



UNE VISION D'ORTHODONTISTE AVEC UN ŒIL D'OMNIPRATICIEN

INSTALLÉ DANS LE XVI^E ARRONDISSEMENT DE PARIS, LE DR RUBEN ABOU, ÂGÉ DE 35 ANS, PROPOSE UNE BIO-DENTISTERIE ESTHÉTIQUE, FRUIT DE L'ÉMULATION ENTRE L'ORTHODONTIE ET LA BIO-DENTISTERIE.

Texte : Rémy Pascal / Photos : Marc Laguillaumie

Pour le Dr Ruben Abou, l'épanouissement professionnel repose sur deux piliers. « *Gagner sa vie correctement et être heureux dans ce que l'on fait. Si je ne trouve pas d'équilibre entre ces deux composantes, je ne suis pas satisfait.* » Reprenons. Gagner sa vie correctement, notre praticien y est parvenu en travaillant dur et sans relâchement. En revanche, parvenir à offrir une dentisterie en adéquation avec ses aspirations a été plus compliqué, « *et surtout plus risqué car cela m'a imposé d'aller sur un chemin qui n'était ni débroussaillé ni balisé* ». En réalité, le Dr Abou avait-il le choix ? À l'écouter raconter ses expériences passées, notamment en tant que collaborateur, on peut légitimement penser qu'il se trouvait dans une voie sans issue. « *Je travaillais pour l'argent, j'avais la boule au ventre en me rendant au cabinet. En restant dans cette direction, je n'aurais pu tenir*

que dix ans... avant de craquer. » Le dentiste parisien se passionne depuis plusieurs années pour la bio-dentisterie associée esthétique. Il observe donc avec envie les avancées dans ce domaine. « *Nous pouvons aujourd'hui dessiner des sourires que l'on n'imaginait pas il y a seulement dix ans. Investir le domaine de l'esthétique modifie profondément notre rapport aux patients, le chirurgien-dentiste devient aussitôt un partenaire, sa fonction va largement au-delà des soins thérapeutiques qu'il peut apporter.* »

UNE BIO-DENTISTERIE CONSERVATRICE

Aujourd'hui, le Dr Abou n'utilise presque plus sa fraise dentaire. Le temps où certaines dents devaient être mutilées appartient au passé. « *Tout ce que j'entreprends est réversible, il n'y a plus de destruction, seulement des ajouts. L'alliance de l'orthodontie et des techniques de réhabilitation esthétique ultra-conservatrice* →

PROBLÉMATIQUE

Dans quelle mesure peut-on s'affranchir des modèles établis ? Jusqu'à où casser les codes et s'éloigner de la culture dominante ? Comment parvenir à créer une offre de soins spécifique qui satisfera une demande. Chaque praticien déploie une stratégie personnelle pour atteindre l'épanouissement professionnel. Mais certains vont plus loin que d'autres. C'est le cas du Dr Ruben Abou qui mise sur son expertise en orthodontie et en omnipratique pour offrir à ses patients une dentisterie adhésive et esthétique.



De gauche à droite, Marion, Ruben et Christie forment une équipe investie dans ses missions.

permet de recréer la nature. » D'ailleurs, cette philosophie est affichée sur la page d'accueil de son site Internet, « *ici, vous entendrez rarement les mots "dévitalisation" et "couronne" au profit des termes "réalignement, inlays, facettes" synonymes d'une dentisterie novatrice et de précision* ».

Depuis son orientation dans ce secteur, plus de routine pour le praticien. Lorsqu'à la fin d'un traitement, ses patients observent leur sourire dans un miroir, le Dr Abou comprend qu'il est à l'origine d'un changement profond. « *Une personne qui n'a jamais souri*

« Être à l'origine de transformations physiques et psychologiques est touchant. »

de sa vie gagne énormément en confiance après les soins. L'image qu'elle renvoie aux autres, et à elle-même, ne sera plus jamais la même. Être à l'origine de ces transformations physiques et psychologiques reste très touchant, j'en retire autant de satisfaction que de fierté. » Toutefois, pour mener à bien cette mission, le jeune professionnel s'impose une discipline de travail pour rester dans l'excellence. L'une de ses cartes maîtresses : être parvenu à créer une émulation entre l'orthodontie et la dentisterie esthétique.

Christie, la secrétaire trilingue accueille les patients dès leur arrivée.



