

N°1 avril 2013

NextDentiste

LE MAG' DES FUTURS CHIRURGIENS-DENTISTES

Argent

Dentiste, combien ça gagne, vraiment ?

Com

Comment motiver vos futurs patients ?

Assurance

Je débute mon exercice, comment me protéger ?

Actu

Rejoignez gratuitement l'UFSBD



NextDentiste



LE MAG' DES FUTURS CHIRURGIENS-DENTISTES

Edito



Vous avez entre les mains le premier numéro de Next Dentiste. Un magazine créé par l'UFSBD pour vous, étudiants de 5^{ème} et 6^{ème} année et distribué désormais dans toutes les facs 4 fois par an. Notre objectif ? Répondre à des questions concrètes et pratiques sur votre futur exercice. Attentes des patients, communication, motivation, équipement, gestion, assurance, autant de sujets qui feront bientôt votre quotidien et sur lesquels certaines réponses vous manquent au vue de nos échanges avec les responsables de l'UNECD associée à ce projet. Notre ambition ? Vous accompagner dès le début de votre activité et vous réunir ainsi avec plus de 15 000 praticiens en exercice autour d'une vision commune pour la santé des Français. Bonne lecture.

Dr Julien LAUPIE
Vice Président de l'UFSBD

Sommaire

Argent

Dentiste, combien ça gagne, vraiment ? P.3 - 4

Com

Comment motiver vos futurs patients ? P.5 - 6

Assurance

Je débute mon exercice, comment me protéger ? P.7 - 8

Actu

Rejoignez gratuitement l'UFSBD P.9

« NextDentiste » - Magazine d'information de l'Union Française pour la Santé Bucco-Dentaire (UFSBD),
7 rue Mariotte, 75017 PARIS. Tél : 01 44 90 72 80

Directeur de la publication : Dr Sophie DARTEVELLE. **Rédacteur en chef** : Dr Julien LAUPIE. **Ont participé également à ce numéro** : Karine SOSSOU et Véronique GARDON.

Conception et réalisation : Agence FreeFruit. **Crédit Photos** : Shutterstock, Thinkstock. **Impression** : Imprimerie Unicomp.

Régie Publicitaire : Laurent POUPELLOZ - Tél : 01 44 90 33 99 - laurentpoupelloz@ufsb.fr

Magazine distribué gratuitement à tous les étudiants de 5^{ème} et 6^{ème} année en odontologie.



Chirurgiens dentistes

Bénéficiez d'offres spéciales pour bien démarrer !



Remplaçants, collaborateurs, soyez bien protégés !

Votre Responsabilité Civile Professionnelle

Nous mettons à votre service des équipes expérimentées (experts, juristes spécialisés), ainsi que notre connaissance approfondie des spécificités de votre métier.

105€*
par an
et 62,5€ si
non thésé

Votre Prévoyance

Le contrat prévoyance est un complément indispensable à votre régime obligatoire CARCDSF.

-25%
sur votre contrat
prévoyance
pendant 2 ans

Votre Santé

Vous bénéficiez de remboursement de vos soins de santé sans délai, ni questionnaire médical.

-25%
sur votre contrat
Santé
pendant 2 ans

Salarié du privé, bénéficiez de notre contrat protection juridique,
défense pénale pour **50 €** pendant 4 ans



Demandez le guide d'installation libérale à votre agence !



Un Cdrom interactif pour permettre de concrétiser votre projet professionnel

Contactez-nous :

 www.lamedicale.fr et



application iPhone

 N°Cristal 0 969 32 4000 (appel non sur taxé)

*Une cotisation forfaitaire annuelle à hauteur de 20€, au fond public mutualisé de "responsabilité civile médicale", est incluse dans votre cotisation annuelle.

LA MEDICALE DE FRANCE - SA au capital de 2 160 000 € entièrement versé - Entreprise régie par le Code des assurances - Siège social : 50-56, rue de la Procession - 75015 PARIS - 582 068 698 RCS Paris - Correspondance : 3, rue Saint-Vincent de Paul - 75499 PARIS Cedex 10 - N° Cristal : 0 969 32 4000 (appel non surtaxé) - PREDICA - S.A. au capital de 915 874 005 € entièrement libéré - Entreprise régie par le Code des assurances - Siège social : 50-56, rue de la Procession - 75015 PARIS - 334 028 123 RCS Paris - CREELIA Siège social : 90, bd Pasteur - 75015 PARIS - 433 22 074 RCS Paris - iPhone est une marque déposée par Apple Inc. Apple Store : service de téléchargement proposé par Apple Inc., titulaire de la marque enregistrée App Store. - 02/2013



La médicale
assure les professionnels de santé

Dentiste, combien ça gagne vraiment ?

