

move! 91

*Une nouvelle façon de penser pour
la médecine et le quotidien en clinique*

IMPULSIONS POUR L'ORTHOPÉDIE ET LE MILIEU PROFESSIONNEL – POUR MÉDECINS, EXPERTS ET CADRES SUPÉRIEURS

Entretien, Dr Dirk Ganzer

« La première application clinique
a été une réussite totale
en matière d'utilisation intuitive »



Preservation in motion

Penser dès maintenant à plus tard :
préserver l'os pour plus de mobilité



Regard sur le monde

Le « storytelling », facteur de réussite
Marquer les mémoires
avec des histoires



« La première application clinique a été une réussite totale en matière d'utilisation intuitive »



Dr Dirk Ganzer

est spécialiste en chirurgie orthopédique et en traumatologie et médecin-chef à la clinique orthopédique de la Dietrich-Bonhoeffer-Klinikum avec ses sites à Altentreptow, Malchin et Neubrandenburg. La clinique à Altentreptow est certifiée comme centre endoprothétique par EndoCert et spécialisée dans la chirurgie des articulations, les prothèses articulaires et les interventions sous arthroscopie. Avec plus de 2'500 interventions par an, la maison fait partie des meilleures adresses en Allemagne pour l'orthopédie et le Dr Ganzer est l'un des meilleurs chirurgiens du genou. C'est à cette conclusion qu'arrive régulièrement le classement des médecins du magazine « Focus ».

Ganzerd@dbknb.de

Le mot « leggera » vient de l'italien et signifie « léger ». Nous avons demandé au Dr Ganzer, expert du genou et co-développeur, si l'instrumentation leggera facilite réellement l'implantation des prothèses de genou balanSys.

Dr Ganzer, en début d'année, vous avez, en tant que premier utilisateur et co-développeur, implanté une prothèse de genou balanSys avec la nouvelle instrumentation leggera. Quelles ont été vos premières impressions ?

C'est exact. Le 31 janvier 2018, nous avons introduit pour la première fois l'instrumentation leggera dans la pratique clinique quotidienne. Toutefois, j'ai tenu à inviter à cette occasion le Professeur Rüter de Hambourg, co-développeur et collègue que j'estime particulièrement.

application clinique a été une réussite totale en matière d'utilisation intuitive.

Quels ont été les points essentiels qui ont été abordés pendant la phase de développement de leggera qui a duré plus de deux ans ?

Nous avons réalisé près de 4'000 implantations de prothèses de genou balanSys dans notre clinique. C'était suffisant pour savoir que l'instrumentation avait alors urgemment besoin d'être revue. Pas seulement le design mais surtout les aspects fonctionnels, économiques



Nous avons été doublement satisfaits : les deux interventions réalisées ce jour-là se sont parfaitement bien déroulées et les impressions positives que nous avons eues jusque-là pendant les réunions de développeurs se sont confirmées pendant les opérations. De même, nous avons été contents de la manière naturelle et sûre avec laquelle les infirmières du bloc opératoire ont manié les instruments. La première

et purement pratiques comme par exemple le nombre de plateaux pour instruments, le traitement en stérilisation etc. C'était d'ailleurs la tendance générale au sein de toute l'équipe de développeurs.

Nous nous sommes fixé les axes essentiels suivants : 1. Utilisation intuitive et précision élevée ; 2. Design ergonomique innovant ; 3. Ins-



truments de grande qualité, solides et de longue durée de vie et 4. Organisation efficace du plateau avec une bonne vision d'ensemble et la réduction du nombre de plateaux pour instruments.

Je pense que nous avons réussi. On pourrait aussi l'exprimer en trois mots: «*Engineered in Switzerland*».

« On pourrait aussi l'exprimer en trois mots: «*Engineered in Switzerland*» »

À votre avis, quelle est l'importance du design de l'implant et des instruments pour le résultat clinique ?

Avec la prothèse de genou balanSys, nous disposons d'un implant utilisé cliniquement depuis 1998 qui présente d'excellents résultats à long terme documentés. Un design en single radius (rayon unique) de la zone de charge principale entre 20 et 90 degrés en flexion comme celui de balanSys semble s'être révélé comme la référence. Les designs dits « asymétriques » ou les implants individualisés n'ont pas encore montré de supériorité clinique à ce jour. Une modification du design de l'implant balanSys, innovant et visant surtout le bien-être du patient, n'était donc pas à l'ordre du jour. Mais nous avons tous connaissance d'un nombre non négligeable d'erreurs de positionnement des composants de l'implant. C'est précisément là qu'une instrumentation de précision peut être utilisée et doit conduire à une amélioration.