LES APPORTS DE L'ORTHODONTIE

Pour notre passionné, des patients ne trouvent pas de réponse à leur demande car très peu de praticiens proposent des traitements conjuguant soins dentaires →



Pour les explications, le Dr Abou s'appuie sur de larges écrans qui lui permettent d'illustrer son analyse et sa stratégie.

Il estime que l'esthétique est la recherche du détail absolu : elle refuse la standardisation et prône au contraire l'unicité.

LE PARCOURS

« Le dessin », « l'esthétique », « le beau » ; voilà ce qui passionnait Ruben Abou lorsqu'il est lycéen. C'est un peu par hasard, après avoir échangé avec un dentiste en 2002, qu'il se dirige en première année de médecine : « Cette profession avait quelque chose d'artistique qui m'attirait, si j'avais échoué au concours, j'aurais intégré une école de design ». Mais il réussit et effectue son parcours en odontologie à la faculté de Garancière à Paris, d'où il sort diplômé en 2009. Il entame une collaboration dans un cabinet low cost qui ne correspond en rien à ses aspirations. « Je voulais faire exactement l'inverse, il me fallait trouver un profil de patientèle avec plus d'exigence », exprime-t-il aujourd'hui. En 2012, il devient collaborateur dans un cabinet situé à La Défense. Il reçoit majoritairement des titulaires de bonnes mutuelles d'entreprise mais qui n'aspirent pas forcément à l'excellence. Par ailleurs, son statut de collaborateur l'opprime - « il m'enfermait dans une vision qui n'était pas la mienne ». En 2015, il saute le pas et rachète un cabinet dans le XVI^e arrondissement - « j'allais enfin pouvoir donner vie à ce qui me semble être la dentisterie moderne ».

et orthodontiques. Ruben Abou considère que cette discipline reste reine en matière d'esthétique. « En allant au-delà des dents, elle donne le pouvoir de changer des profils sous-nasaux. Comment parvenir à créer un beau sourire à une personne qui a un problème d'ordre squelettique ? On ne traite pas des encombrements, des dysmorphoses ou des dysharmonies dentodentaires seulement avec des facettes. ». En 2013, le Dr Abou s'inscrit à l'école supérieure d'orthodontie pilotée par le Dr Jean-Jacques Aknin, ancien chef du département d'ODF à la faculté dentaire de Lyon. Au fil de la formation, il découvre un univers inconnu et regrette que les omnipraticiens n'aient pas plus de connaissances de ce domaine. S'affine alors une conviction : parvenir à émuler les deux disciplines décuplera ses potentialités. « Aujourd'hui j'ai une vision d'orthodontiste avec un œil d'omnipraticien, j'ai pris de la hauteur, cela me permet de mieux comprendre le fonctionnel afin de maîtriser



Ruben Abou multiplie les photographies afin que ses patients puissent objectiver leurs problèmes.

parfaitement le séquençage de mon traitement. Le mille-feuille des techniques n'est pas un but en soi, chaque choix thérapeutique répond à une problématique spécifique. » La validation en 2017 du diplôme universitaire « Esthétique du sourire » délivré à Strasbourg complètera sa formation.

TROUVER SON POSITIONNEMENT

L'esthétique dentaire n'est pas une spécialité reconnue. Par conséquent, comment valoriser son orientation ? *« Il n'appartient pas au chirurgien-dentiste d'affirmer qu'il fait de l'esthétique, l'objectif est d'obtenir ce statut par la voix des autres. En soi, cette spécialisation n'exige pas d'investissements particuliers, il s'agit surtout d'une philosophie concrétisée par des choix thérapeutiques. »* Ruben Abou estime que l'esthétique est la recherche du détail absolu, elle refuse la standardisation et prône au contraire l'unicité. Pour cette raison, la →



Ruben fait appel à Marion, son assistante, pour les séances de travail à quatre mains. Sa présence permet de rendre les soins plus confortables, pour les patients mais aussi pour le praticien.

« À la confiance aveugle, je préfère l'adhésion fondée sur un plan thérapeutique. »

majorité des professionnels qui investissent ce champ se constitue de passionnés qui veulent sublimer leur travail. Tous portent un vif intérêt aux composantes analytiques du métier. « *Il est impératif de réfléchir longuement à sa stratégie. Il faut maîtriser la nature pour la comprendre et la copier.* » Depuis son installation dans le XVI^e arrondissement de Paris en 2015, notre docteur est entré dans une quête perpétuelle d'amélioration. Il suit le travail de nombreux confrères à travers le monde notamment via Instagram où il poste lui-même ses plus belles réalisations. « *Cela crée une émulation à l'échelle mondiale. On s'observe et se challenge à distance. On s'inspire du travail des autres. Nous avons un niveau d'analyse très poussé, nous jugeons les détails.* » Des détails que, bien souvent, les patients eux-mêmes ne sont pas en mesure de percevoir. Peu importe, Ruben Abou vise l'excellence et ne se satisfait pas de (simple)ment ravir les personnes qu'il reçoit. Le regard aiguisé de ses pairs compte également.

