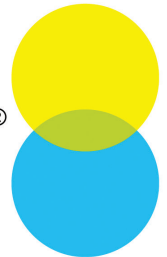


ENTREPRISE ORTHO PLUS

Ortho Plus : une vision, des engagements

orthoplus[®]
préparons l'avenir



Quel est selon vous l'avenir de la profession ?

Depuis plus de quatre décennies, les fabricants de dispositifs Orthodontiques se sont concentrés sur le développement d'appareillages mécaniques pour les techniques dites fixes ou multibagues. Cela bien sûr pour répondre aux demandes des praticiens qui voulaient améliorer les résultats des alignements dentaires pour répondre aux demandes des patients d'un "beau sourire". Il est difficile aujourd'hui d'aller beaucoup plus loin, les évolutions des matériaux (céramique, composite, nickel, titane...) la miniaturisation, les fonctionnalités type autoligaturants..., semblent avoir atteint globalement cet objectif, tous les fabricants sérieux proposent une gamme de produits de qualité pour ces techniques. Mais les défis restent nombreux pour que les patients comprennent que l'ODF ne consiste pas uniquement à aligner les dents pour faire un beau sourire, pour que l'ODF soit reconnue comme un traitement Médical global ayant des causes nombreuses et des répercussions multiples sur la santé du jeune enfant comme pour l'adolescent ou l'adulte. Les enjeux d'aujourd'hui sont de faire prendre conscience aux patients que la respiration nasale, la ventilation, la déglutition, la phonation, la mastication, la position de la langue, les dysfonctions des tissus mous, les problèmes posturaux, la symétrie etc. sont des préalables incontournables à l'harmonie du visage, à l'esthétique, à l'alignement des dents. C'est cette approche qui limitera les risques de récurrence d'une part mais surtout qui aura permis un bon dé-

veloppement global des maxillaires, des muscles et des différentes fonctions de la sphère oro-faciale et même au-delà, ainsi que l'amélioration comportementale et psychique. Il ne s'agit plus d'esthétique, mais du bien-être global du patient dans le cadre d'une vraie dimension médicale. L'orthodontiste sera alors reconnu par le patient comme un thérapeute et non plus comme un "un aligneur de dents". C'est dans cette perspective qu'Orthoplus se veut partenaire de la profession, comme un fournisseur de solutions plus que comme un fabricant d'appareils.

Depuis 30 ans vous défendez les traitements précoces chez le jeune enfant !

Il apparaît évident, et de nombreuses études scientifiques et cliniques le démontrent, que le fait d'intervenir tôt permet de bien meilleurs résultats tant sur l'harmonie du visage et l'esthétique, que sur le bien-être global du patient à long terme, tout en obtenant une coopération du jeune patient bien supérieure à celle d'un adolescent.

De nombreux auteurs ont publié sur les traitements précoces : G. Perrier D'Arc, M.J. Deshayes, P. Fellus, C. Gugino, E. Lejoyeux, A. Patti, D. Rollet, R.M Ricketts, J.J. Vallée et bien d'autres.

D'après l'Union française pour la santé bucco-dentaire 60% des enfants devraient bénéficier d'un traitement d'orthopédie dentofaciale. Le nombre d'enfants dans la tranche 6-11 ans est d'environ

5 millions, dont 3 millions devraient bénéficier d'un traitement ODF. Nous en sommes loin.

Comment cette approche est-elle acceptée par les praticiens ?

Cette approche n'est déjà plus révolutionnaire pour de nombreux spécialistes en ODF ! Pour d'autres, l'intégrer dans la pratique quotidienne demande des efforts d'adaptation des procédures de travail, mais également de former et sensibiliser les assistant(e)s, de mettre en place une communication avec les jeunes patients et leurs parents, d'informer les chirurgiens-dentistes "correspondants", et même parfois d'aménager le cabinet lui-même. Notre légitimité et notre raison d'être est de tout mettre en œuvre pour aider nos partenaires praticiens à trouver des réponses cohérentes à ces enjeux, d'innover et de répondre au mieux à leurs besoins, et à ceux de leur patients. Le succès des gouttières d'alignement suscite chez eux un intérêt renouvelé pour les gouttières d'éducation.

