

[Cas d'école]

« Tant que la passion m'anime je ne redoute pas les changements et je reste confiante pour les années à venir. »



PROBLÉMATIQUE

Doit-on attendre de longues années avant d'enfin ouvrir le cabinet de ses rêves ? Quelle stratégie adopter pour trouver un équilibre entre ses aspirations personnelles et les impératifs d'un cabinet économiquement viable ? Les praticiens solos qui investissent continuellement pour maintenir leur plateau technique au top ont-ils encore un avenir ? Quels profils d'assistantes recruter ? Le parcours de notre praticienne du mois éclaire toutes ces questions.

COMMENT JE TRAVAILLE AVEC LE(S) SOURIRE(S)

LE DR MARIE CLÉMENT EXERCE À LYON. À 30 ANS, ELLE A OUVERT UN CABINET SPÉCIALISÉ EN ESTHÉTIQUE DENTAIRE. SON CREDO : LA PERSONNIFICATION DES SOURIRES.

Par Rémy Pascal – Photos Lionel Montagnier

À quel moment le patient entre-t-il pour la première fois en contact avec le cabinet ? Quel va être son lien avec le praticien ? Il existe deux principaux canaux de connexion. D'abord, le bouche-à-oreille avec le crédit de confiance hérité de son ami, son collègue ou son voisin. Ensuite, (et de manière exponentielle) les recherches sur Internet. Votre site web devient la véritable porte d'entrée de votre établissement. D'où l'idée pour le Dr Clément de le penser avec le même soin que son cabinet : *« Je recherche une cohérence globale. Tout ce qui me lie aux patients doit offrir la même tonalité. Le site internet, la décoration de la salle de soin, nos tenues mais aussi ma manière d'être, de soigner, d'écouter. J'aime penser les parcours dans leur globalité. »* Que découvre l'internaute qui se dirige sur <https://drmarieclement.com> ? Avant tout, un nom de domaine qui lui évoque le nom de celle qui va le prendre en charge. À l'opposé des sites standardisés, celui de notre praticienne joue la carte de la personnification. Ensuite, un accueil : *« Bienvenue dans l'univers du Dr Clément, l'esthétique du sourire »*. Car nous y sommes, « l'univers » se dévoile. Épuré, soigné, réfléchi,

organisé, pédagogique et concentré, c'est toute la personnalité de Marie qui apparaît. Le site propose à ses lecteurs des études scientifiques et sociologiques qui évoquent le sourire. Une fois de plus la cohérence globale prime : un beau sourire, même né de prouesses techniques indéniables, n'est rien s'il ne correspond pas à celui qui le porte. Inspirée par le biomimétisme, le Dr Clément considère qu'une intervention réussie ne se remarque pas. C'est d'ailleurs en substance ce que rappelle la citation d'Albert Einstein affichée sur son espace web, *« Au-delà d'un certain niveau d'excellence technique, la science et l'art tendent à s'unir dans l'esthétique, la plasticité et la forme. »*

UNE ORIENTATION 100 % ESTHÉTIQUE

Collaboratrice au sein du cabinet des Docteurs Brunaud et Monchanin de 2010 à 2015, Marie fait évoluer sa pratique mais aussi son projet personnel. Sa découverte des travaux des Frères Magne en 2013 la décide à déployer toute son énergie dans une orientation 100 % esthétique. *« C'était aussi l'occasion parfaite de créer un cabinet à mon image. J'ai énormément →*



Le cabinet se trouve dans le 6^e arrondissement de Lyon, l'un des plus beaux quartiers de Lyon.

Ci-dessous
Pour personnifier son cabinet, le Dr Clément a fait appel à un architecte et un directeur artistique.



La découverte de l'esthétique

Marie sort diplômée en 2010 et entame une collaboration avec le Dr Sébastien Monchanin à la Cité internationale de Lyon. Elle y gagne en efficacité notamment en prothèse et bénéficie des conseils de ce praticien reconnu. Parallèlement, elle multiplie les formations, et découvre dans les pages de notre mensuel la tenue d'une conférence animée par le Dr Pascal Magne, l'un des plus grands spécialistes en dentisterie esthétique. « C'est le déclic, je comprends que je ne connais rien de cette orientation qui me fascine. Depuis ce jour, j'ai tout mis en œuvre pour parvenir à me spécialiser. » Ce « tout » se définit principalement par du travail et des investissements financiers. Sa collaboration avec le Dr Monchanin lui offre la possibilité d'exercer et de poursuivre sa formation. En 2016, elle crée une structure à son image orientée à 100 % dans l'esthétique. Parallèlement, le Dr Clément est attachée des hôpitaux de Lyon au service odontologique et au pôle esthétique.

