pour quelque raison que ce soit).

Bulletin (ou copie) à renvoyer complété au COD asbl BP 1091, 6000 Charleroi 1 ou par fax au 071 33 38 05
Renseignements complémentaires éventuels au 04 73 41 51 67 ou par mail : mail.cod@swing.be

Nom & prénom : N° INAMI :

Adresse : Code postal : Localité :

GSM : Mail:

Nom & adresse pour l'attestation fiscale, si différent :

❏ **Je m'inscris à 2 PEER-REVIEWS « CLASSIC » 2005** ..... 75 EUR

Mes préférences sont (cochez autant de cases que vous le souhaitez) :

18/6 Bruxelles (Lamoral)	17/9 Charleroi (IESCA)	17/12 Bruxelles (Lamoral)
❏ 8h30 ❏ 12h ❏ 15h30	❏ 8h30 ❏ 12h ❏ 15h30	❏ 8h30 ❏ 12h ❏ 15h30

❏ Je verse ce jour le montant de l'inscription sur le compte 001-3545567-02 du Collège d'Omnipratique Dentaire ASBL

❏ Veuillez charger ma carte de crédit pour le montant de l'inscription

❏ VISA ❏ MasterCard N° ☐☐☐☐ ☐☐☐☐ ☐☐☐☐ ☐☐☐☐ exp. ☐☐ / ☐☐

Nom & prénom du titulaire figurant sur la carte :

Je marque mon accord avec les conditions générales du COD (voy. JOD 13, page 41).

Date : Signature :

Peer-reviews « Week-end »

Nouveau en 2005

Envie de vous évader et de joindre l'utile à l'agréable ?

Le COD vous emmène en week-end au cœur de l'Ardenne belge, les 15 et 16 octobre 2005. Notre point de chute : le Tropical Hotel, sur les hauteurs de Durbuy, à 1 km du centre.

Le COD a veillé à votre confort : chambres modernes, équipées de salle de bain et toilettes, télévision, téléphone et peignoirs.

Le programme, qui comprendra les 2 peer-reviews 2005 pour chaque dentiste participant, s'étalera du samedi 9h00 jusqu'au dimanche après-midi. Durant tout le week-end : accès gratuit à la piscine tropicale, salle de fitness, et tennis extérieur. Il existe également une possibilité d'activités en dehors du domaine : golf, kayak, VTT, promenades… Tout cela avec une pension complète 3 services.

Les accompagnants sont les bienvenus, ainsi qu'un enfant partageant la chambre des parents.

Nombre limité à 20 participants !

Remplissez vite le bulletin d'inscription ci-dessous en mentionnant votre réservation avec précision. Pour tout renseignement complémentaire : 0473/41.51.67.

Bulletin (ou copie) à renvoyer complété au COD asbl BP 1091, 6000 Charleroi 1 ou par fax au 071 33 38 05
Renseignements complémentaires éventuels au 04 73 41 51 67 ou par mail : mail.cod@swing.be

Nom & prénom : N° INAMI :

Adresse : Code postal : Localité :

GSM : Mail:

Nom & adresse pour l'attestation fiscale, si différent :

❏ **Je m'inscris au « WEEK-END PEER-REVIEWS » des 15-16/10/2005 selon les modalités suivantes :**

- ❏ 1 praticien (single) ..... 400 EUR
- ❏ 2 praticiens (chambre double) ..... 760 EUR
- ❏ 1 praticien + 1 accompagnant (chambre double) ..... 685 EUR
- ❏ supplément pour 1 enfant partageant la chambre des parents ..... 250 EUR

❏ Je verse ce jour le montant de l'inscription sur le compte 001-3545567-02 du Collège d'Omnipratique Dentaire ASBL

❏ Veuillez charger ma carte de crédit pour le montant de l'inscription

❏ VISA ❏ EUROCARD MasterCard N° ☐☐☐☐ ☐☐☐☐ ☐☐☐☐ ☐☐☐☐ exp. ☐☐ / ☐☐

Nom & prénom du titulaire figurant sur la carte :

Je marque mon accord avec les conditions générales du COD (voy. JOD 13 page 41).

Date : Signature :

à Bruxelles NobelEsthetics

Plus de 250 dentistes et techniciens, du nord et du sud du pays, avaient fait le déplacement le jeudi 27 janvier dernier au Sheraton Brussels Airport de Zaventem, à l'invitation de la firme NobelBiocare pour participer au Nobelesthetics.

À cette occasion, il nous était proposé d'entendre Ernst Hegenbarth et Dario Adolfi sur les restaurations en céramique pleine et la mise en fonction immédiate des implants.

> Compte-rendu par Pierre GOBBE-MAUDOUX

Jean-Claude De Craene, Manager NobelBiocare, a débuté ce symposium en rappelant que c'est il y a tout juste 40 ans, que Branemark a placé le premier implant dentaire après avoir découvert la bio-intégration du titane en 1952 et avoir débuté les études sur les implants en 1960. La firme NobelBiocare est l'héritière de la technologie Branemark dans ce cheminement qui vise à restaurer au mieux un organe dentaire perdu.

Le premier orateur, Ernst A.Hegenbarth, vient de Bruchkoebel en Allemagne. Il possède une expérience étendue comme technicien et céramiste en Allemagne. Il est le créateur du système Rondo. Membre de la Société Internationale de Céramique Dentaire et de l'American Academy of Esthetic Dentistry, il collabore à de nombreuses publications parmi lesquelles Implantology ou encore Quintessence for Dental Technology. Il donne également régulierement des conférences sur ces sujets à travers le monde.