Que signifie votre signature : "Préparons l'avenir" ?

Nous parlons de l'avenir des nouvelles générations de patients tout autant que celui du secteur de l'ODF.

Une promesse qui nous engage envers l'ensemble de la profession :

Le monde change. Les attentes des

patients et de la société évoluent. Les enjeux de l'ODF et des praticiens également. En tant que marque fournisseur, Orthoplus se doit de comprendre, d'anticiper et d'accompagner ces changements afin d'apporter des réponses adaptées et innovantes.

Dans ce nouveau contexte, Orthoplus a décidé de prendre position de façon claire en partageant la conception de l'ODF qui est la sienne depuis 30 ans. Une approche globale fondée sur la complémentarité entre l'éducation fonctionnelle et l'orthodontie fixe.

Nous nous engageons auprès des praticiens à répondre aux nouveaux défis de la profession :

1. Affirmer la dimension médicale de l'orthopédie dento-faciale

Défendre plus activement la vision de l'orthopédie dento faciale partagée par de nombreux praticiens et qui est la nôtre depuis toujours : la prise en compte de l'ensemble des facteurs visant à un équilibre définitif de l'occlusion.

Gérer les fonctions oro-faciales (mastications, respirations...) pour participer au bon développement de l'enfant et de sa santé.

Au-delà de la dimension esthétique, réaffirmer la responsabilité médicale et la stabilité des résultats à travers les différentes étapes de vie du patient.

Intégrer l'éducation fonctionnelle en complément des traitements multibagues en prenant en compte l'intérêt des patients à toutes les étapes de leur vie :

- Les très jeunes - Prévention
- Les enfants - Interception
- Les adolescents - Construction
- Les Adultes - Alignement

2. Développer les traitements précoces

Développer le concept d'éducation fonctionnelle, qui fait appel à l'utilisation d'appareils appelés "éducateurs fonctionnels"

en matériaux souples et donc confortables pour le patient.

3. Nous nous engageons à renforcer l'ancrage scientifique de nos convictions

Dans ce sens, Orthoplus s'est associé avec 5 universités pour évaluer la qualité du service médical rendu par ces thérapies en réalisant une étude clinique (protocole hospitalier de recherche clinique), afin de démontrer la nécessité de l'éducation fonctionnelle pour traiter l'ensemble des fonctions et limiter les récurrences chez le jeune enfant.

4. Proposer une large gamme soigneusement sélectionnée de dispositifs fixes.

Des appareils traditionnels aux plus évolués, la marque Orthoplus développe et commercialise des dispositifs parfois uniques tels que le Palatal Expander, le Rotator, le Twin Bite, le Transforce...

Henry Schein, 1^{er} distributeur dentaire mondial, nous a choisi pour diffuser le concept Carrière en France, comprenant le dispositif Motion, les brackets autoligaturants Passifs SLX de dernière génération, et la gamme d'arcs de haute technicité.

Ce nouveau concept de traitement complet illustre parfaitement notre ambition d'accompagner nos clients partenaires en leur apportant des solutions d'excellence.

Pour finir quelques chiffres clés de notre société :

Orthoplus est le seul fabricant français à proposer une offre complète de produits et services d'éducation fonctionnelle et d'orthodontie fixe.

- 1986 Création d'Orthoplus
- 1990 Orthoplus propose désormais une offre complète en multibagues
- 1995 Orthoplus lance et développe en France le concept d'éducation fonctionnelle
- 1998 Projet d'entreprise objectif 2000 / Obtention de la certification ISO et du marquage CE

- 2009 Développement de l'exportation avec la création d'un département international

- 2011 « Préparons l'avenir »

- 2014 le Concept Carrière SLX

- Présent dans 30 pays

- 3 000 clients en France

- 1000 d'entre eux ont adopté notre concept d'Education fonctionnelle

- 50 journées de formations en 2014

- 70 fournisseurs et sous-traitants

- 6 000 produits disponibles

- 2 sites Internet : www.orthoplus.fr et www.education-fonctionnelle.fr ■