appris en cinq ans, il s'agissait d'une grosse structure avec des praticiens de qualité. Du fait de son ampleur, le cabinet était en mouvement perpétuel, l'activité intense. Mon tempérament me conduit davantage vers des ambiances plus calmes, j'aime le silence, les temps longs et apaisés. »

Pour accroître ses compétences en esthétique, le Dr Clément multiplie les formations. Elle valide notamment le Diplôme universitaire d'esthétique du sourire de Strasbourg, intègre l'équipe professionnelle Style Italiano et devient membre affiliée à l'EAED (European Academy of Esthetic Dentistry). En 2015, elle partage son temps entre son activité au cabinet, le CHU où elle est assistante hospitalo-universitaire et la préparation de ses cours et conférences. 50 % de ses patients la consultent pour son orientation. Le temps est venu, Marie se sent prête à ouvrir le cabinet de ses rêves.

UN CABINET PERSONNIFIÉ...

« Avec Renaud, mon conjoint, lui aussi chirurgien-dentiste, nous avons envisagé de partager le même cabinet. Mais l'idée a été vite balayée, nous sommes tous les deux indépendants dans le travail et je voulais me sentir chez moi. Cela n'empêche pas de créer des ponts entre nos activités notamment à travers notre société de formation, DCO. »

Marie commence à chercher un local dans les beaux quartiers de Lyon et visite un ancien cabinet d'avocat dans le 6^e arrondissement. C'est le coup de cœur mais par prudence elle poursuit ses recherches pour se conforter dans son choix. Elle investit cet appartement de 160 m², composé de matières nobles et chaleureuses. « J'ai fait appel à un architecte et un directeur artistique. Tous les deux n'avaient jamais travaillé pour des cabinets dentaires, c'était un choix, je ne voulais justement pas avoir une empreinte médicale et standardisée. »

Tout (ou quasiment) a donc été fabriqué sur mesure. Le cœur battant de la salle de soin a été fourni par Meunier-Carus Médical, un créateur français de sièges médicaux. Pour gagner en épure, tous les équipements sont mobiles. « J'utilise des carts DSA autonomes, les équipements suspendus sont rangés dans un placard derrière le fauteuil et les salles laissent une place au vide. Parler de son sourire est de l'ordre de l'intime, on exprime son identité. Les patients doivent





Pour Marie, travailler avec Cécile et Ramla est une chance, « nous sommes animées par le même désir de voir s'épanouir le cabinet ».

Du côté de Lyon

Lyon se trouve à la jonction du Rhône et de la Saône. Elle compte 516 092 habitants. Son centre témoigne de 2 000 ans d'histoire, avec son amphithéâtre romain des Trois Gaules, l'architecture médiévale et Renaissance du Vieux Lyon et la modernité du quartier de la Confluence sur la Presqu'île. Bordé par le Rhône et par le parc de la Tête d'or, le 6^e arrondissement (siège du cabinet) est particulièrement huppé. On y trouve de nombreux immeubles haussmanniens et des hôtels particuliers. Le département du Rhône compte 1 422 chirurgiens-dentistes, soit une densité de 81 praticiens pour 100 000 habitants (66 en moyenne nationale). 243 sont salariés (soit 17 % contre 14 % en moyenne nationale). L'âge moyen de la profession est de 44 ans (46,8 en moyenne nationale) et la part des plus de 65 ans seulement de 4,8 % (8,10 % en moyenne nationale).

À la veille de la réouverture des cabinets après le confinement, l'URPS Chirurgiens-Dentistes Auvergne Rhône-Alpes avait organisé le 10 mai un « drive » pour la profession. Objectif : fournir, sans descendre de voiture, des masques FFP2 et autres équipements à tous les praticiens afin d'accueillir leurs patients dans des conditions de sécurité optimales. À Lyon, entre 300 et 400 chirurgiens-dentistes se sont déplacés pour récupérer les précieux équipements.

« Au-delà d'un certain niveau d'excellence technique, la science et l'art tendent à s'unir dans l'esthétique, la plasticité et la forme. » Albert Einstein

se sentir décontractés pour livrer sans réserve leurs désirs, parfois leurs rêves. » En janvier 2016, le cabinet ouvre ses portes.

