



Quand l'esthétique dentaire est un sacerdoce

L'esthétique est devenue une donnée inhérente à l'exercice de tout chirurgien-dentiste. Si elle ne peut être considérée comme une spécialité, certains praticiens lui consacrent une place de choix. Un «vœu de beauté», qui demande un dévouement certain.

Par Pauline Machard

« Faites de l'esthétique parce que vous adorez ça »

Pourquoi s'investir dans l'esthétique ? Pas par calcul économique, selon les témoignages, mais par adhésion à la vision induite par la dentisterie esthétique : esthétique et fonction sont conciliables. C'est cette vision que le Dr Jean-Christophe Paris découvre à New-York, à la fin des années 80. Pour l'alors jeune dentiste passionné d'art, c'est une « révélation, une révolution ». Peu lui importe la question du potentiel économique qui, de toute façon, est encore très limité en France à l'époque. Ce qui compte, c'est qu'il a trouvé un moyen d'aligner ses centres d'intérêt et sa formation. « De dentiste pas super passionné, je

suis devenu un dentiste hyper passionné », se souvient le co-fondateur de l'Académie du sourire. Sans cela, il aurait certainement arrêté la dentisterie.

Autre parcours, même adhésion. Quand le Dr Marie-Hélène Chrétien-Franceschini, elle aussi férue de beau, s'engouffre dans la brèche esthétique en train de se former à la fin des années 90, c'est « avant tout pour des raisons de santé ». Comme son confrère, elle ne met pas les aspects esthétiques et fonctionnels dos à dos, mais les réconcilie. L'esthétique est envisagée comme une thérapeutique globale, qui replace le patient dans « un état de bien-être physique, mental et social », selon la définition de la santé par l'OMS. Pas plus que son confrère, elle ne se pose la question de la demande, partant du principe que cette dernière « arrive si on fait l'offre » et qu'on « attire la patientèle qui nous ressemble ».

C'est toujours cette même vocation qui guide le Dr Ruben Abou dans son cabinet d'orthodontie et de dentisterie esthétique : créer des sourires, à l'aide d'une dentisterie minimalement invasive. Le paysage, lui, a bien changé depuis les années 2000. D'un côté, les progrès techniques ont étoffé l'offre, rendant l'esthétique difficilement contournable, comme le rappelle le Dr Marie-Hélène Chrétien-Franceschini : « Aujourd'hui, tout dentiste qui fait un acte embellit. Il habille, qu'il fasse du prêt-à-porter ou de la haute-couture ». De l'autre côté, les nouveaux besoins ont boosté la demande.

Une chose est sûre pour le Dr Chrétien-Franceschini : « On ne peut pas aller dans l'esthétique juste pour gagner de l'argent, ce serait une erreur. Car cela demande trop d'investissement, beaucoup de sacrifices. Faites de l'esthétique parce que vous adorez ça », recommande-t-elle. « En termes de rentabilité, il y a des disciplines plus intéressantes que l'esthétique pure, qui demande beaucoup de réflexion, d'essais et de temps », juge le Dr René Serfaty, maître de conférences à la faculté de chirurgie dentaire de Strasbourg, responsable du DU d'esthétique du sourire de Strasbourg et co-fondateur d'Esthet Practical, un organisme de formation continue.

Une quête perpétuelle d'amélioration

« Beaucoup de gens voient dans la dentisterie esthétique un côté marketing, déplore le Dr Abou. Alors qu'au final, quand on entre dans cet état d'esprit, on entre dans une quête perpétuelle d'amélioration ». Le but ? Connaître parfaitement la nature et la reproduire. Pour lui, donner une inclinaison esthétique à son activité est « extrêmement exigeant ».

En termes de communication et de pédagogie, déjà. Il appartient par exemple au chirurgien-dentiste de développer son savoir-faire en la matière pour pouvoir bien capter et interpréter la demande esthétique du patient. « De manière générale, il faut savoir écouter le patient, développe le Dr Ruben Abou. Mais c'est peut-être encore plus vrai en dentisterie esthétique, car vous êtes attendu, vous avez une obligation de résultat. Le recueil d'informations au départ est très important, car si vous vous loupez sur la demande du patient, vous vous loupez complètement ». Autre exemple de situation où il est nécessaire de faire preuve de pédagogie : au moment d'exposer au patient le rapport coûts/bénéfices, pour effacer les résistances à cette dentisterie non-remboursée... Quelle que soit l'étape, à chaque fois, la communication entre en jeu.