« De même, nous avons été contents de la manière naturelle et sûre avec laquelle les infirmières du bloc opératoire ont manié les instruments. »

Quels défis opératoires l'instrumentation leggera vise-t-elle ?

Le positionnement incorrect et l'erreur de rota-

tion des implants, mais également un mauvais alignement dans la région frontale, sont des erreurs récurrentes avec les endoprothèses de genou. Un réglage imparfait de l'inclinaison est aussi régulièrement observé.

La restauration d'un axe de la jambe largement neutre en postopératoire, à l'intérieur du « couloir de 3 degrés », mais aussi la possibilité de générer si besoin un alignement cinématique peropératoire, constituent aujourd'hui des exigences essentielles posées à une instrumentation moderne pour prothèses de genou. Ceci a été très bien pris en considération par exemple dans le guide de résection tibiale.

Des erreurs nettes de rotation des composants tibiaux et fémoraux ont presque toujours eu comme conséquence des résultats cliniques déficitaires. Ici aussi, les nouveaux instruments, et j'en suis convaincu, vont garantir une sécurité élevée et réduire les écarts lors du réglage de la rotation ou de l'alignement.

« Avec la prothèse de genou balanSys, nous disposons d'un implant utilisé depuis 1998 qui présente d'excellents résultats à long terme documentés. »

Indépendant de la preuve clinique, l'avantage des nouveaux instruments réside dans la quasi-impossibilité de faire de mauvais réglages. Les mécanismes de réglage concernés ont été marqués en couleur et exigent un contrôle de la part du chirurgien. Les échelles sont bien lisibles car les infirmières du bloc opératoire et les médecins ne rajeunissent pas. Et pour finir, nous avons également intégré des employés des services de stérilisation dans le développement, un facteur qui est malheureusement vite oublié. En effet, le nettoyage rigoureux et la désinfection optimale des instruments sont des aspects déterminants pour la sécurité du patient.

Dr Ganzer, merci beaucoup pour cet entretien !

Stimuler la croissance osseuse

En cas de retard de cicatrisation de la fracture (pseudarthrose), un traitement par champ magnétique faiblement pulsé peut stimuler la croissance osseuse. Le stimulateur Physio-Stim® d'Orthofix est contrôlé par une application.



L'entreprise Orthofix a déjà obtenu l'autorisation de la FDA et le marquage CE pour son tout nouveau stimulateur de croissance osseuse Physio-Stim® qui convient au traitement à domicile. D'après les déclarations de l'entreprise, Physio-Stim® offre, avec un taux de réussite de 80 % à 88 % pour les fissures de fractures inférieures à 3 mm, une possibilité de traitement sûre et non invasive des fractures difficiles à consolider. Un positionnement au millimètre près n'est pas nécessaire puisque le champ électromagnétique agit sur une grande surface. Il peut être placé dans la région de la fracture sans que les vêtements, les pansements ou les implants ne causent de perte d'effet.

La dernière version du stimulateur Physio-Stim® est connectée à l'application STIM onTrack™ pour appareils sous iOS. L'application aide les patients à respecter leur prescription et à améliorer leurs résultats cliniques.

Pour en savoir plus sur PhysioStim®, rendez-vous sur web.orthofix.com et sur www.honestimulation.com pour plus d'informations sur l'application.

Penser dès maintenant à plus tard : préserver l'os pour plus de mobilité



Pour un nombre croissant de patients, la pose d'une prothèse de l'articulation se fait de plus en plus

tôt. Ceci s'explique par l'exigence croissante d'une qualité de vie élevée et d'une mobilité

sans réserve. Ainsi, les opérations de reprise sont également de plus en plus probables avec l'âge.

La reprise d'une prothèse chez des patients d'âge moyen pose des exigences élevées aux intervenants de l'orthopédie de la hanche. C'est la raison pour laquelle il est important, dès l'opération de première intention, de réduire le plus possible l'usure et l'ostéolyse, ainsi que d'autres facteurs qui peuvent détériorer la qualité de l'os.

