



JE POSE 350 IMPLANTS PAR AN

LE DR ANTOINE MONIN EXERCE À VIENNE (ISÈRE) DANS UN CABINET QUI COMPTE TROIS ASSOCIÉS. CHACUN A UNE ORIENTATION. LUI SE POSITIONNE SUR LA CHIRURGIE ORALE ET NOTAMMENT L'IMPLANTOLOGIE. IL NOUE DES RELATIONS ÉTROITES AVEC SES CORRESPONDANTS.

Par Rémy Pascal / Photos Stéphane Chalaye

On ne le répétera jamais assez, le métier de chirurgien-dentiste est pluriel. Le diplôme de « Docteur en odontologie » ouvre de multiples perspectives. Chaque praticien dessine son parcours en fonction de ses aspirations pour, in fine, se construire un quotidien qui lui correspond. On constate donc aujourd'hui (probablement plus que jamais) des écarts notables dans le métier. Si une différence a toujours été observée entre ceux qui s'installent en milieu rural et ceux qui se confrontent aux grandes villes concurrentielles, aujourd'hui, la situation a changé. D'abord, parce que l'ensemble du territoire est couvert par des praticiens en capacité de proposer une dentisterie de qualité, les industriels et les laboratoires étant parvenus à proposer des techniques accessibles. Ensuite, car le métier s'est diversifié, voire spécialisé,

et chacun a cherché son positionnement. Résultat : deux praticiens dans une même rue peuvent témoigner d'un quotidien radicalement différent. L'une des dernières évolutions concerne bien évidemment la diffusion de l'implantologie. Les chirurgiens-dentistes s'y sont formés, la profession est devenue implanto-consciente et le nombre d'implants posés chaque année n'a jamais été aussi important. Au cœur de cette évolution, des praticiens ont identifié des tendances émergentes et ont adopté un positionnement stratégique. C'est le cas du Dr Antoine Monin installé à Vienne.

CHOISIR SON POSITIONNEMENT

Détenteur d'une expertise en chirurgie orale, le Dr Monin pose 350 implants par an. 50 % de ses patients le contactent directement. L'autre moitié émane de son réseau de →

PROBLÉMATIQUE

Le temps où seuls quelques expérimentés s'avançaient de manière isolée sur l'implantologie est révolu. Conséquence : les praticiens orientés en chirurgie deviennent aujourd'hui des partenaires de soins. Ils composent avec leurs correspondants et leur proposent une offre de service avec plusieurs degrés d'intervention.



Le cabinet qui s'étale sur 250 m² compte trois associés réunis en SELARL. Cinq assistantes en sont salariées.

LE PARCOURS

À 18 ans, Antoine s'interroge sur son avenir. Il visite un salon d'orientation étudiant et découvre des centaines de jeunes ignorant totalement quel métier ils souhaitent épouser. Ils définissent, plus ou moins au hasard, leur destinée. Alors, lui choisit une profession qu'il connaît bien, celle de ses parents. Son père est dentiste, sa mère orthodontiste, « au moins je savais à quoi m'attendre ! J'aimais cette conjugaison du travail intellectuel au profit de la santé et le caractère manuel du métier. Les relations humaines avec les patients représentaient la cerise sur le gâteau ». Il sort diplômé de la faculté de Lyon en 2000 et rejoint le cabinet de son père. Pendant quinze ans, ils forment un binôme efficace complété par

une troisième associée, le Dr Stéphanie Gaudere Bolze. Durant ses premières années d'exercice, Antoine multiplie les formations notamment des Diplômes Universitaires en implantologie à Nice et à Corte et un cursus à la SAPO (Société d'anatomie et de pathologie oro-faciale). Il développe donc son expertise en implantologie et commence à envisager de former à son tour ses confrères. En 2010, il rénove entièrement le cabinet. Depuis 2016, le Dr Benoît Barioz a rejoint la SELARL. « Avec mes associés, nous remettons régulièrement l'organisation du cabinet en discussion, nous partageons nos visions. Je leur en suis très reconnaissant car c'est grâce à eux et leurs compétences que le cabinet évolue et trouve son positionnement. »