Plus que quelques mois avant la thèse, la première collab ou l'installation, et surtout vos premiers revenus. Même si la majorité des étudiants qui choisissent les métiers de santé ne le font pas pour des raisons économiques, combien d'entre vous connaissent le revenu moyen d'un chirurgien-dentiste ?

Chiffres clefs

Revenu moyen annuel des chirurgiens-dentistes : **89 370 € (2010)**.

- **65 %** de charges dans un cabinet dentaire. En moyenne, pour 100 € d'honoraires perçus, **35 €** de rémunération du praticien (avant impôt sur le revenu).
- **92 %** des chirurgiens-dentistes exercent en libéral.

In Extenso
experts-comptables

Au 1^{er} janvier 2012, la France comptait 40 599 chirurgiens-dentistes dont 92 % qui exerçaient en libéral. Pour eux, cela signifie aucun salaire mensuel assuré, mais le règlement des actes effectués sur leurs patients sous la forme d'honoraires. La somme de tous ces honoraires (ou recettes) sur un an constitue le chiffre d'affaires annuel. La moyenne nationale est de **220 000 € par an**. Il est intéressant de se rendre compte que 2/3 de votre activité (soins + chirurgie) ne représentant qu'un 1/3 de vos futures recettes. Attention aux disparités géographiques, car derrière cette moyenne nationale, les écarts entre différents départements peuvent être importants, donnée à prendre en considération lors du choix de son lieu d'installation : par exemple, dans un département à forte densité professionnelle, les Alpes Maritimes, le CA annuel chute à 167 000 €, lorsqu'en Eure-et-Loir, il dépasse les 311 000 €. Evidemment, qui dit recettes dit dépenses. Attention donc à ne pas confondre recettes et bénéfices. Car les charges d'un chirurgien-dentiste sont nombreuses, elles réduisent jusqu'à **65% des recettes d'un cabinet dentaire**, soit le taux le plus élevé de toutes les professions de santé. Prothésiste, fournitures den-

taires, loyer, URSSAF, CARCD (caisse de retraite), salaires et charges assistantes dentaires, assurances,... Autant de points à bien appréhender et à anticiper. Rassurez-vous, une fois tous ces chèques réalisés, votre poche ne sera pas vide, loin de là quand on compare avec d'autres professions. Le revenu libéral, appelé aussi bénéfice non commercial (**BNC**), était en 2010 pour un chirurgien-dentiste de **89 370 € par an**. Somme sur laquelle il faudra encore payer l'impôt sur le revenu, comme chaque français, qu'il soit salarié ou libéral. Attention donc à bien mettre de côté l'argent nécessaire pour payer ses impôts surtout dans vos premières années d'exercice. En effet, ce n'est que courant mai que l'on remplit sa déclaration de revenus de l'année précédente et seulement en septembre que l'on connaît exactement le montant total de ses impôts à régler. Et le rattrapage peut être douloureux. Deux exemples : vous vivez seul, sans enfant pour le moment, vous étiez non imposable l'année dernière (normal vu votre salaire hospitalier en 6^{ème} année !), vous réalisez une collaboration après votre thèse et votre BNC s'élève à 30 000 €, il faudra payer près de 3 500 € d'impôt sur le revenu (IR). Même cas de figure, mais plutôt qu'une collabora-

tion, vous avez le choix de l'association et l'année s'étant bien passée, votre BNC atteint 50 000 €. Et là, ce n'est plus pareil car votre IR s'élève à 9 500 €, à régler en une seule fois si vous n'aviez pas mis en place la mensualisation. Mais derrière ces 2 situations, se cachent en fait des milliers de cas de figure en fonction de votre situation professionnelle et personnelle. C'est pourquoi, étant donné la complexité fiscale de notre pays, il est très important pour éviter les mauvaises surprises, de faire confiance à un expert-comptable. Il calculera bien en amont les charges à prévoir, et vous fournira les conseils adaptés à la bonne gestion financière de votre cabinet. Gardez en tête, que les chiffres moyens cités ne constituent pas une garantie, et que