Avec le système « bonepreservation », constitué de trois composants, Mathys relève quelques-uns des défis essentiels :

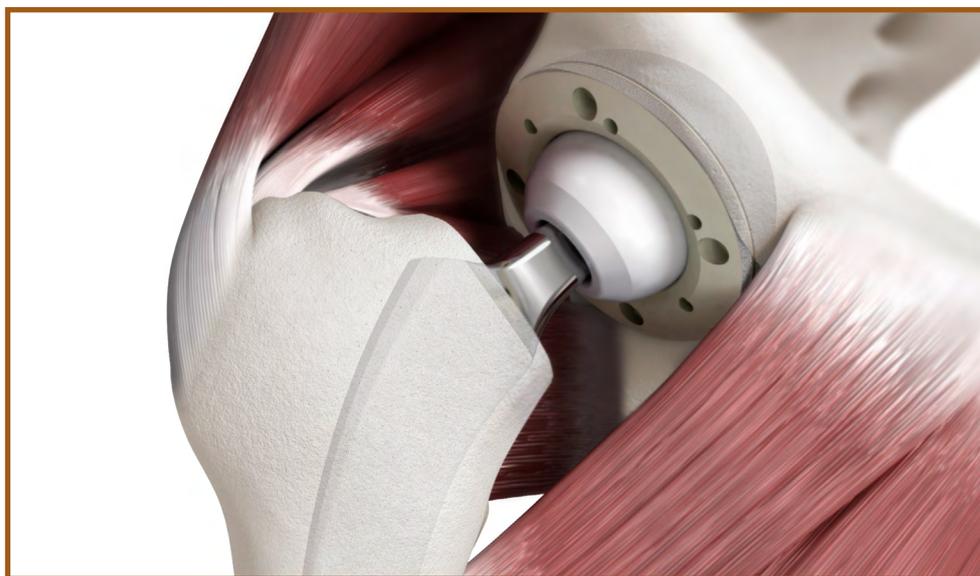
Les trois composants du système « bonepreservation » sont la tige optimys, la tête en céramique ceramys et la cupule RM Pressfit vitamys :

- L'un des grands avantages d'optimys par rapport à d'autres tiges courtes est le guidage anatomique dans le fémur. Ceci permet au chirurgien de reconstruire l'offset individuel et l'angle cervico-diaphysaire du patient.¹ Le design de la tige et la reconstruction de l'anatomie du patient permettent

Pour en savoir plus, rendez-vous sur la page www.bonepreservation.com. Vous en apprendrez plus sur les différents composants en regardant entre autres les vidéos et animations. Devenez membre de la communauté et profitez des échanges avec les autres utilisateurs.

Sources

- ¹ Kutzner K.P., Freitag T., Donner S., Kovacevic M.P., et al. Outcome of extensive varus and valgus stem alignment in short-stem THA: clinical and radiological analysis using EBRA-FCA. Archives of Orthopaedic and Trauma Surgery, 2017: p. 1-9.
- ² Bieger R., Ignatius A., Reichel, H., Durselen L., Biomechanics of a short stem: In vitro primary stability and stress shielding of a conservative cementless hip stem. J Orthop Res, 2013. 31(8): p. 1180-6.
- ³ Kutzner KP, Kovacevic MP, Roeder C, et al. Reconstruction of femoro-acetabular offsets using a short-stem. Int Orthop. 2015;39(7):1269-75.
- ⁴ Kutzner KP, Donner S, Schneider M, et al. One-stage bilateral implantation of a calcar-guided short-stem in total hip arthroplasty. Oper Orthop Traumatol. 2017;29(2):180-92.
- ⁵ Al-Hajjar M, Jennings LM, Begand S, et al. Wear of novel ceramic-on-ceramic bearings under adverse and clinically relevant hip simulator conditions. J Biomed Mater Res B Appl Biomater. 2013;101(8): 1456-62.
- ⁶ Rochongar et al. Creep and Wear in Vitamin E-fused Highly Cross-Linked Polyethylene Cups for Total Hip Arthroplasty: A Prospective Randomized Controlled Trial. J Bone Joint Surg Am. 2018 Jan 17;100(2):107-114