correspondants. « Je veux être le partenaire des omnipraticiens qui proposent l'implantologie à leurs patients. J'offre un panel de services pour répondre à toutes les situations qui se présentent dans leur cabinet. » Trois catégories se distinguent. Premièrement, des confrères qui délèguent l'ensemble du soin jusqu'à la prothèse. D'autres vont simplement demander une pose d'implant et réalisent eux-mêmes la réhabilitation prothétique. Enfin, pour environ 20 % de ses correspondants, notre spécialiste va être amené à effectuer une chirurgie pré-implantaire pour leur permettre de réaliser l'acte chirurgical dans des conditions anatomiques optimums. « Je reste à l'écoute des besoins, je ne vais jamais au-delà des demandes, la confiance doit primer dans la relation. » Pour parvenir à nouer ce type d'échange avec son réseau qui compte une trentaine de noms, le Dr Monin s'est appuyé sur les formations qu'il délivre. Il considère que les omnipraticiens qui débutent en implantologie sont des alliés plus que des concurrents potentiels. « Mon objectif est d'ôter la peur ou l'appréhension que certains ressentent face à des actes chirurgicaux simples. Si de nombreux implants unitaires sont à la portée de tous, d'autres actes plus complexes nécessitent une expérience plus approfondie. » →



© Norbert Lacroix

Chaque associé oriente son exercice vers un domaine de prédilection, le Dr Benoît Barioz en parodontologie, le Dr Stéphanie Gaudlere Bolze en esthétique et le Dr Monin en chirurgie orale.

ANIMER SON RÉSEAU

La quasi-totalité des correspondants est passée par le centre de formation. Cette porte d'entrée a créé les conditions propices à un partenariat de long terme. « *Beaucoup me rappellent aujourd'hui pour me demander conseil. Ensemble, nous définissons le champ de leurs interventions, c'est à ce moment que nous réfléchissons au degré de mon implication. Je suis là pour les rassurer, c'est une forme de compagnonnage.* » Au-delà des compétences, certains actes font appel à un plateau technique spécifique que seul Antoine Monin possède, « *par ailleurs, pour être performant dans un acte, il faut le répéter. Et*

seuls les professionnels qui se sont orientés traitent suffisamment de cas complexes pour développer leur expertise. »

Pour multiplier les interactions avec ses correspondants, le praticien a recruté une assistante qui anime le réseau. Elle est en charge de la rédaction des courriers et du suivi des patients. Parallèlement, il impulse des rencontres avec ses confrères pour conserver un vrai lien social. « *Audrey, notre responsable administrative, organise régulièrement des événements en collaboration avec nos partenaires. Il faut donner de sa personne, monter sur le devant de la scène. Si on se cache, on nous oublie vite. Travailler son réseau éloigne du fauteuil mais c'est essentiel.* »

EXERCER EN GROUPE

Le cabinet qui s'étale sur 250m² compte trois associés réunis en SELARL sous le nom Enjoy Clinic, cinq assistantes en sont salariées. Deux assurent le secrétariat, les autres épaulent les praticiens. Un salaire pour chacun a été défini en prévision de l'activité du cabinet et des rééquilibrages s'effectuent en fonction du chiffre d'affaires de la structure. « *La SELARL est un outil fantastique pour développer son entreprise, il faut simplement veiller en amont à cadrer l'organisation entre associés.* » Tous orientent leur →



**Des praticiens
ont identifié des
tendances émergentes
et ont adopté un
positionnement
stratégique.**

En chiffres



35 h

de travail chaque semaine

10 h

de travail « extra »

1

journée en clinique

6 semaines

de congés



6

cabinets formés en moyenne
chaque année



30

correspondants actifs



350

implants posés chaque année

990 €

l'implant



880 €

la greffe gingivale

950 à 1 800 €

la greffe osseuse



Détenteur d'une expertise en chirurgie orale, le Dr Monin pose 350 implants par an.

« Pourquoi ne pas s'organiser autrement ? »

exercice vers un domaine de prédilection, le Dr Stéphanie Gauchère Bolze en esthétique, le Dr Benoit Barioz en parodontologie, le Dr Monin en chirurgie orale. Leur adresse est aujourd'hui reconnue pour son expertise sur un large spectre. La mutualisation des moyens et le choix d'un statut commun semblent être une évidence pour cette équipe qui joue collectif. « *Il nous appartient d'apprendre à nous démarquer face à une concurrence mutualisée qui n'a d'autres arguments que ses tarifs fracassés. Avec le coût de nos équipements modernes et la fiabilité de nos matériaux, nous ne pouvons pas rivaliser sur ce terrain. En revanche, nous avons axé nos processus sur la qualité. À nous de le faire savoir aux patients. En travaillant seul, un praticien ne peut pas disposer d'un plateau technique comme le nôtre.* »