peu d'entre vous arriveront à ces montants en début d'exercice, les moins de 35 ans ayant un revenu inférieur de 30 % à la moyenne. Les statistiques montrent d'ailleurs que 15 % des chirurgiens-dentistes ont un revenu annuel inférieur à 36 373 € lorsque 28 % d'entre eux ont par contre un revenu supérieur à 181 860 €. Et ces écarts croissent régulièrement. Pour conclure, et à titre de comparaison avec ceux qui partageaient avec vous les bancs de la 1^{ère} année de médecine, il est intéressant de savoir que le BNC des médecins généralistes est de 67 922 €, celui des dermatos de 72 272 € et enfin celui des radiologues de 128 060 €. Sans jamais oublier que près de 4 millions de français sont rémunérés au SMIC soit 13 452 € net par an.

Une vision claire de l'expertise comptable

Vous avez un projet d'installation. Des questions sur votre gestion, vos futurs impôts ? N'hésitez pas à prendre rendez-vous avec un expert comptable

In Extenso pour obtenir toutes les informations utiles. Nous accompagnons de très nombreux professionnels libéraux partout en France, dont de nombreux chirurgiens-dentistes. Retrouvez-nous sur www.inextenso.fr pour trouver l'agence la plus proche.

Combien gagne une assistante dentaire ?

*Il existe une convention collective qui fixe le salaire minimum d'une assistante dentaire. Au 1^{er} janvier 2013, celui-ci s'élève à **1 615,28 € brut par mois**, auquel peut ajouter une prime de secrétariat **162 € par mois** si celle-ci réalise du travail administratif. Les chiffres mentionnés valent pour une assistante dentaire affiliée à un syndicat. Si tel n'est pas le cas, le salaire minimum est de **1 591,02 €** et la prime de secrétariat de **159 €**.*

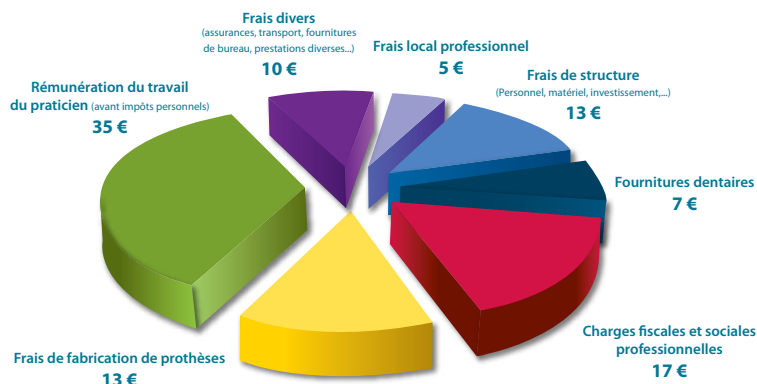
Infos pratiques

Qui sont les chirurgiens-dentistes en France ?

- **39,5 %** sont des femmes.
- **6,4 %** ont moins de 30 ans dont 62,5 % de femmes.
- **52 %** ont plus de 50 ans.
- **4,8 %** ont plus de 65 ans.
- **43,5 %** ont un exercice individuel.

Affectation moyenne des honoraires encaissés par un chirurgien-dentiste libéral en 2009

Pour 100 € d'honoraires perçus (52% sont dépensés en frais de fonctionnement du cabinet)



Comment motiver vos futurs patients ?

Les patients d'aujourd'hui ne ressemblent pas à ceux d'hier, et ceux que vous allez rencontrer en cabinet n'ont pas forcément les mêmes attentes que lorsque vous les soigniez au CHU. Mieux informés et plus exigeants, vos patients auront besoin de comprendre pour adhérer, parce qu'ils vivent dans un monde où l'information est partout. Leur motivation reposera donc de plus en plus sur votre communication. Focus sur les technologies et la méthodologie au service de la pédagogie.