- Reconstruction de la biomécanique individuelle du patient et ses répercussions sur la qualité de l'os, pas de modification de la position du fémur par rapport au bassin : conservation de l'offset
- Réduction de l'usure, afin de réduire ou d'éviter les ostéolyses à court, moyen et long terme en améliorant le polyéthylène de vitamys (le PE enrichi en vitamine E réduit le processus de vieillissement du polymère)
- Perfectionnement des céramiques médicales pour améliorer le couple de frottement

d'améliorer la transmission des forces dans les os et réduisent l'ostéopénie de décharge (stress shielding)^{2, 3, 4}

- La tête de hanche ceramys se distingue de toutes les céramiques médicales par l'une des résistances à la rupture les plus élevées⁵
- La cupule RM Pressfit vitamys est une cupule monobloc élastique sans ciment, réalisée en vitamys. Grâce à son enrichissement en vitamine E et à la réticulation élevée du matériau, vitamys est, en comparaison avec l'UHMWPE, l'un des matériaux HXPLE les plus résistants de notre temps⁶

Preservation
in motion



Le « storytelling », facteur de réussite

Marquer les mémoires avec des histoires

Dans la communication avec les patients et d'autres groupes cibles

importants, il est tout naturel de présenter des faits concrets.

Lorsqu'il s'agit de convaincre des personnes et de les inciter à coopérer,

les histoires sont l'un des meilleurs outils qui existent.

« Plus de 20'000 patients par an font confiance à notre clinique ». « Nous réalisons près de 3'000 interventions sous arthroscopie par an ». « Les ostéotomies de correction font partie de notre portefeuille d'interventions ».

Dans la communication avec les patients, les employés, les journalistes et d'autres groupes cibles importants, il est naturel de présenter des faits et des chiffres concrets pour prouver sa propre efficacité. Lorsqu'il s'agit de transmettre des connaissances, de convaincre des personnes et de les inciter à coopérer, les histoires sont l'un des meilleurs outils qui existent. L'image d'une entreprise ne prend vraiment forme que grâce aux histoires que l'on se raconte sur celle-ci.

Les belles histoires sont semblables à un film qui se déroule dans la tête

Les neurosciences nous apprennent que le cerveau humain fonctionne comme un système dynamique et auto-organisé qui traite des informations selon des contextes et des schémas. Par conséquent, même des faits complexes sont mieux compris lorsqu'ils sont intégrés dans des histoires. Elles créent des images dans nos têtes et sont donc plus compréhensibles, plus faciles à saisir et à retenir que des informations abstraites. Les belles histoires nous touchent émotionnellement, nous font trembler avec le héros et souffrir avec la victime. Elles nous font rire, pleurer et nous enthousiasment. Les histoires racontées avec enthousiasme et authenticité s'ancrent au plus profond de notre mémoire. Nous nous souvenons plus facilement lorsque nous sommes émus et que nous pouvons nous identifier aux personnages.

Qu'est-ce que le « storytelling » ?

Lorsque des entreprises utilisent de manière stratégique des histoires comme forme de

communication extrêmement efficace et qui stimule le cerveau, on parle de « storytelling ». Le « storytelling » est défini comme « une méthode qui transmet, de manière systématiquement planifiée et à long terme, des faits sur une entreprise sous forme d'histoires authentiques et émotionnelles qui restent durablement dans la mémoire positive de groupes de



référence importants internes et externes ». ¹ De plus, « Les textes narratifs ont un effet de persuasion, ce qui signifie qu'ils peuvent modifier les avis et les points de vue », d'après Annika Schach, professeure de relations publiques appliquées. ² Par ailleurs, les informations contenues dans les histoires sont perçues comme crédibles. ²

Donner une idée concrète du quotidien clinique

Depuis quelques années, la communication narrative (« storytelling ») s'est installée de manière croissante dans la communication des entreprises et également dans les hôpitaux. Tandis qu'autrefois les cas réels de pa-

tients étaient tabous sur le plan éthique dans la publicité pour les médecins et les cliniques, aujourd'hui la plupart des établissements hospitaliers utilisent des histoires de réussite de leurs patients dans le cadre de mesures de relations publiques. Les patients décrivent par exemple les problèmes physiques qu'ils avaient avant l'opération, comment ils ont vécu leur séjour dans l'établissement hospitalier et à quel point ils vont de nouveau bien depuis l'intervention. Autre possibilité : soit les médecins soit d'autres employés de l'établissement racontent leur quotidien et le travail en équipe. Ainsi les patients, mais aussi les futurs candidats, peuvent se faire une image de la clinique.