Les patients demandent au dentiste une esthétique et un sourire parfaits ; mais pas uniquement : la fonctionnalité, la solidité, la longévité sont également des critères importants. La beauté naturelle, c'est bien plus qu'un maquillage réussi. Il faut donc imiter le naturel. Couleur, forme, contour et surface sont interconnectés.

Selon une étude publiée dans l'International Journal of Prosthodontics en 2001, la longévité des Procera est de 97,7% à 5 ans et 92,2% à 10 ans. Et l'orateur nous montre alors une très belle iconographie des nombreux cas réalisés, y compris des reconstructions totales.

À l'avenir, il faudra penser Zirconia. Alors que la résistance des couronnes tout céramique avoisinait jusque maintenant les 80 MPa, avec l'oxyde de Zirconium, on approche les 120 MPa, soit une augmentation de résistance de 50%. Avec ce matériau, on peut enfin réaliser des bridges postérieurs. Ernst Hegenbarth finit alors son exposé en présentant les particularités spécifiques du système Rondo : effet perle, opaques, transparents, fluorescents…

Le second orateur, Dario Adolfi, est lui dentiste et prothésiste céramiste. C'est un homme d'exception qui apporte sa connaissance de la technique au sein du cabinet dentaire et inversement. Il est directeur du CeramoArt Ceramic Dental Training Center à Sao Paulo au Brésil. Il est l'auteur du livre « Natural Esthetics » publié par Quintessence et donne de nombreuses conférences et séances de travaux pratiques en Amérique du Sud, Asie et Europe.

La première partie de son exposé fut consacrée aussi à la recherche de l'esthétique optimale. Le rôle d'une couronne est de protéger la structure dentaire mais également de remplir une fonction dans les différents mouvements : protrusion, latéralités, rétrusion… Et cela avec une apparence la plus naturelle possible. Dans l'esthétique d'une dent, plus que la couleur

Jean-Claude De Craene, Manager NobelBiocare, présente Dario Adolfi

ou la teinte, c'est la morphologie qui est importante. Afin de reproduire au mieux cette morphologie, Dario Adolfi a défini 11 points à respecter :

1) la symétrie et la verticalité de la ligne médiane
2) les niveaux gingivaux
3) les contours gingivaux
4) les points de contacts et les embrasures
5) les contacts interproximaux
6) les angles interincisaux
7) l'échelle de grandeur des dents conduisant à une harmonie
8) l'overjet et l'overbite
9) la ligne des lèvres
10) la ligne du contour incisal
11) la position de l'implant 3D s'il existe
12) la teinte
13) la texture de surface et la brillance

C'est donc seulement après avoir vérifié les 11 premiers points que l'on va s'occuper de la teinte. Et là aussi, d'autres propriétés interviennent aux côtés de la teinte : l'opacité, l'opalescence, la translucidité, la fluorescence, la concentration en pigments…
La fluorescence est par exemple dans la dentine. L'opalescence et l'opacité sont par contre dans l'émail. Il faut donc que le produit employé puisse reproduire les mêmes qualités. Avec aussi une présentation assez impressionnante, Dario Adolfi nous a prouvé que la céramique NobelRondo permettait cela, en comparant par exemple sous lumière fluo une dent naturelle et une couronne céramique NobelRondo.

La deuxième partie de sa présentation nous a montré la mise en fonction immédiate en thérapie implantaire. Avec des images merveilleuses et des films superposant à la perfection les situations avant, pendant et après le traitement, il a su captiver son auditoire sur les multiples possibilités des implants, des superstructures en Procera et des couronnes en NobelRondo. Il a insisté sur l'importance d'un bon diagnostic avant et de la réalisation de couronnes temporaires permettant la mise en fonction immédiate répondant à tous les critères de qualité.
Sa regle : « l'implant suit la morphologie, et pas l'inverse. »

NobelBiocare a donc offert aux dentistes belges et aux techniciens l'occasion d'écouter deux praticiens d'exception qui ont su tirer le meilleur profit des matériaux d'avant-garde et qui ont plaisir à partager leur savoir et leur expérience. La journée s'est agréablement terminée autour d'un gigantesque buffet offert par la firme NobelBiocare à l'occasion du Nouvel An.

Chers lecteurs, si vous avez malheureusement manqué les merveilleuses images des cas présentés, vous avez par contre eu le non négligeable avantage, à la lecture de cet article, de pouvoir approfondir le sujet dans la langue de Molière, ce qui est maintenant une tradition au COD. En effet, ces deux exposés étaient donnés en anglais, ce qui est parfois fatiguant et pas toujours à la portée de chaque omnipraticien.
Toutefois, si le sujet de la couronne « tout céramique » vous intéresse ou vous captive, ne manquez surtout pas le splendide cours qui lui est consacré au COD le 1er octobre 2005 à Namur avec le Dr Robert Valiquette de Montréal, en français avec un agréable accent canadien ! ■

Olivier de Lovinfosse, du laboratoire belge Prothetica, en compagnie d'Ersnt Hegenbarth

Prothetica, fournisseur de sourires.
PROTHETICA
Laboratoire dentaire
02-512 00 62
Implants, attachements, céramique, amovible, squelletiques. Prise et remise gratuites

Meyer Fitoussi,
Président de la SOP :

" Scientifique et syndicalisme, ce n'est pas compatible "

Société Odontologique de Paris

La « grande sœur » française du COD

Depuis plus de cent ans, la Société Odontologique de Paris (SOP) ravit les praticiens de la capitale française… et de bien plus loin, en proposant des journées de formation continue de haut niveau, et en promulguant une qualité toujours plus affirmée de l'exercice de l'odontologie.
Ces dernières années, la SOP a connu une explosion de ses activités. Non seulement, ses journées scientifiques dépassent souvent la barre des 1.000 participants, mais ses représentants n'hésitent plus à se mouiller sur les grands thèmes de politique professionnelle en France : il faut dire qu'une certaine « formation continue conventionnelle », sorte d'accréditation à la française, vient d'être mise en place, et fait grincer bien des dents Outre-Quiévrain.