Sur le plan clinique, ensuite, il appartient également au chirurgien-dentiste de développer son savoir-faire. Cela passe par la formation tout au long de sa carrière. Via les formations universitaires, comme par exemple le très convoité — il y a, à ce jour, 5 ans d'attente pour y accéder — DU d'esthétique du sourire de Strasbourg lancé par le Dr René Serfaty en 2002. Cette formation, diplômante, vise en effet à compléter les connaissances des chirurgiens-dentistes dans le domaine de l'esthétique du sourire, en développant cette approche dans de nombreuses disciplines de l'odontologie. En plus de ou outre les formations universitaires, il est aussi possible de se former via des formations privées, en France et à l'étranger. C'est ce qu'a choisi le Dr Marie-Hélène Chrétien-Franceschini. Elle a, par ce moyen, emprunté à l'implantologie, à la parodontologie, à l'ostéopathie, à l'ennéagramme... pour bâtir son esthétique. →

Pour que l'approche d'un problème esthétique ne soit pas uniquement subjective, mieux vaut mettre en place une démarche structurée, comme lors d'un trouble fonctionnel.

→ Enfin, tout apprentissage ne serait possible sans une auto-évaluation permanente du praticien, grâce à l'outil de la photo, notamment. « Nous prenons des photos du visage et des dents pour pouvoir réfléchir, pour communiquer avec le laboratoire de prothèses, pour nous auto-évaluer tout au long du travail et pour voir le résultat », explique le Dr Serfaty. « Les deux premières années de mon exercice, j'ai cru être le pire dentiste du monde, plaisante le Dr Paris. Je voyais les choses en gros et sur écran. À partir de là, il y a deux options: soit vous êtes tenace, vous vous dites que vous allez vous améliorer grâce à cela. Soit vous abandonnez ». Enfin, pour que l'approche d'un problème esthétique ne soit pas uniquement subjective, mieux vaut mettre en place une démarche structurée, comme lors d'un trouble fonctionnel. C'est l'ambition de l'Académie du sourire, dans ses formations, son Guide esthétique et son application: « On y apprend des techniques, des méthodologies, qui sont reproductibles, présente le Dr Paris. Le but est que tout le monde, sens artistique ou pas, arrive avec suffisamment de réflexion pour pouvoir faire un beau sourire et que ça marche tout le temps. On a envie que nos praticiens qui viennent se former comprennent que, s'ils se posent en architectes du sourire par rapport au visage, ils arriveront à des résultats que d'autres n'auront pas. Nous faisons une dentisterie qui marche bien, qui a une méthode scientifique, poursuit-il. Nous essayons de ne pas tomber dans une dentisterie de cirque du soleil ». Car la responsabilité est beaucoup trop grande vis-à-vis des patients.

La vocation du beau doit se refléter dans le cabinet

Loin d'être anecdotique, la décoration du cabinet dentaire doit également être pensée, bien pensée, quand on choisit de jouer la carte esthétique. Elle doit monter en gamme. « La dentisterie esthétique, c'est une dentisterie d'excellence, rappelle le Dr Jean-Christophe Paris. Il faut que

ce soit beau. Je n'imagine pas un cuisinier renommé travailler dans un restaurant où les verres sont sales, ce n'est pas possible. Par essence, la dentisterie esthétique amène une vocation de goût, de beau, qui doit se refléter dans le cabinet, poursuit-il. L'idée est d'avoir un cabinet à la hauteur de ce que l'on propose. C'est très compliqué d'avoir un cabinet moyen en décoration et d'expliquer aux gens qu'on est un champion en esthétique. »

Une vision largement partagée par le Dr Ruben Abou qui vient tout juste de finaliser les travaux dans son cabinet d'orthodontie et de dentisterie esthétique, situé dans le XVI^e arrondissement de la capitale. « Les travaux, c'était le coup de fouet nécessaire. Je ne pouvais pas monter en niveau si je n'avais pas toute l'organisation structurelle derrière, si je n'avais pas tout ce côté visuel pour le patient, assure-t-il. Il fallait que ce soit beau, à l'image de la qualité des soins. En entrant, les gens savent à quoi s'attendre: ici, nous faisons de la dentisterie de qualité ».

« C'est avant tout une question de cohérence », analyse le Dr Marie-Hélène Chrétien-Franceschini, qui a modelé il y a déjà plus de dix ans son office en fonction de sa valeur première: l'esthétique. « Cette dernière étant une notion subjective, certaines personnes peuvent ne pas aimer, mais moi je le trouve magnifique! », s'exclame-t-elle, un sourire dans la voix. Il faut que ce soit beau, mais aussi que les patients se sentent à l'aise. Elle a ainsi notamment « fait venir un nez de chez Guerlain pour travailler sur l'odeur ».