IMPLIQUER SON ASSISTANTE

À l'intérieur du cabinet, les associés communiquent grâce à un intranet et Antoine reste en connexion permanente avec son assistante, Virginie. Il lui voue une confiance totale et n'hésite pas à la solliciter pour de nombreuses missions. « *Elle fait preuve d'une plus grande*

efficacité que moi dans bien des domaines. Par exemple, elle gère les flux au bloc opératoire mais aussi les stocks et les négociations commerciales avec les fournisseurs ou téléphone aux patients le lendemain de l'intervention pour s'assurer de leur bonne récupération. Elle est très investie. »

C'est également elle qui forme les assistantes dentaires des praticiens qui suivent un programme d'enseignement. Et ce, dans leur propre cabinet. Le cycle de formation comporte en effet trois étapes. La première en Haute-Savoie au siège de la société Anthogyr, la deuxième dans le cabinet du Dr Monin et enfin la dernière, chez les nouveaux implantologues. Une parfaite occasion pour Virginie de communiquer à sa consœur, en conditions réelles, tous les comportements à adopter pour assister son référent.

Comment parvenir à impliquer son assistante ? « *On connaît les deux leviers principaux. Premièrement, valoriser et diversifier ses missions, lui faire intégrer qu'elle est une actrice majeure du cabinet. Et donc en toute cohérence, deuxième levier, lui octroyer un intéressement. C'est justifié.* »





« La communication est essentielle. C'est un travail pédagogique à ne pas sous-estimer. Sur le long terme, il participe à construire l'image du cabinet » estime le Dr Monin.

Il considère que les omnipraticiens qui débutent en implantologie sont des alliés plus que des concurrents potentiels.

Un métier solitaire ? Pas si sûr...

Antoine Monin redoute, en choisissant de devenir chirurgien-dentiste, de s'enfermer dans son cabinet avec pour seules relations le contact avec ses patients. Il appréhende également le caractère sédentaire du métier. Alors, il a tout fait pour ne pas s'isoler. « D'abord en exerçant avec des associés. Cela donne un sentiment d'appartenance commune, on joue dans la même équipe, il faut apprendre à construire ensemble. J'apprécie l'enthousiasme et l'énergie de mes partenaires. » Ensuite grâce aux formations, celles qu'il a reçues et celles qu'il donne, « j'échange avec de nombreux confrères, je ne me sens pas seul, au contraire, je partage mes avancées avec d'autres passionnés. J'ai également noué des partenariats avec des industriels comme Anthogyr. Le contact est différent, eux font avancer les techniques, les équipements, recherchent le meilleur pour nous. » Enfin, six fois par an, il se déplace chez les praticiens qu'il forme, et un jour par semaine, il exerce à la clinique Trelat située à proximité du cabinet. Bref, le quotidien du Dr Monin n'est ni solitaire ni sédentaire.

DÉFINIR SA PATIENTÈLE

On le sait, il est complexe de se forger une patientèle en adéquation avec son offre de soins. Il apparaît en effet inutile d'investir le créneau de l'esthétique ou de l'implantologie si le cabinet n'est contacté que pour des soins conservateurs. Alors comment faire ? « La communication est essentielle, nous avons appris à faire comprendre les avantages d'une dentisterie mini-invasive globale et durable. C'est un travail pédagogique à ne pas sous-estimer. Sur le long terme, il participe à construire l'image du cabinet. Les meilleurs prescripteurs restent les patients. Il faut prendre le temps, les hommes et leurs processus décisionnels évoluent moins vite que les techniques. »

Trois mois. C'est le délai d'attente pour obtenir un premier rendez-vous. Un temps qui pourrait apparaître comme un problème mais qui s'avère être un allié pour le chirurgien-dentiste isérois. La raison ? Il permet de ne recevoir que des patients motivés et soucieux de leur santé bucco-dentaire. « Sauf urgence bien entendu pour lesquelles nous avons des créneaux quotidiens réservés, les personnes qui viennent chez nous savent ce

qu'elles vont y trouver. Nous ne proposons que des plans de traitement globaux qui visent l'excellence. Mon rôle de soignant est d'offrir ce que j'accepterais dans ma propre bouche et de ne pas faire de compromis. Les implants oui lorsqu'ils sont indiqués, les bridges non lorsqu'ils génèrent un délabrement des dents supports; les inlays oui, les énormes composites non, etc. Au patient d'accepter ou non notre proposition thérapeutique. »

Travailler son réseau éloigne du fauteuil mais c'est essentiel.