Chiffres clefs

- **30 %** des patients consultent un site internet avant ou après leur visite chez un professionnel de santé
- **1 français sur 4** pense que son praticien pourrait s'améliorer sur l'ambiance et le relationnel
- **30 %** des patients qui refusent un devis chez un praticien l'accepte ensuite chez un autre et pas pour des raisons économiques

Malgré une légère amélioration, plus d'1 français sur 4 ne consulte pas de chirurgien-dentiste au moins une fois par an et 5 % reconnaissent ne jamais s'y rendre. Parmi ceux qui consultent, seulement la moitié le fait par prévention. Sans parler des 50% de parents qui considèrent qu'il n'est pas nécessaire d'emmener son enfant aussi souvent chez un dentiste que chez un pédiatre ... Pour autant, 98 % des français pensent que leur santé bucco-dentaire est aussi importante que leur santé générale, la bonne conscience peinant à se traduire dans les faits. A qui la faute ? Au déficit de dialogue des chirurgiens-dentistes avec leurs patients. Et les enquêtes d'opinion sont claires sur ce point : 1 français sur 4 pense que son praticien pourrait s'améliorer sur l'ambiance et le relationnel. Leurs demandes d'information explosent : 83 % souhaitent en savoir davantage sur les prix, 81 % sur la prévention et la stérilisation, 72 % sur les techniques de soins. Une situation à laquelle il vous faudra répondre surtout avec l'essor d'internet, particulièrement en matière de santé : 30 % des patients consultent un site internet avant ou après leur visite chez un professionnel de santé. Même si 9 français sur 10 ont une bonne image de la

profession, ils considèrent que les dentistes ne sont pas très bons en communication et en relationnel. Et c'est à cela qu'ils vous jugeront, avant, pendant et après leur visite au cabinet. Parce que le savoir-faire ne suffit plus, il faut aussi considérer le faire-savoir (encore plus en début d'exercice quand les patients doutent de vos compétences au vu de votre âge !). Heureusement, les nouvelles technologies sont là dans un cabinet dentaire pour se mettre aussi au service de la pédagogie. « Montrez-moi », « Regardez... », « Je vois », ... le langage courant en témoigne : on a souvent besoin de voir pour croire. En clair, si aucune caméra intra-buccale, ni aucun logiciel de motivation ne saurait remplacer le dialogue avec les patients, ils le suscitent et viennent appuyer le discours, comme autant de preuves en taille réelle. Outre sa vocation première, le diagnostic, la pano numérique est aussi un formidable outil de dialogue. Elle permet ainsi, preuve à l'appui, de montrer au patient ses dents atteintes, les traitements à prévoir et aussi de visualiser sa santé bucco-dentaire dans sa globalité. Elle améliore également l'image de marque du cabinet. Parce qu'elle rend leur pathologie visible, la caméra motive les

patients à accepter les traitements et le devis qui va avec. Contrairement au miroir, les vues prises avec la caméra montrent tout et le montrent en gros, ce qui évite au patient de sous estimer, voire de nier ses problèmes. Pour certaines pathologies indolores en phase initiale ou compliquées à expliquer, l'argument visuel peut être de taille. Autre avantage de l'outil : les images peuvent être imprimées et remises au patient pour qu'il en parle à son conjoint ou en famille, étape essentielle de sa décision. Une fois de retour chez lui, les clichés l'aideront à se souvenir de nos arguments. Facteur clé de motivation du patient, la caméra facilite aussi les échanges avec le prothésiste, avec des vues de la bouche et du sourire des patients pour améliorer la qualité des restaurations esthétiques. Enfin, une fois le travail achevé, la caméra valorise aussi son travail. Rien de tel qu'une image avant / après pour convaincre le plus sceptique des patients. Comment expliquer en quelques minutes à un patient ce que vous avez mis des années à intégrer ? C'est à ce défi que vous devrez faire face à chaque présentation d'un devis. Mais c'est à ce prix qu'ils seront acceptés. Remplacer les griffonnages, métaphores et autres mimes par un logiciel de motivation pourra également améliorer votre relation pédagogique. Parce qu'il vous fera gagner du temps et

vous fournira des animations qui accéléreront la compréhension de vos patients. Parce qu'il maximisera l'impact de vos explications en vous aidant à aller droit au but sans noyer vos patients sous un flots de notions inutiles. Autant d'avantages à consommer sans modération, lors de l'argumentation du devis mais aussi à l'occasion de certains actes pour conseiller ou impliquer les patients. Faute de leur apporter ce niveau et cette qualité d'information, ils iront la chercher sur internet où le meilleur côtoie le pire. A vous de leur offrir mieux au cabinet. Au delà des technologies, c'est de votre façon de présenter vos plans de traitement que dépendra leur acceptation. Des termes que vous utiliserez, du moment choisi pour présenter le devis, de votre force de conviction, de votre capacité à identifier les freins et à les lever, de votre mise en avant des avantages du traitement, de l'entente financière proposée, etc. Bref autant de compétences aussi importantes que celles cliniques à acquérir avec l'expérience.