Alors, la SOP, société scientifique et syndicat réunis ? Pas si simple.

Rencontre avec Meyer Fitoussi, Président, et Philippe Safar, Président d'honneur.

> Propos recueillis par Thierry VANNUFFEL

Le JOD — Nous avons la chance d'accueillir au sein de nos colonnes les représentants d'une dame plus que centenaire…

Meyer Fitoussi — En effet ! La SOP telle que vous la connaissez aujourd'hui est née du regroupement en 1967 de plusieurs sociétés dentaires parisiennes, comme la Société d'Odontologie de Paris et la Société Odontologique de France. Il faut dire que ces sociétés-là, nées au début du siècle dernier, étaient très élitistes, et vivaient un peu en cercles fermés. Une fois créée comme telle, la SOP s'est, sous l'impulsion du jeune administrateur Philippe Safar, ouverte à tous les praticiens, de Paris et d'Île-de-France, désireux de progresser. En 1974, Philippe Safar devenu Président a donné un nouveau grand coup de fouet pour que la SOP incarne véritablement une association d'omnipraticiens.

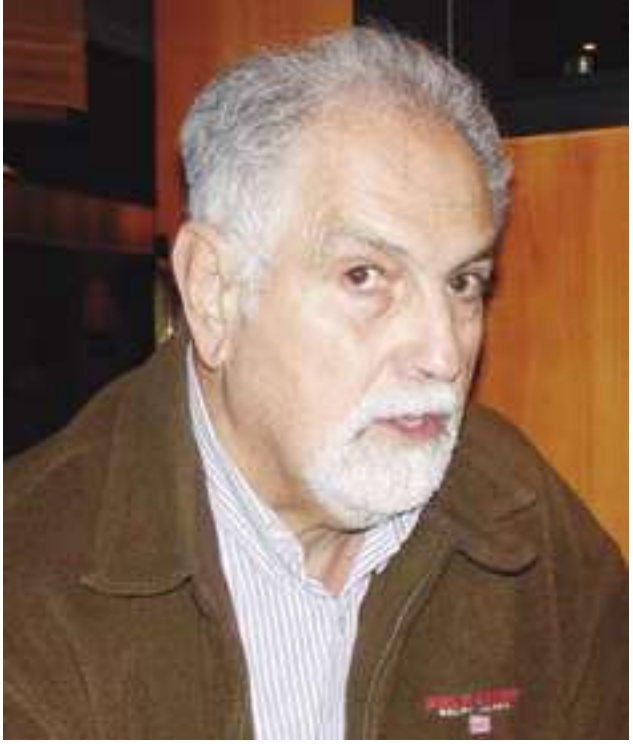
Philippe Safar — L'élitisme n'était plus de mise, car nous nous sommes rendu compte que les praticiens ne profitaient aucunement du savoir des Professeurs de Facultés qui se réunissaient entre eux. Nous avons voulu faire descendre la connaissance vers la base. Au départ, nous organisions surtout des soirées. Ensuite, nous avons évolué vers des journées complètes. Ce fut le début des grandes séances magistrales, dans des salles de 300 voire 400 participants, ce qui était exceptionnel pour cette époque.

Meyer Fitoussi — Sous la présidence de Patrick Missika en 1981, cette politique d'ouverture fut encore amplifiée. Quant à moi, j'ai repris le flambeau quatre années plus tard. Et nous voici en 2005 où nous organisons six journées complètes, pour lesquelles nous attendons une moyenne de 700 à 800 congressistes, dont 80 % de provinciaux. Et, en supplément, nous organisons des voyages à l'étranger. Au cours de toute cette évolution, le Conseil d'Administration fut très stable et chacun a reçu sa part de travail.

Le JOD — Parlant de travail, la SOP bénéficie, parmi tous les organisateurs de séances de formation continue, d'une réputation de grande rigueur. Comment cela se passe-t-il concrètement ?

Meyer Fitoussi — Cette rigueur nous vaut notre succès. La SOP dispose d'un Conseil de 21 administrateurs et d'un secrétariat composé de cinq temps •••

••• pleins, dont une maquettiste. Tous ces gens, formés sur le terrain, sont particulièrement performants. L'idée d'une journée scientifique émane toujours d'un administrateur, qui doit détailler devant le Conseil le contenu projeté. En cas d'accord, l'idée est mise à l'image de la SOP. Dès cet instant se forme un groupe de travail de 3 à 4 administrateurs qui vont monter la journée dans la pratique, contacter les conférenciers qui ont l'aval du Conseil, et se réunir pour des sessions de préparation, avec des rapports au Conseil d'administration. Naturellement, nous encadrons nos conférenciers : elle est finie, l'époque où de soi-disant vedettes nous disaient la veille du cours : "Je vais ranger mes dias ce soir et voir de quoi je vais parler…" La formation continue de qualité ne tolère pas cette attitude de poker. Nous n'avons pas la prétention de gérer le scientifique, mais bien de connaître les attentes du public. Tout ceci se prépare entre un an et 18 mois en avance, et il est parfois nécessaire de moduler le projet en cours d'élaboration. Lorsque tout est au point, la journée peut alors être promue, au moins six mois avant sa tenue. Cette promotion se fait au travers de notre journal, le JSOP, qui est diffusé à toute la Profession française, mais aussi en Belgique et en Suisse. Cela représente 40.000 exemplaires.