La sincérité et l'authenticité sont les conditions préalables pour l'utilisation de tels témoignages. Cela signifie que rien n'est enjolivé et même les petites pannes ou les lapsus rendent les déclarations d'autant plus crédibles. La diffusion peut se faire sur le site Internet de l'établissement, par exemple sous forme de petites vidéos. Mais en principe, le « storytelling » convient à tous les supports, que ce soit papier, numérique ou film.

Pour vous inspirer, quelques exemples d'histoires racontées par des patients

Textes et images :

Les sites Internet du centre d'orthopédie KSA-KSAB de l'hôpital universitaire de Bâle et du Stadtspital Triemli, qui travaillent avec des textes et des images, illustrent la manière dont l'on peut transmettre des connaissances à travers les histoires racontées par des patients :



Téléchargement

La check-list du storytelling est disponible ici en [téléchargement](#)



www.orthopaediezentrum-ksa-ksb.ch

www.unispital-basel.ch

www.stadt-zuerich.ch/triemli

Communiqués de presse :

Une histoire racontée par le patient peut également fonctionner dans un communiqué de presse comme le montre la Clinique Arnsberg : « Une déchirure de ligament croisé vaut mieux qu'une jambe cassée ! » :

www.blickpunkt-arnsberg-sundern-meschede.de/ein-kreuzbandriss-ist-doch-kein-beinbruch/

Vidéos :

Dans un film de env. 4 minutes, le patient Norman Lane raconte de son double remplacement de la hanche, donne des indications concernant son traitement, comment ça a positivement influencé sa vie et comme aujourd'hui, il court de nouveau plus que 40 milles (env. 65 km) par semaine :

www.nhs.uk (Vidéo)

Conseil supplémentaire pour les histoires d'entreprises

Film d'entreprise :

Le film d'entreprise de l'hôpital Spire Portsmouth est un exemple réussi de « storytelling ». Le film montrait pendant 3,5 minutes ce

que la clinique peut offrir aux patients, l'apparence des espaces, introduit des employés et donne la parole aux spécialistes :

www.youtube.be/xTuLT7N7uoE

Ou regardez comme le concept des couleurs à l'hôpital Schwyz veille une atmosphère positive dans la clinique :

www.youtube.com/oVuLg6XKkEY

Vous avez peut-être maintenant davantage envie de vous plonger dans le « storytelling » et d'écrire vous aussi une histoire ? Nous avons regroupé pour vous des suggestions de livres et des conseils pour de vraies belles histoires.

À télécharger avec la check-list.

¹ Hillmann M. Storytelling. Mit Geschichten Unternehmen gestalten. In: Hillmann M (Hrsg). Das 1x1 der Unternehmenskommunikation. Wiesbaden: Gabler, 2017.

² Schach A. Storytelling und Narration in den Public Relations. Wiesbaden: Springer Fachmedien, 2016.

Si vous souhaitez en savoir plus sur le « storytelling »



Lamarre G.

L'art du storytelling. Manuel de communication.

Pyramyd; 2018

Martin N.

Maîtriser l'art du storytelling: Techniques et astuces pour être plus convaincant.

50Minutes.fr; 2015

Oliveri N, Espinosa M, Waty-Viarouge C.

La création de contenus au coeur de la stratégie de communication: Storytelling, brand content, inbound marketing.

Editions L'Harmattan; 2017

Mentions légales

Auteur :

Mathys SA Bettlach • Robert Mathys Strasse 5 • 2544 Bettlach • Suisse
Téléphone: +41 32 644 1 485 • E-mail: move@mathysmedical.com

Rédactrice en chef :

Tanja Rölli • Responsable Communication du Marché & Congrès • Mathys SA Bettlach

move! est une publication de Mathys SA Bettlach – votre partenaire pour l'arthroplastie prothétique. *move!* s'adresse, avec des informations nouvelles et pratiques, aux spécialistes en orthopédie et en traumatologie, hospitaliers et en pratique privée ainsi qu'aux spécialistes et au personnel de cadre dans le domaine de la médecine, du nursing et de la gestion hospitalière.

Nous remercions tous ceux qui nous ont aidés à la réalisation de *move!* sous forme de contribution personnelle, informations et photos !