Infos pratiques



Jeunes praticiens, vous avez un projet d'installation ? Besoin d'un nouvel équipement ? De commander des fournitures ? Consommable, implantologie, petit équipement, matériel, imagerie, informatique, CFAO... Henry Schein est à votre écoute et à votre service tout comme les 20 000 clients qui nous font aujourd'hui confiance. Nos équipes, réparties sur 22 agences, sont au plus près de vous pour vous proposer une large sélection de produits de qualité associées à une multitude de services. Nos spécialistes en mobilier et en technologie de pointe vous accompagnent pour équiper votre cabinet. De l'analyse de votre besoin à l'installation en passant par l'élaboration des plans, le suivi des travaux et la formation à l'utilisation de votre matériel, découvrez les solutions Henry Schein !

www.henryschein.fr

Je débute mon exercice, comment me protéger ?

Thèse en poche, c'est le moment des premiers remplacements, de la première collaboration voire de l'installation pour les plus audacieux. On est jeune, en pleine santé, les euros commencent à rentrer, difficile de se projeter et d'imaginer les scénarios les plus sombres. Mais pourtant, une question essentielle mérite d'être posée : en cas de pépin, il se passe quoi pour moi ?

Chiffres clefs

- **24 272 €**, c'est le montant annuel de la pension d'invalidité de 2013 versée jusqu'à 60 ans.
- **87,08 €**. En cas de maladie, c'est la somme que touche par jour un praticien libéral à compter du 91^{ème} jour d'arrêt et ce pendant 3 ans au maximum.

Depuis la loi Kouchner du 4 mars, tous les professionnels médicaux et paramédicaux libéraux doivent avoir une assurance Responsabilité Civile Professionnelle (RCP), et bien évidemment les chirurgiens-dentistes ne font pas exception à la règle. Mise en cause d'un patient insatisfait de vos soins, fracture d'un pilier de bridge, fracture d'un instrument endodontique, inhalation ou ingestion d'un inlay core au moment de le sceller (plus de 50 accidents de ce type chaque année en France !), les potentielles situations de sinistre sont nombreuses dans un cabinet dentaire. Et c'est tout cela que couvrira votre RCP. Au sens du droit des assurances, un sinistre constitue tout dommage ou ensemble de dommages causés à des tiers résultant d'actes de diagnostic, de soins ou de prévention garantis par le contrat et ayant donné lieu à une ou plusieurs réclamations. Mais attention, croire que votre assureur de RCP ne sert qu'à payer des dommages et intérêts est extrêmement réducteur. Il est là avant tout pour vous aider et vous conseiller, mettre à votre disposition des experts (chirurgiens-dentistes et juristes) ainsi que leurs connaissances approfondies des spécificités de votre exercice et du droit, afin

de vous éviter des conséquences préjudiciables et enfin vous protéger des réclamations d'un patient. La majorité des contrats RCP y associe d'ailleurs une protection juridique (PJ) aussi bien à titre professionnel que privé, que vous soyez mis en cause ou plaignant. Ainsi s'il y a une procédure, votre assureur assurera (c'est le cas de le dire !) votre défense, la prise en charge des frais de procès, la réparation financière du préjudice et un accompagnant constant. Si la RCP constitue la seule assurance obligatoire de notre profession, elle ne doit en aucun cas être la seule assurance à laquelle souscrire. Si l'exercice libéral, majoritaire en France (92% des chirurgiens-dentistes), présente de nombreux avantages, l'un de ses principaux inconvénients, c'est bien évidemment l'absence de salaire fixe qui « tombe » en fin de mois, quoi qu'il arrive. Vous êtes malade, vous avez une jambe plâtrée suite à une mauvaise chute au ski, impossible d'aller au cabinet, de soigner des patients, de recevoir des honoraires et donc de vous constituer un revenu. Et là, contrairement à un salarié couvert immédiatement et presque à 100 % par la Sécurité Sociale, le chirurgien-dentiste libéral ne touche en cas de maladie