Philippe Safar, Président d'honneur de la SOP :

" Notre vocation est de faire en sorte que les praticiens trouvent, dans leur exercice, les moyens de faire de la qualité "

Philippe Safar — Le JSOP est une des idées géniales de Meyer. Auparavant, nous nous dispersions dans des publicités paraissant dans d'autres revues. Désormais, nous parvenons à toucher toute la Profession grâce à notre propre médium. Nos annonces concernant nos journées peuvent ainsi être répétées de nombreuses fois, avec une progression dans la force du message.

Nous avons la prétention de connaître les attentes du public

Meyer Fitoussi — Naturellement, un journal régulier ne peut-être monté du jour au lendemain. Si l'on pense par exemple que rien que les frais de poste pour l'expédition d'un seul numéro représentent près de 17.000 euros… Ce fut donc un pari. Mais nous l'avons réussi, car d'une part notre promotion se fait d'une manière scientifique, et d'autre part nos résumés des séances passées parviennent à faire naître du regret parmi les absents. Par ailleurs, nous ne faisons la promotion d'aucune autre société, sauf si la SOP est associée comme partenaire. C'est ainsi que nous montons la séance des nouveautés à l'ADF et une séance SOP aux Journées Dentaires de Nice. Cette politique d'ensemble forme un tout explicatif du succès.

Le JOD — Succès qui pourrait prochainement être mis à mal par un accord signé par un syndicat et qui encadre assez rigidement la formation continue…

Meyer Fitoussi — Nous sommes en effet confrontés à ce problème : un des syndicats a signé ce qu'il est convenu d'appeler la « formation continue conventionnelle ». Cette initiative, qui engage toute la Profession dentaire en France, nous a beaucoup étonnés, car elle a été révélée au grand jour en même temps que naissait le Comité National de Formation Continue Odontologique, mis sur pied par les Universités, le Conseil National de l'Ordre, l'ADF et les syndicats dentaires ! Ce système de formation continue conventionnelle fonctionne comme suit. Un organisme, l'AF3CD pour Association pour la Formation Continue Conventionnelle des Chirurgiens-Dentistes, agit comme interface entre la CNAM *(ndlr : équivalent français de l'INAMI)* et les organisateurs de formations. La Commission des Marchés de cette AF3CD est chargée d'agréer les formations continues selon un plan de domaines prioritaires : par exemple actuellement, les reconstitutions foulées en lieu et place des inlay-cores.

En cas d'agréation, la CNAM paie le conférencier, paie le droit d'inscription du participant, entre 300 et 350 euros par jour de formation, et paie au congressiste une indemnité de perte d'exploitation de 300 euros par jour, avec 8 jours possibles par an.

Nous trouvons tout cela d'un ridicule extrême pour quatre raisons : tout d'abord, la CNAM se dit désargentée, mais pas lorsqu'il est question de tels projets ; ensuite, les participants, en ne payant plus leur formation, perdent tout pouvoir de choix et de critique, et doivent se contenter d'assister à des sujets déterminés par d'autres ; de plus, ces montants représentent des subsides considérables pour les organisateurs de formation continue conventionnelle, qui sont juges et parties dans la Commission qui attribue les agréations ; et enfin c'est la CNAM qui tire toutes les ficelles, notamment en déterminant des domaines prioritaires, alors que son

seul objectif est l'équilibre comptable de la sécurité sociale. Rien à voir donc avec une véritable formation continue dictée par un objectif scientifique.

Le JOD — Mais où mettre la frontière entre le scientifique et le politique ?

Philippe Safar — Nous avons pris des positions qui, en effet, sont politiques. Mais uniquement parce que la profession était prise entre les deux fers des grosses centrales syndicales. Et nous pouvons constater que les chirurgiens-dentistes apprécient nos positions, car elles émanent d'une association neutre, non syndicale, dont le seul objectif est la défense de la qualité. La Profession a été ravie de nous entendre dire la vérité. Et cela fait aujourd'hui sept ans que nous diffusons des prises de positions appréciées au travers de nos éditoriaux, au point que la SOP, je pense, fut pour quelque chose dans les modifications de politique adoptées par la plus grande syndicale professionnelle française.

Meyer Fitoussi — En 1998, nous sommes allés très loin. Devant 1.100 personnes, nous avons organisé une journée composée de mini-conférences d'une dizaine de minutes, destinées à montrer le prix de revient de l'acte. C'était une révolution.

Philippe Safar — Oui, une révolution, car, pour la première fois dans la Profession, on parlait d'argent. Jusque là, on pratiquait des actes car il était honorable de les pratiquer, mais on ne cherchait pas à comprendre combien cela coûtait ou rapportait.