COMPRENDRE LA NOUVELLE GÉNÉRATION

L'équipe de Vienne envisage de déménager en 2020, « notamment pour sortir du centre-ville qui devient inaccessible ». Le Dr Monin et ses associés visent un local de 400m² en périphérie de la ville. L'espace supplémentaire permettra de multiplier les salles de soins, de recruter des confrères intéressés par un projet dynamique et d'intégrer un espace de formation intra-muros. « Aujourd'hui la nouvelle génération veut savoir où elle va, ce qui l'attend, quelles seront ses missions, ses perspectives d'évolution, etc. Il ne suffit plus de s'équiper d'un nouveau fauteuil pour la satisfaire, elle est exigeante et c'est tant mieux. C'est du donnant-donnant. Je suis prêt à valoriser un jeune praticien, lui offrir un bon cadre de travail, l'accompagner dans ses choix techniques, mais en échange, il devra s'engager à respecter les process du cabinet et refuser les compromis thérapeutiques ». Pour Antoine Monin, l'écart est abyssal entre les compétences nécessaires pour gérer une structure moderne et les aptitudes que délivre la faculté. « Les enseignements pour diriger une entreprise sont malheureusement totalement inexistantes de la formation initiale. Les cabinets comme le nôtre sont en mesure de transmettre

à la nouvelle génération les bonnes stratégies à adopter pour développer son activité et exercer dans un environnement valorisant. »

DEMAIN, DES PRATICIENS GESTIONNAIRES

Les centres dentaires low cost se sont multipliés en s'appuyant sur un même modèle d'organisation. Des chirurgiens-dentistes se regroupent sur un même espace, mutualisent leurs moyens et répondent à des protocoles définis par des cadres dirigeants qui, souvent, n'ont jamais mis les pieds dans une faculté d'odontologie. Pourquoi le même modèle ne serait-il pas duplicable au profit d'une dentisterie de qualité? Sauf que cette fois, les gestionnaires seraient des praticiens.

« Ce qui change tout! Pourquoi ne pas imaginer que chacun des trois associés pilotent simultanément un même domaine de compétences en plus de leur activité productive? L'un s'occuperait de la gestion financière, l'autre de la maintenance technique, le dernier des protocoles de soins que de jeunes praticiens pourraient s'approprier à leur tour. » Avec ce nouveau modèle, le Dr Monin distingue deux sources de rémunération. Celle liée à la production au fauteuil et celle émanant de la gérance. « Faire ce travail pour plusieurs structures au lieu d'une seule ne demanderait pas beaucoup plus de temps. En réalité, personne ne sait vraiment comment va se transformer la profession. Moi je reste persuadé qu'il nous appartient de définir notre avenir en unissant nos structures. »

Antoine Monin fait donc le choix de rester en mouvement, de ne pas attendre pour ne pas subir et de chercher à disrupter les modèles établis. Nous voilà revenus au point de départ. Plus que jamais, le métier de chirurgien-dentiste est pluriel. Deux praticiens dans une même rue peuvent témoigner d'un quotidien radicalement différent. À chacun de choisir le sien. ●

DU CÔTÉ DE VIENNE

Géographie

Vienne est une commune située dans le département de l'Isère. Elle compte 30 000 résidents mais son aire urbaine, regroupant 40 communes réparties sur quatre départements, dépasse les 110 000 habitants. À vol d'oiseau, Vienne se situe à 26 kilomètres de Lyon.

Démographie

En 2011, le revenu fiscal médian par ménage était de 23 908 € et 50 % des foyers n'étaient pas imposables. Plus d'un quart de la population ne possédait aucun diplôme et seulement 41 % un diplôme de niveau baccalauréat. Ce faible taux s'explique par la part importante des seniors.

Jazz

Au début de l'été, la ville accueille le festival Jazz à Vienne. Il regroupe des stars internationales et reste le plus grand festival de jazz de France l'été. Tous les soirs, des concerts ont lieu au théâtre antique, le plus grand théâtre romain d'Europe édifié au I^{er} siècle de l'ère chrétienne.