que de maigres et tardives indemnités : 87,08 € par jour, à compter du 91ème jour d'arrêt et ce pendant 3 ans maximum ... Et pendant tout ce temps, le compteur tourne, les prélèvements continuent : URSSAF, crédits professionnels et privés, ... Et si malheureusement un accident vous rendait invalide vous empêchant ainsi de continuer à exercer, vous ne toucherez seulement que 24 272 € de pension d'invalidité et cela jusqu'à 60 ans. L'intérêt de souscrire un contrat de prévoyance n'est ainsi plus à démontrer, tant pour maintenir ses revenus que pour honorer les frais du cabinet, et ce dans toutes les situations : maladie, invalidité mais également décès lorsqu'on commence à créer une famille. Evidemment il n'y a pas de contrat type mais autant de contrats que de chirurgiens-dentistes. Pratique ou non de la chirurgie implantaire, réalisation ou pas de sinus lift, autant d'éléments à intégrer dans votre contrat RCP dès la sortie de la fac et faire évoluer si nécessaire. Même raisonnablement pour votre contrat de prévoyance qui devra être adapté à votre revenu estimé et aux charges liées à votre exercice. Et chose importante, ce type de contrat doit réévalué chaque année pour vraiment coller à votre situation. Derrière ces 2 contrats incontournables (RCP,

Prévoyance), d'autres assurances peuvent s'avérer utiles. Une complémentaire santé (que tous les patients appellent « ma mutuelle ») pour couvrir vos frais de santé (évidemment pas nécessaire de payer pour des garanties à 300 % sur les prothèses dentaires ...). Pour ceux qui veulent s'installer (création, achat, association), il faudra également assurer le cabinet avec une assurance multirisques pro couvrant l'incendie, les dégâts des eaux, le vol, le bris de matériel et surtout la perte d'honoraires ou les frais supplémentaires d'exploitation résultant d'un sinistre qui provoquerait le ralentissement ou l'arrêt de votre activité. Comme vous l'aurez compris, les risques sont nombreux, et cependant rares sont les praticiens à savoir s'ils sont bien couverts en toute situation. Entre le manque de temps et le refus d'envisager le pire, il est souvent difficile pour eux d'y voir clair. Sans parler de leur méconnaissance en droit et leur peu d'entrain au langage administratif. Il est vrai que les assurances sont souvent un dédale dans lequel se perdent les chirurgiens-dentistes et qui les stressent. C'est pour cela qu'ils doivent apprendre à faire confiance à leur assureur pour les conseiller, et les accompagner tout au long de leur carrière.

Infos pratiques



Chacun son métier !
Chaque jour, vous sou-
lagez vos patients. À La
Médicale, notre métier
c'est vous assurer pour
vous permettre de
vivre votre vie pro-
fessionnelle et privée
sereinement. En tant
qu'assureur spécialiste
des professionnels de la
santé, nous concevons
des assurances adap-
tées à vos besoins. C'est
pourquoi 49 % des
chirurgiens dentistes
ont souscrit au moins
un contrat d'assurance
à La Médicale et nous
font confiance.

**Flashez ce code pour
télécharger l'appli-
cation La Médicale
et découvrir nos
solutions.**



REJOIGNEZ GRATUITEMENT L'UFSBD

L'UFSBD réunit des chirurgiens-dentistes qui partagent une vision de la santé des Français et de leur rôle pour l'améliorer, et mutualisent leur savoir-faire et leur expérience. **Nous croyons que c'est en rassemblant la profession autour de valeurs et d'actions que nous améliorerons la santé des Français.**

Il est important que de nouveaux confrères rejoignent les convictions de prévention, d'information, de décroisement des problématiques médicales, que nous faisons vivre quotidiennement, dans notre cabinet dentaire ou sur le terrain.

Plus nous serons nombreux à partager ces valeurs et à les appliquer, plus nous pèserons pour améliorer la santé des Français et faire progresser la place et l'image de notre profession.