Meyer Fitoussi — À ce moment, il nous fut reproché de devenir un syndicat, ce qui n'a pourtant jamais été l'objectif : nous sommes des scientifiques, nous faisons un constat et nous donnons des arguments, mais c'est aux syndicats d'y prendre ce qui est utile pour mener la représentation professionnelle. Mais comme rien ne bougeait vraiment de ce côté, nous avons récidivé en 2001 à la Salle Pleyel, où nous avons présenté le résultat d'un audit financier de trois actes ciblés, réalisé par un consultant spécialisé… ce qui nous a coûté très cher mais il nous fallait ces arguments irréprochables pour déterminer le prix de revient d'un acte d'une qualité normale. Nous avons mis toutes ces données sur la table des syndicats et sur celle du Ministre.

Si des actes ne sont plus pratiqués, nous sommes face à un problème de Santé publique

Philippe Safar — Globalement, notre projet n'est pas la simple prise de conscience du prix de l'acte. Notre vocation est plutôt de faire en sorte que les praticiens trouvent, dans leur exercice, les moyens de faire de la qualité.

Meyer Fitoussi — Oui, car en France, certains praticiens, incapables de faire de la qualité pour le prix de la convention, refusent de pratiquer certains actes, notamment les extractions, tant il est évident que 20 euros ne peuvent pas représenter le coût du plateau technique, de la stérilisation et d'une assistante au fauteuil. Ce qui peut être mis en pratique est ce qui permet au dentiste de vivre décemment. Tout le reste n'est que réglementation inapplicable. Par exemple, lorsque nous disons que tous les dentistes devraient avoir les moyens de faire de l'endo sous microscope, il s'agit d'une position scientifique, mais avec des implications sur la sécurité sociale. Que vaut-il mieux ? Rembourser une fois une endo à prix élevé, ou rembourser trois ou quatre reprises de traitement ? Par ailleurs, s'il nous était donné la permission de dépassement des honoraires de la Convention, notre responsabilité serait bien plus grande. Lorsque nous réalisons une couronne à 800 euros, nous nous donnons les moyens de la qualité et ceux d'assurer nous-mêmes les conséquences de notre traitement. Il en irait de même si nous demandions ces 800 euros pour une endo, comme aux Etats-Unis, mais pas pour les 40 euros qui nous sont autorisés. Mais si, à défaut de moyens pour faire de la qualité, certains actes ne sont tout simplement plus pratiqués, nous sommes face à un problème de santé publique !

Page d"accueil du site Internet de la SOP

Le JOD — Ces prises de positions de la SOP sur le terrain politique n'aboutissent-elles pas quand même à une volonté de devenir un syndicat ?

Philippe Safar — À aucun moment !

Meyer Fitoussi — Scientifique et syndicalisme, ce n'est pas compatible. L'ancrage scientifique est très fort chez nous. Nous ne voulons pas sombrer dans le populisme… ■

Un cabinet dentaire pour décor

© K.G.Production - Les films du fleuve

On peut aimer son métier de dentiste, il n'empêche qu'une certaine routine s'installe avec les annés… C'est pourquoi les petits événements qui sortent de l'ordinaire apportent un piment particulier à notre train-train quotidien.

C'est ce qui est arrivé à notre Confrère liégeois Akram Farra en plein mois de juin 2004 : ni plus ni moins que la réquisition — très poliment sollicitée — de son cabinet pour le tournage d'une séquence du film «Le Couperet » de Costa-Gravras, avec José Garcia en premier rôle masculin, à voir sur nos écrans dès le 9 mars 2005.

Bruno Davert (José Garcia) est un cadre très supérieur dans une usine de papier. S'étant fait licencier avec quelques centaines de collègues pour cause de délocalisation, il est prêt à tout pour retrouver un poste à son niveau, même à tuer ses concurrents.

En adaptation du roman du même nom de Westlake, Costa-Gavras a donc choisi la forme du *thriller* pour conter cette histoire qui fait écho à l'actualité la plus brûlante : le chômage, les licenciements et le modèle économique ultra-libéral sont en effet les thèmes abordés par le film.
Costa-Gavras a toujours été un cinéaste engagé et s'est souvent emparé de sujets délicats, qui renvoient plus ou moins directement à une réalité politique : la dictature des Colonels en Grèce dans « Z » en 1968, le totalitarisme soviétique dans l'« Aveu » en 1970, les activités de la CIA au Chili dans « Missing » en 1981, ou encore l'attitude de l'Église pendant la Seconde Guerre mondiale, plus récemment dans « Amen » en 2002.

Coproduction franco-belge, tournée en grande partie à Liège, « Le Couperet » a notamment été financé par Les Films du Fleuve, ce qui n'est autre que la maison de production des réalisateurs Luc et Jean-Pierre Dardenne. On retrouve d'ailleurs au générique du Couperet le comédien-fétiche des frères belges : Olivier Gourmet.

Les critiques qui ont vu le film en avant-première le qualifient de sociale fiction très bien faite autant dans le fond que dans la forme. Le sujet, difficile et terriblement d'actualité est amené avec beaucoup d'humour et parfaitement interprété par José Garcia. À voir comme un bon divertissement. ■

Les impressions du proprio

Moment de décompression après le tournage : Akram Farra se plie aux frasques de José Garcia, sous l'œil complice de Costa-Gavras

Le JOD — Une scène du film « Le Couperet » a été tournée dans votre cabinet, Akram Farra. Expliquez-nous comment cela est arrivé.

Akram Farra — Il leur fallait un cabinet dentaire assez grand, plus ou moins dans le centre de Liège. Ils m'ont contacté pour voir si c'était possible, et comme je ne travaille pas le jeudi dans ce cabinet, j'ai pu le mettre à leur disposition.