...POUR DES SOURIRES PERSONNIFIÉS

La première consultation dure souvent près d'une heure. Durant ce laps de temps seulement une poignée de minutes est consacrée à la prise de photos et aux mesures. « J'étais dans une approche plus technique il y a quelques années. Aujourd'hui, ces préoccupations arrivent dans un second temps. L'écoute est indispensable en première instance. » Un questionnaire permet d'évaluer la relation que le patient entretient avec son sourire. Puis Marie échange sur la perception qu'il se fait de son caractère. Se considère-t-il comme introverti ? Timide ? Optimiste ? Bienveillant ? Impulsif ? La spécialiste montre aussi des photos de son catalogue



La première consultation dure souvent près d'une heure, Marie évalue la relation que le patient entretient avec son sourire.

pour comprendre le ressenti face à plusieurs types d'expression. « *L'idée est de personnifier le sourire. Des logiciels de simulation nous aident à avancer, je travaille notamment avec Visagismile. Pour les réhabilitations complètes, lorsque j'entends un patient s'écrier On dirait mon vrai sourire !, je sais que nous sommes sur la bonne voie. Avec les outils de digitalisation, le piège est de standardiser les sourires, l'expertise des chirurgiens-dentistes évite ce travers.* » Si, lorsqu'ils pénètrent dans le cabinet, certains ignorent comment améliorer leur sourire, nombreux sont ceux qui le savent précisément. Avec un risque : celui de ne pas avoir considéré le délabrement du traitement qu'ils envisagent. « *Je préconise toujours des bilans orthodontiques lorsqu'ils sont nécessaires, parfois plusieurs. Mon rôle est de préserver les dents, je refuse certaines demandes. Autant, voir plus que mes patients, je ne supporte pas le bruit de la roulette !* »

LA TECHNIQUE AU SERVICE DE L'ART

Grâce au développement des nouvelles technologies, le Dr Clément prône une dentisterie esthétique devenue biocompatible, biologique et fiable à long terme. Si une partie du traitement sort des domaines de compétence de son cabinet, elle adresse à un réseau de confrères qui inclut les meilleurs spécialistes français notamment Raphaël Filippi, Renaud Noharet ou Stephan Duffort. « *Aujourd'hui 50 % de mes patients me consultent pour des facettes céramiques.* →

En chiffres :



3,5 jours
travaillés
par semaine

5 semaines
de congé par an

40 heures
par semaine
(37 au fauteuil)



3 ou 4 patients
reçus par jour
(hors consultation)



80 %
le taux d'acceptation
des devis



50 %
de traitement
par facette



1
assistante

1
office Manager



400 000 €
d'investissement
pour la création
en 2016



980 €
Le prix d'une facette

680 €
l'éclaircissement

380 €
le composite
stratifié



Marie apprécie le silence, les temps longs et apaisés. Ces traits de caractère correspondent à sa pratique méticuleuse et appliquée.

LE PARCOURS

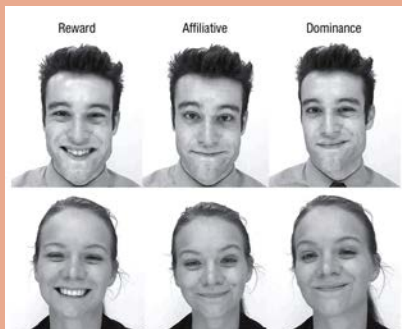
Lorsqu'elle annonce à ses amis et sa famille sa décision de poursuivre ses études en odontologie, nombreux sont les circonspects. 2001 avait marqué l'année de son inscription à la faculté de médecine de Lyon. Avec un objectif précis : devenir kinésithérapeute. Sportive de haut niveau en trampoline, elle connaissait cette spécialité et s'y projetait. À l'issue de sa deuxième première année, le sélectif classement des étudiants au concours d'entrée lui ouvre toutes les portes. Pour rester dans une filière libérale où son envie d'entreprendre pourrait s'épanouir, elle opte pour la fac dentaire. « Un peu au hasard et sans certitude. J'ignorais tout de ce métier hormis son caractère manuel. Dès la deuxième année, les travaux pratiques ont conforté ma décision, j'ai adoré l'exigence de minutie et de rigueur. » En quatrième année, elle fait la rencontre du Dr Renaud Noharet, spécialiste en implantologie et maître de conférences. Son concept de « dentisterie optimiste » la séduit, l'homme qu'il est aussi. Il deviendra son compagnon quelques années plus tard. « Je suis toujours impressionnée par sa volonté et la quantité de travail qu'il abat. Il m'a transmis sa passion et l'envie d'aller toujours plus loin. »

Je m'efforce d'avoir une large boîte à outils pour répondre à toutes les problématiques. Je traite les érosions sévères avec la three step technique proposée par Francesca Vailati, je suis une adepte des contentions fibrées collées, des reconstitutions par overlay, des composites stratifiés, bref je défends une dentisterie conservatrice. » Pour établir une analyse esthétique du visage et planifier le cheminement thérapeutique, Marie s'appuie sur le Digital Smile Design. Experte de ce protocole de planification de sourire, elle en est l'une des formatrices en France et montre à ses confrères les potentialités de ce concept développé par le Dr Christian Coachman. « Pour le praticien il s'agit d'une aide pour gagner en prédictibilité, pour le patient c'est aussi un formidable instrument de projection. La communication est facilitée et le taux d'acceptation des devis doit probablement en bénéficier. »