CIBLER SA PATIENTÈLE

Nous avons déjà évoqué la philosophie du cabinet dentaire affichée sur le site Internet. Il n'a cependant pas été précisé la présence d'une traduction en anglais. La raison ? « *50 % de ma patientèle est anglophone. C'est d'ailleurs pour cela que j'ai recruté Christie, une secrétaire trilingue.* » En effet, beaucoup d'ambassades sont localisées dans le XVI^e arrondissement de Paris, un quartier cosmopolite qui accueille de nombreux expatriés. Le Dr Abou note que leur rapport à la médecine est foncièrement différent. Pour eux, le « *reste à charge* » n'est pas une surprise, encore moins un abus. « *Culturellement, les Français se sont habitués à la gratuité sans trop se poser de questions sur sa pérennité. Ils considèrent que l'accès aux soins est non seulement un droit, mais un dû. Voilà ce qui explique les tensions entre les praticiens et certains de leurs patients. En devenant gratuits, les médecins ont aussi perdu de leur superbe.* » Au fil des années, Ruben s'est constitué une patientèle

séduite par son offre de soins. Il a su faire valoir son approche thérapeutique. Si bien qu'aujourd'hui l'aspect financier est devenu secondaire. *« Ce profil est prêt à payer pour être bien soigné. J'ai compris très tôt que pour faire de l'excellence, il fallait que je trouve des gens qui la cherchent. En m'installant dans le XVI^e arrondissement, mon offre a répondu à une demande. »*

LE TEMPS DU DIAGNOSTIC

En dentisterie esthétique, une étape est primordiale : le diagnostic et l'anamnèse. Il a pour objectif de cibler précisément les désirs du patient. Dans cet exercice, il ne s'agit pas de repérer soi-même les améliorations possibles, mais de construire un véritable projet commun. *« La personne en face doit réellement s'impliquer. Si on se loupe sur cette étape, on se loupe complètement. Les patients viennent chez moi pour chercher du beau, si le résultat ne leur plaît pas, j'estime avoir échoué dans ma mission. »* Pour faire entendre sa philosophie, le Dr Abou prend le temps d'expliquer son plan de traitement et les bénéfices qui y sont associés. Il expose également les avantages de sa dentisterie. *« Un inlay est un concept plus facile à comprendre pour un patient qu'une couronne, je pratique une dentisterie de collage, les patients y sont sensibles. »* Ruben Abou multiplie les photographies afin d'objectiver les problèmes. Dans un deuxième temps, il présente sa stratégie pour parvenir au résultat escompté et obtenir une harmonie parfaite, *« s'il faut passer par la case de l'orthodontie chirurgicale, je dois être en capacité d'expliquer au patient pourquoi cela est indispensable et quel sera le bénéfice apporté sur son sourire. À la confiance aveugle, je préfère l'adhésion fondée sur un plan thérapeutique. »* Le Dr Abou reconnaît que cette étape est souvent chronophage. Toutefois, elle reste selon lui un réel investissement car il s'agit d'un moment où il peut exposer clairement son expertise. Plus tard ses patients en seront les porte-voix. →



Pour la décoration, notre praticien est parvenu à afficher une certaine modernité tout en préservant le caractère haussmannien de son immeuble.



Esthétique, durable, minimaliste, le Dr Abou a souhaité un cabinet à l'image des soins qu'il propose.

Une rénovation en 2017

En août 2017, le Dr Abou lance une vaste opération de rénovation de son cabinet. *« Il fallait qu'il soit à l'image de nos soins. Esthétique, durable, minimaliste. Nous devons être cohérents de A à Z. Cela a représenté un investissement financier important mais indispensable pour renforcer notre positionnement. De toutes façons, il ne faut pas avoir peur de perdre de l'argent quand on se lance dans un projet comme le mien ! »* Pendant quatre semaines, une équipe de huit personnes remet à neuf la plomberie, l'électricité, les peintures... Pour la décoration, notre praticien parvient avec élégance à afficher une certaine modernité tout en préservant le caractère haussmannien de son immeuble. *« Nous avons opté pour des matériaux nobles, du parquet en Point de Hongrie, du marbre Calacatta, du velours, du laiton. Ces travaux ont aussi été l'occasion d'améliorer notre studio photo, nos appareils sont performants, nous disposons de larges écrans pour expliquer nos traitements. »* En rénovant son cabinet, le praticien s'est offert la possibilité de travailler dans un environnement chaleureux et confortable.