Le JOD — La production a-t-elle beaucoup transformé votre cabinet ?

Akram Farra — J'ai un cabinet en deux parties dans une grande pièce : le fauteuil d`un côté et le bureau de l'autre. Ils ont simplement déplacé le bureau pour installer dans cette pièce toute l'équipe technique, les caméras etc… Par contre, ils n'ont filmé que le fauteuil, sans vraiment se soucier du décor autour. Ils ont installé de grands projecteurs et ont cependant protégé les murs du cabinet avec de grands plastiques car c'est une scène de crime et le sang devait éclabousser un peu partout.

Le JOD — Quelle a été l'ambiance avec toute l'équipe, le réalisateur, les acteurs…?

Akram Farra — C'était très *pro* évidemment, mais aussi très sympa. Il y a d'abord eu une intermédiaire qui a sans doute visité plusieurs cabinets de Liège, et qui est venue prendre des notes et des photos. Deux jours plus tard, ils me recontactaient pour m'annoncer la venue de toute l'équipe. Cela s'est passé très vite. Quand Costa-Gavras est arrivé, je l'ai trouvé très sérieux. C'est vraiment un monument, et c'est pourtant avec lui que cela a collé le mieux. Il a été très attentionné. Il venait tout le temps me trouver pour voir s'ils ne dérangeaient pas trop, si rien n'était abîmé… Avant la scène, José Garcia était très concentré, plongé dans son *trip*. Après, il s'est vraiment lâché, participant sans problème à quelques photos humoristiques. Ils sont même restés pour boire un verre avec nous.

Le JOD — Quel est votre meilleur souvenir ?

Akram Farra — Tout. C'était superbien organisé. La rue était barrée et un garde empêchait les voitures de stationner pour permettre aux camions de se garer devant. Il y a d`abord eu une équipe de préparation et d'effets spéciaux. Ensuite, les caméras et toute l`équipe. Ils se retrouvent alors à environ 20 personnes dans le cabinet. La salle d'attente avait été transformée en salle de maquillage, et la réserve et la stérili servaient à l'équipe de préparation et de nettoyage après le tournage. Je me souviens de les avoir vus préparer le tablier du dentiste avec des poches de sang et des explosifs qui se déclenchaient à distance. Ils ont ensuite vraiment remis tout dans l'état initial, sans rien endommager. Si c'était à refaire, je n'hésiterais pas ! ■

« Le Couperet » en bref

Réalisateur : Costa-Gavras

Producteur : Michèle Ray-Gavras

Production : RTBF et Wanda Vision

Acteurs principaux : José Garcia, Karin Viard, Ulrich Tukur

Et dans le rôle du dentiste : Hervé Pauchon

Film français, genre thriller
Durée : 2 h 2 min

Production : 2004

Concours express

Avec le JOD, gagnez

2 places

pour l'avant-première du film à Bruxelles le mardi 8 mars en présence de Costa-Gavras et de José Garcia

Question

Dans « Le Couperet », Costa-Gavras fait interpréter le rôle de concurrent de Bruno Davert (José Garcia) au comédien allemand Ulrich Tukur. Dans quel autre film Costa-Gavras avait-il déjà offert un rôle à ce comédien :

Z, Missing, ou Amen ?

Envoyez VITE votre réponse AVANT LE 6 MARS à minuit par fax au 071/33.38.05 ou par mail à l'adresse mail.cod@swing.be, avec vos nom, prénom, numéro de téléphone et numéro INAMI.

Le gagnant sera averti personnellement par téléphone le 7 mars.

Indice : http://www.allocine.fr/film/anecdote.html?cfilm=57679

Nos rendez-vous 2005

Nous aurons cette année le plaisir de vous emmener à Neder-over-Heembeek, à Anderlecht, à Dampremy, à Gilly, à Jambes et à Durbuy.

« Décentralisation » n'est pas un vain mot au COD.

Vous trouverez ci-contre les données techniques, les adresses et les plans d'accès de nos centres de congrès.

Conservez ces informations tout au long de l'année !

Il s'agit toujours de salles haut de gamme, disposant de la climatisation, de moyens de projection et de sonorisation ultra-modernes, ainsi que d'un accès aux moins valides.

Vous adorerez nos centres sélectionnés !

Une capacité totale de 3.120 places pour nos 6 cours de 6 heures, et de 520 sessions de peer-reviews : voilà comment le COD entend accentuer sa place de leader en formation continue francophone belge !

Naturellement, malgré nos larges capacités, il ne nous est pas possible de garantir de la place à chacun pour chaque activité. C'est tout simplement la conséquence du succès de nos organisations, et de notre volonté de ne prendre aucun risque sur le plan sécuritaire. Aussi, réservez rapidement (et profitez de la réduction-fidélité).

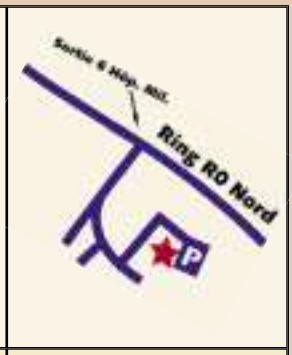
IMPORTANT : plusieurs centaines de praticiens étant attendus à chaque activité, il est possible que des files d'attente se développent à l'accueil. Nous faisons le maximum pour limiter cet inconvénient, mais nous vous demandons également de prévoir une arrivée bien en avance, de manière à étaler les enregistrements. Un petit déjeûner est à votre disposition dès 8h30 : à vous d'en profiter !