En tant que jeune praticien, adhérez gratuitement à l'UFSBD et apportez votre contribution à nos actions et notre démarche de santé publique.

Cette cotisation intègre l'accès à la plateforme de l'adhérent avec des formations à tarif préférentiel, une expertise pour votre Développement Professionnel Continu (DPC), des fiches pratiques, une revue professionnelle, et plusieurs initiatives pour passer de la parole à la pratique !

**Perfectionner
en continu
sa pratique**

**Comprendre
les enjeux sani-
taires et sociaux
des Français**



L'UFSBD propose :

- une réflexion globale sur la santé
- une veille et vigilance avec un réseau Sentinelles
- des actions de prévention sur le terrain

L'UFSBD propose :

- des formations
- une expertise pour votre Développement Professionnel Continu (DPC)
- des fiches pratiques
- une revue professionnelle Pratiques Dentaires

VOUS ÊTES ICI

**Faire de
son cabinet
dentaire un
espace de santé**

L'UFSBD s'associe à des partenaires pour vous accompagner dans :

- la communication aux patients
- l'installation en cabinet
- sa gestion et son organisation
- l'équipement du plateau technique

Bulletin d'adhésion GRATUIT !

Nom : Prénom :

Ville de faculté :

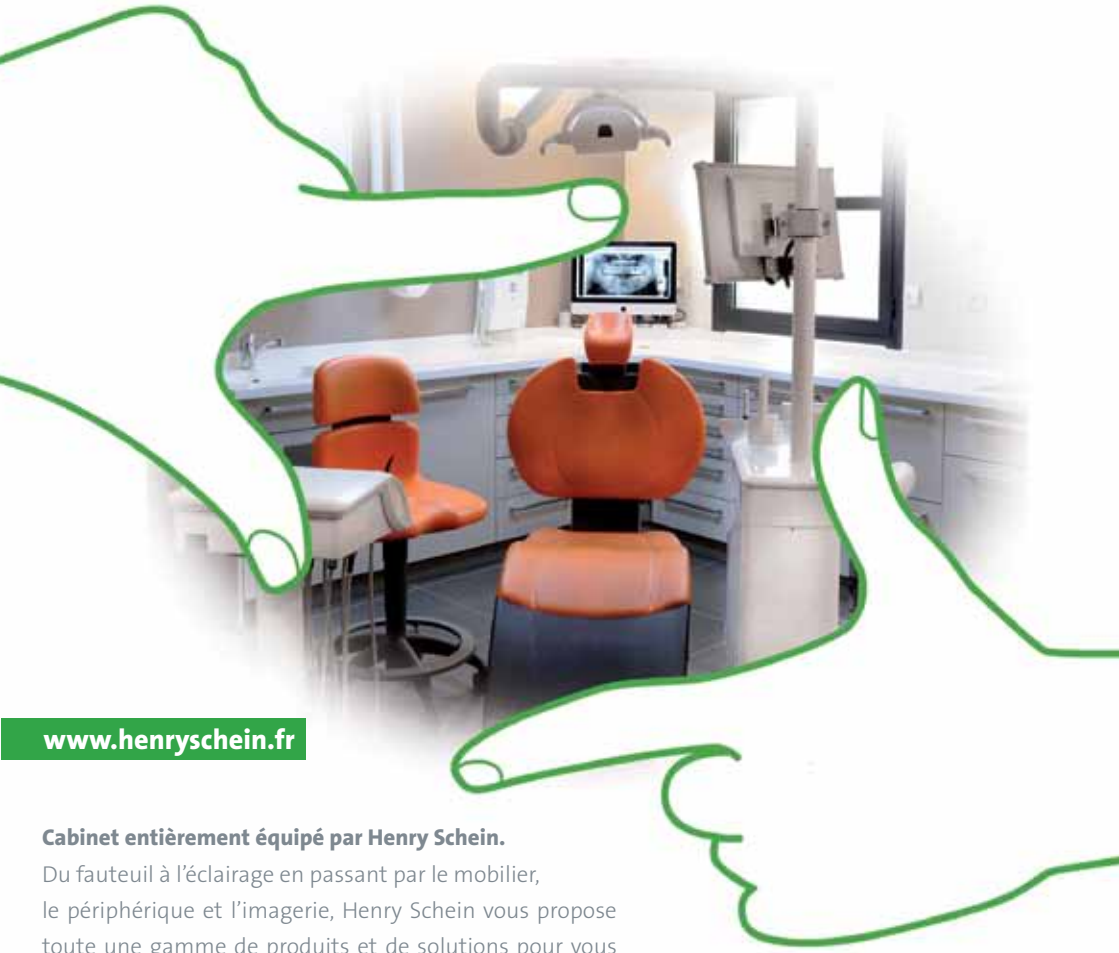
Adresse :