Beaucoup d'ambassades sont localisées dans le XVI^e arrondissement de Paris, un quartier cosmopolite qui accueille de nombreux expatriés.

DU CÔTÉ DE PARIS

Démographie

Le XVI^e arrondissement de Paris compte 170 000 habitants. Il est essentiellement résidentiel. Il abrite le plus grand nombre d'ambassades et de consulats de Paris.

En chiffres

Au 28 mars 2019, le département de Paris comptait 3 191 chirurgiens-dentistes soit une densité de 142 praticiens pour 100 000 habitants (66 en moyenne nationale). 960 sont salariés (soit 30 %). L'âge moyen est de 49,1 (47 en moyenne nationale) et la part des plus de 65 ans représente 16 % (7,4 % en moyenne nationale).

Insolite

Que trouve-t-on sur la boutique officielle de l'équipe du Paris-Saint-Germain ? Un « pack de deux brosses à dents à poils souples aux couleurs du PSG ». De quoi être fan jusqu'au bout des dents !



FAIRE ÉQUIPE AVEC SON PROTHÉSISTE

On parvient rarement à l'excellence tout seul. Notre dentiste parisien sait qu'il est le dernier maillon d'une chaîne qui compte notamment un partenaire principal : le prothésiste. « *On ne peut pas faire de l'esthétique sans maîtriser l'ensemble des process. Si on ignore quelles sont les contraintes d'un prothésiste, comment peut-on lui demander exactement ce que l'on veut ? Si chaque partenaire connaît le travail de l'autre, on forme une équipe pour monter en qualité* ». Une idée qu'il illustre aussi avec son assistante Marion lors des séances de travail à quatre mains. Lui travaille avec le laboratoire de prothèse dentaire spécialisé en dentisterie esthétique dirigé par Raphaël Abou (son beau-frère). Ensemble, ils assistent à des formations pour mieux se comprendre et partager des connaissances communes. « *Le prothésiste est un véritable artiste. On place dans ses mains une partie de nous. Il est illogique de passer plusieurs heures avec ses patients pour saisir leurs désirs esthétiques si on ne parvient pas à se faire comprendre par son prothésiste* ». Pour Ruben, contrairement à ce que beaucoup pensent, cette profession artisanale a un avenir radieux. Les outils de conception et de fabrication assistées par ordinateur ne parviendront jamais à recréer la nature. Ils produisent des prothèses standardisées qui jamais ne concurrenceront le travail d'un prothésiste talentueux. Par conséquent, avec

l'élévation du niveau global des soins, les plus investis parviendront à se démarquer.

LE BONHEUR SE MÉRITE

À la nouvelle génération de chirurgiens-dentistes fraîchement diplômés, le Dr Abou adresse un message : « *N'ayez pas peur et croyez en vos rêves. Pour atteindre vos objectifs prenez des risques, sortez de votre zone de confort* ». En multipliant les échanges avec ses confrères, il se rend compte que le métier est adoré des uns mais détesté par d'autres. « *C'est une profession difficile, je pense que la satisfaction financière ne suffit pas. Sans amour, il est impossible d'avancer* ». D'où la nécessité de choisir son quotidien et ses orientations. De nombreux prospectivistes voient l'établissement d'un système de santé à deux vitesses. Une vision que partage le Dr Abou et qui renforce sa stratégie de positionnement, « *sur mon site Internet est mentionné "Votre cabinet privé", ce qui m'éloigne de la mentalité des centres mutualistes ou de santé qui se calquent sur des modèles d'entreprise dont le profit est l'unique finalité. Nous avons pour but de remettre l'intérêt du patient au centre de nos préoccupations* ».

Après ses cinq années en tant que collaborateur, Ruben a compris que personne n'allait « *lui dérouler un tapis rouge* » qui le conduirait à ses rêves. Alors il a décidé de s'affranchir des modèles dominants pour créer son cabinet « *en allant au-delà de la logique de la sécurité sociale* ». ●