TOUT AUSSI IMPORTANT : si vous participez à l'accréditation, n'oubliez pas non plus que le règlement très sévère nous oblige à retirer les documents des participants qui ne sont pas encore enregistrés au moment où commence effectivement le cours ! Nous n'y pouvons rien et devons nous conformer à ces directives dans l'intérêt général de l'agréation de nos activités. Dès lors, l'accréditation est certainement une raison de plus pour prévoir une marge de sécurité dans vos horaires de déplacement.

Au plaisir de vous rencontrer à l'occasion de nos rendez-vous 2005 !

Suivez le guide !

Pour votre facilité : tous nos rendez-vous sont signalés au départ des grands axes

	Lamoral Training Center 7, Font St Landry 1120 Neder-over-Heembeek Configuration COD : 12 X 20 places	18/6 17/12	Peer-reviews	
	Auditorium Jacques Brel CERIA 1, avenue Émile Gryzon 1070 Bruxelles Configuration COD : 840 places	4/6 10/12	Endodontie Gérodontologie	
	Charleroi Espace Meeting Européen 147, rue des Français 6020 Dampremy Configuration COD : 320 places	23/4 18/11	Pédodontie Adhésion	
	IESCA 27, rue de l'Hôpital 6060 Gilly Configuration COD : 12 X 20 places	17/9	Peer-reviews	
	Acinapolis 16, rue de la Gare Fleurie 5100 Jambes Configuration COD : 400 places	18/3 1/10	Co-prothétique Esthétique	
	Tropical Hotel Durbuy 41, rue des Comtes de Luxembourg 6940 Durbuy Configuration COD : 2 X 20 places	15-16/10	Peer-reviews	

Emploi

CHERCHE dentiste pour mardi am et me pm. Patients en attente à Brxl. Urgent. Tél.: 0475/666.575.

Jeune dentiste désire REPRENDRE vos gardes région Liège. Tél.: 04/259.47.57.

CHERCHE dentiste 2 á 3 jours/semaine région Charleroi (Trazegnies). Tél.: 0498/76.63.28.

CHERCHE collaborateur/trice région Tournai. Tél.: 0476/58.29.01.

GD Luxembourg cabinet en expansion CHERCHE collaborateur (trice) avec ou sans spécialisation dentistelux@hotmail.com.

CHERCHE LSD motivé sérieux pour remplacement juillet 05 et collaboration durable. Tél.: 080/44.85.85 ou 0496/50.93.82.

RECRUTE pour Tarn centres de santé dentaires chirurgien dentiste en CDI. Adresser lettre + CV + photo à Gestion Dentaire 14 Lices Georges Pompidou, 81000 Albi. Tél.: 0033/563.48.28.00. Mail: christelle.ramonet@umt81.fr.

Dentiste (F) CHERCHE consoeur motivée pour collab. durable 1 ou 2 jrs/sem région Walcourt. Tél.: 0479/825.817.

Bretagne (22), cabinet important CHERCHE collaborateur(trice) 2 ou 3 jours, possible 2ème fauteuil, en vue cession 2006, prix intéressant 1 ou 2 praticiens avec ou sans murs. Tél.: 0033/296.28.94.17 ou 0033/620.85.72 38.

Matériel

Cause santé VENDS inst. 99 Finndent + matériel lundi jeudi vendredi 14h-16h utilisé 2 ans aspi chir Rec A6 JJMaes Luv. Tél: 068/45.54.86.

VENDS RX murale Fiad 70kV bras long minuterie digitale comme neuve 4 ans 1.600 EUR. Tél.: 0495/24.29.95.

A VENDRE en mars 05 l'ensemble de l'équipement d'un cabinet dentaire en activité (Castellini de 80). Tél.: 04/263.50.43.

A VENDRE récupérateur amalgame Durr 7800/7801 Prix: 1.400 EUR. Tél.: 0475.734.211.

A VENDRE terminal C-ZAM I(H) pour Proton cause double emploi. Idéal pour débuter paiement électronique. Valeur 416 EUR laissé pour 200 EUR. Tél.: 064/34.06.09.

A VENDRE unit Stern Weber Critérion + RX Fiad + Pano Trophy Odontorama. Prix á négocier. Tél.: 071/33.02.63.

Remise / reprise / immo

A VENDRE Brxl Nord cab. dent. 2 faut. en assoc 5 demi-jours/sem. Excel. réput. Prix int. à disc. Tél.: 02/461.04.25 après 19h.

A 1h Clermont-Ferrand, 20mn Super Besse chef lieu de Canton, hôpital, clinique à proximité, CÈDE cabinet 100m2, état récent, 2 fauteuils, RVG, panoramique, informatisé, bon CA en évolution constante. Tél.: 0033/471.78.51.41 ou 0033/680.30.22.23.

A VENDRE cab. région Liège. Locaux + matériel + mob. á voir sur http://home.tiscali.be/venta/dentaire. Tél.: 0496/27.56.85 après 20h.

Cabinet dentaire situé WSL A REMETTRE cause cessation activité. Tél.: 02/770.28.37.

REPRENDS cabinet à Bruxelles ou grande ville wallonne. Discrétion assurée. Tél.: 071/36.34.14.

Ans (nord de Liège) A CÉDER en mars 05 cabinet en activité dans appartement à louer (Castellini de 80). Tél.: 04/263.50.43.