Mail :





“ Nos cabinets ont tous
une chose en commun :
on s’y voit déjà ! ”



www.henryschein.fr

Cabinet entièrement équipé par Henry Schein.

Du fauteuil à l'éclairage en passant par le mobilier, le périphérique et l'imagerie, Henry Schein vous propose toute une gamme de produits et de solutions pour vous accompagner dans vos projets d'aménagement.

Henry Schein, créateur de cabinets.

 **HENRY SCHEIN®**
L'ESPRIT TRANQUILLE



NextDentiste

LE MAG' DES FUTURS CHIRURGIENS-DENTISTES



Semaine de mobilisation contre le « centre universitaire » Fernando PESSOA de La Garde, près de Toulon

A l'appel de l'Union Nationale des Etudiants en Chirurgie Dentaire (UNECD), tous les campus universitaires de France ont participé à la semaine nationale de mobilisation contre le « centre universitaire » Fernando PESSOA installé depuis le 12 Novembre 2012 dans le Centre Hospitalier de La Garde près de Toulon, et qui dispense des formations privées portugaises de professionnels de santé (pharmaciens, chirurgiens-dentistes et orthophonistes).

De nombreuses actions locales ont été réalisées entre le 11 et le 15 Mars 2013, en partenariat avec les associations représentatives des étudiants en chirurgie dentaire de chaque faculté :

- Clermont-Ferrand, Marseille, Brest : sit-in dans ces trois villes pour alerter les pouvoirs publics et les passants, quant à cette dérive de l'enseignement supérieur sur notre territoire français,
- Nantes : distribution de café dans les rues de Nantes avec sensibilisation des citoyens,
- Campagnes d'affichages dans toutes les facultés de chirurgie dentaire afin de faire naître entre étudiants, et entre étudiants et enseignants, un débat.

Agenda

3, 4 et 5 Mai 2013

Congrès de l'UNECD à Marseille !

24 Mai 2013

Soirée de Gala Dentaire de Montpellier à l'Abbaye de Valmagne !

- Ports d'autocollants « Pessoa nuit gravement à la santé » et de brassards noirs en signe de deuil de l'enseignement supérieur français, dans certains centres de soins dentaires universitaires.

Ces actions ont été suivies Vendredi 15 Mars 2013 par une manifestation à La Garde, ville d'accueil de cette structure privée portugaise, où se sont joints au cortège étudiants, universitaires, Ordre, syndicats et professionnels de la chirurgie dentaire ; étudiants et professionnels orthophonistes ; représentants de la profession de masseur-kinésithérapeute.

Près de 600 étudiants en chirurgie dentaire ont grossi les rangs du cortège à l'appel de l'UNECD, et se sont faits entendre dans les rues de la petite commune varoise.

Cette semaine de mobilisation fut une belle et grande réussite.

Voir les étudiants et tous les représentants de la profession réunis derrière cette cause commune, est historique.

Voir TOUS les campus mobilisés et organiser des actions locales, montre la détermination des étudiants à défendre la qualité de leur diplôme français.

Voir les citoyens intrigués et sceptiques quant à l'arrivée de ce centre privé en France, met en évidence la crainte de voir sur notre territoire, des professionnels de santé mal formés.

Voir le système de formation française ainsi affaibli, laisse ainsi redouter une santé des patients menacée.

Le combat continue et l'UNECD reste attentive quant à l'avancée de ce dossier, notamment l'information judiciaire ouverte hier par le Parquet de Toulon.

Comme plus de 9000 personnes, n'hésitez pas à signer la pétition en ligne de la Fédération des Associations Etudiantes Générales (FAGE) sur : www.fermospessoa.org !



Union Nationale des Etudiants en Chirurgie Dentaire

www.une.cd.com

Suivez-nous sur