UN CABINET 100 % FÉMININ

Marie est épaulée au quotidien par une assistante dentaire, Ramla et une manager de cabinet, Cécile. Sa partenaire de fauteuil travaille depuis huit ans à ses côtés. Salariée chez le Dr Monchanin, elle a fait le choix de suivre notre praticienne en 2016. Ramla est également docteur en chirurgie dentaire. Un diplôme obtenu en Algérie dont elle n'est jamais parvenue, pour le moment, à faire reconnaître la valeur en France. « *Son sens de l'observation, de la précision, de l'organisation et de la relation humaine font d'elle une personne capitale dans l'activité clinique. J'estime que nous avons créé ce cabinet à deux, elle a toute ma confiance. Nous avons un tempérament qui se ressemble, comme moi elle aime le silence, ne claque pas les portes, marche calmement. Tout cela donne une atmosphère au cabinet. »* Cécile a rejoint ce duo en 2019. Après une école supérieure de commerce, plus de dix années dans une entreprise vouée au voyage, puis dans le domaine de la décoration de luxe, elle a été recrutée par le Dr Clément. Elle reçoit les patients et les accompagne avec bienveillance durant leur parcours de soins. « *Cécile a une vision globale de l'activité du cabinet. La force de cette équipe vient de sa complémentarité, nous avons une excellente entente et sommes animées par le désir de voir s'épanouir l'activité du cabinet. Travailler avec Cécile et Ramla est une chance. »*





Les fonctions du sourire

Des chercheurs, dont les travaux sont publiés dans la revue *Psychological Science* (l'une des plus influentes en psychologie) ont identifié trois types de sourires ayant des fonctions sociales différentes. Leur théorie sociale-fonctionnelle veut que les sourires de récompense, d'affiliation et de dominance servent les fonctions sociales de base de récompense des comportements, de formation des liens sociaux et de négociation de la hiérarchie. Au moyen de milliers d'expressions générées par ordinateurs, les spécialistes en psychologie des universités Cardiff et de Wisconsin-Madison ont montré que des participants reconnaissaient ces trois types de façon fiable. Les sourires de récompense sont caractérisés, entre autres, par une symétrie; les sourires d'affiliation, par une pression des lèvres; et les sourires de dominance par une asymétrie. Par extension, les universitaires soulignent que contrairement à une conception répandue, il n'existerait pas seulement un seul type de « vrai » sourire qui serait celui de Duchenne. Ce sourire authentique censé refléter une expression spontanée de bonheur avec des yeux devenus pétillants et étroits et des joues relevées contrairement au sourire social qui n'utiliserait que les muscles de la bouche.



Le cabinet dispose d'un studio photo professionnel. Les images servent notamment à alimenter les logiciels de simulation du sourire.

CHERCHER L'ÉPANOUISSEMENT PERSONNEL

Quelle a été la stratégie de carrière de notre praticienne? Elle qui, à seulement 30 ans, a ouvert un cabinet dans l'un des plus beaux quartiers de Lyon avec une orientation 100 % esthétique. « *En réalité j'ai été guidée par mes aspirations personnelles. J'ai fait des sacrifices et j'ai beaucoup travaillé. Sans aucun regret!* » Aujourd'hui, elle a « *peu de concurrence directe à Lyon* ».

Sans surprise, le Dr Clément conseille aux jeunes diplômés de se former et de suivre leurs envies, « *il faut être en adéquation avec sa pratique, en être fier, se nourrir intellectuellement pour évoluer et adopter un rythme qui nous convient. J'aime prendre le temps de travailler. Mes séances sont longues, je suis méticuleuse. Sincèrement, je ne pense pas que mes patients souhaitent que j'accélère. Ils comprennent que ce temps leur est dédié, tout va très vite aujourd'hui, le temps est en permanence compressé. C'est paradoxalement dans mon cabinet dentaire qu'ils se détendent.* »

Marie estime que contrairement à d'autres branches de la médecine esthétique, le dentaire accuse un certain retard. Toutefois, ces dernières années ont été le théâtre d'un changement et les demandes dans ce domaine ne font que croître. Parallèlement les techniques ont évolué donnant aux praticiens les moyens de satisfaire de nouvelles sollicitations. « *Je suis confiante pour les années à venir, je suis même ravie de m'inscrire dans ce courant de la dentisterie traversé par de profondes mutations. Tant que la passion m'anime je ne redoute pas les changements.* » ●