France Sud 20 km mer A VENDRE cabinet cause familiale qualité vie excellente. CA pour 1200h/an: 240.000 EUR infos + photos sur http://calpastou.9online.fr Tél.: 0033/04.68.93.45.56 ou 0033/06.16.67.77.16.

Divonne-les-bains, station thermale 15 mn de Genève 30 mn de Lausanne VENDS cabinet dentaire avec 2 postes de travail + matériel complet. Cabinet existant depuis 20 ans, vente pour cause décès. Bon CA. Prix intéressant. Gérance envisageable. Mail: dh1@hotmail.fr.

Divers

CHERCHE praticiens fanas de Macintosh en vue constituer club d'utilisateurs dentistes. (échange d'expériences, veille technologique, visites d'expos…). Mail: dental.mac@skynet.be.

Bon pour une annonce gratuite

à renvoyer au JOD c/o COD
BP 1091 6000 Charleroi 1
ou par fax au 071 33 38 05

Offre d'emploi ou de collaboration, recherche d'un interim ou d'une reprise de cabinet, matériel dentaire à vendre, plateau professionnel à louer…?

N'hésitez plus et pensez JOD !
Et en plus : c'est gratuit.

Offre réservée aux praticiens.
La rédaction se réserve le droit de ne publier que les annonces présentant les caractéristiques légales et déontologiques en vigueur.
Néanmoins, le JOD ne peut être tenu responsable du contenu, de la nature ou des conséquences des annonces publiées.

ÉCRIRE LISIBLEMENT EN CAPITALES SVP

(NOUS NE POUVONS DONNER SUITE À DES BULLETINS ILLISIBLES OU INCOMPLETS)

Nom & prénom : .....
N° INAMI : .....
Adresse : .....
Code postal : ..... Localité : .....
GSM : ..... Mail: .....

Nom & adresse pour l'attestation fiscale, si différent :

.....

1. Inscription(s)

Je m'inscris aux activités de formation continue selon les modalités suivantes :

❑ **LES TRAITEMENTS SATELLITES DE LA PROTHÈSE FIXÉE (ve 18/3/2005) - Namur**
- ❑ Base ..... 1 X 180 = ... EUR
- ❑ Frais en cas d'inscription et/ou règlement effectif après le 11/3/2005..... + 50 = ... EUR

❑ **L'ENFANT : PATIENT D'AUJOURD'HUI, PATIENT DE DEMAIN (sa 23/4/2005) - Charleroi**
- ❑ Base ..... 1 X 180 = ... EUR
- ❑ Frais en cas d'inscription et/ou règlement effectif après le 15/4/2005..... + 50 = ... EUR

❑ **LA PREUVE PAR 9 EN ENDO (sa 4/6/2005) - Bruxelles**
- ❑ Base ..... 1 X 180 = ... EUR
- ❑ Frais en cas d'inscription et/ou règlement effectif après le 27/5/2005..... + 50 = ... EUR

❑ **L'ESTHÉTIQUE DE A à Z (sa 1/10/2005) - Namur**
- ❑ Base ..... 1 X 180 = ... EUR
- ❑ Frais en cas d'inscription et/ou règlement effectif après le 23/9/2005..... + 50 = ... EUR

❑ **L'ART ET LA SCIENCE DE L'ADHÉSION (ve 18/11/2005) - Charleroi**
- ❑ Base ..... 1 X 180 = ... EUR
- ❑ Frais en cas d'inscription et/ou règlement effectif après le 10/11/2005..... + 50 = ... EUR

❑ **Dental Thema Day « GÉRODONTOLOGIE » (sa 10/12/2005) - Bruxelles**
- ❑ Base ..... 1 X 180 = ... EUR
- ❑ Frais en cas d'inscription et/ou règlement effectif après le 2/12/2005..... + 50 = ... EUR

Montant de base = ... EUR

2. Réduction(s)

❑ Je m'inscris simultanément à 3 formations, donc je bénéficie d'une réduction-fidélité de 10% ..... EUR

❑ Je m'inscris simultanément à 4 formations, donc je bénéficie d'une réduction-fidélité de 15% ..... EUR

❑ Je m'inscris simultanément à 5 formations, donc je bénéficie d'une réduction-fidélité de 20% ..... EUR

❑ Je m'inscris simultanément à 6 formations, donc je bénéficie d'une réduction-fidélité de 25% ..... EUR

❑ Je suis «conjoint/collaborateur»(1) ou «jeune/étudiant»(2), donc je bénéficie d'une réduction de 5% ..... EUR

(1) Nom du conjoint ou collaborateur inscrit et payant le montant de base :
(2) Année du diplôme (à partir de 2002) et université :
(1) et (2) Voir conditions en page 41 du JOD n°13

Total à régler = ... EUR

3. Règlement (Les places sont attribuées par ordre de réception du règlement)

❑ Je verse ce jour le montant de l'inscription sur le compte 001-3545567-02 du Collège d'Omnipratique Dentaire ASBL

❑ Ci-joint un chèque barré de ce montant

❑ Veuillez charger ma carte de crédit

❑ VISA ❑ MasterCard N° ☐☐☐☐ ☐☐☐☐ ☐☐☐☐ ☐☐☐☐ exp. ☐☐ / ☐☐

Nom & prénom du titulaire figurant sur la carte : .....

4. Validation

Je marque mon accord avec les conditions générales du COD (voy. page 41 du JOD n°13).
Date : Signature :

Programme 2005 : 6 journées

Le COD
Ma formation continue