Ce sont les gens qui vont vous donner ce statut

Si s'investir dans la dentisterie esthétique demande énormément de travail, tous s'accordent à dire que la récompense, elle, n'a pas de prix: la satisfaction personnelle ou collective d'avoir redonné le sourire à quelqu'un. « C'est un grand plaisir quand, à la fin du traitement, le patient se regarde dans le miroir et fait "Waouh" », avance →

→ 3 QUESTIONS À

JEAN-MICHEL JAYET,
Chirurgien-dentiste omnipraticien



Les injections d'acide hyaluronique : simple et rémunérateur

Les chirurgiens-dentistes disposent du droit, un temps contesté, de réaliser au cabinet des injections d'acide hyaluronique dans la zone péribuccale. Pour le Dr Jean-Michel Jayet, chirurgien-dentiste omnipraticien exerçant à Figeac, et auteur de L'acide hyaluronique, l'autre esthétique au cabinet dentaire, les chirurgiens-dentistes ont tout à fait leur place dans cette pratique, et ils ont nombre de raisons de l'investir.

• En quoi la profession est-elle légitime pour pratiquer ces injections ?

Notre capacité légale à réaliser des injections d'acide hyaluronique autour de la cavité buccale a été confirmée, et il est évident aujourd'hui que nous sommes parfaitement légitimes. La technique ? Elle est maîtrisée ! Injecter, piquer, on sait faire ! Chaque praticien injecte tout de même plus d'un millier d'anesthésiques chaque année. L'esthétique ? Nous y travaillons chaque jour. Le souci de l'harmonie, de l'équilibre, des volumes, c'est notre credo. Notre œil est déjà très exercé à l'esthétique. Pour nous, ce type d'acte retardant le vieillissement de l'esthétique faciale est un complément. L'acide hyaluronique nous permet d'améliorer et

d'harmoniser la réhabilitation du sourire, car la beauté de celui-ci ne s'arrête pas aux dents et aux gencives. Enfin, en termes de communication, c'est un acte que nous pouvons très facilement valoriser.

• Dans votre livre, vous donnez des clés à vos confrères pour être plus efficaces ?

Je suis parti de ma propre expérience. Cela fait plus de 30 ans que j'exerce, et je me suis toujours intéressé aux nouvelles évolutions afin de proposer à mes patients les dernières avancées techniques et pratiques. J'aime m'informer de ce qui se fait et les actes hors nomenclature ne me posent pas de problèmes. Alors, évidemment, je me suis intéressé à l'acide hyaluronique. J'ai effectué une première formation en 2014, mais je l'ai jugée très insuffisante. J'ai cherché plus d'informations, mais il n'y avait pas d'ouvrage approfondi sur ce sujet. Je l'ai donc écrit. L'idée est de répondre simplement à toutes les questions que mes confrères chirurgiens-dentistes peuvent se poser, telles que : « Comment la peau vieillit ? », « Comment y remédier ? » J'aborde les éléments techniques mais aussi psychologiques car comprendre la demande est indispensable pour pouvoir y répondre.

• Quels sont les bénéfices de ces actes pour le praticien ?

Sur le plan économique, il ne faut pas croire que l'on fera vivre un cabinet dentaire qu'avec ce type de traitement. Cependant, les injections d'acide hyaluronique permettent de s'ouvrir à une nouvelle clientèle. En outre, elles sont beaucoup plus faciles à réaliser que la pose d'implants, que je pratique aussi. Elles sont peu coûteuses à mettre en œuvre, les suites opératoires sont légères, et le résultat est immédiat. Enfin, si le travail est bien fait, les patientes – je reçois en consultation 98 % de femmes pour ce type de demande esthétique – reviennent. Elles sont demandeuses de ces actes simples qui retardent le vieillissement. Le bénéfice est donc également relationnel : une complicité, une connivence, se crée entre la patiente et nous.

Si nous faisons les comptes : en contrepartie d'un investissement de faible coût, les injections d'acide hyaluronique sont non seulement d'une technicité aisément accessible à chaque praticien, mais elles permettent aussi de fidéliser et d'apporter une nouvelle patientèle de qualité. L'image et la notoriété du cabinet s'en trouvent ainsi valorisées.

LIRE

L'ACIDE HYALURONIQUE, L'AUTRE ESTHÉTIQUE AU CABINET DENTAIRE

L'esthétique d'un sourire ne se limite pas aux dents ou aux gencives. Depuis 2010, les chirurgiens-dentistes sont autorisés à procéder à des injections d'acide hyaluronique à visée esthétique dans la région péribuccale. Cette pratique peut être un acte indépendant, un acte complémentaire aux soins ou s'inscrire dans un plan de traitement global. Cet ouvrage aborde de façon synthétique l'anatomie des muscles peauciers, l'histologie de la peau, le vieillissement des tissus ainsi que les conséquences physiques et expressives. Connaître l'acide hyaluronique et sa fabrication est essentiel pour choisir le produit adapté à chaque situation. Comprendre la demande est indispensable pour pouvoir y répondre. Détaillant les différentes techniques de mise en œuvre des injections d'acide hyaluronique, ce livre s'adresse à tous les praticiens et étudiants qui souhaitent s'informer et enrichir leur connaissance sur le sujet. Le

marché de l'esthétique par injection est en constante croissance et la place des chirurgiens-dentistes y est naturelle, active et légitime. Ce livre offre les clés nécessaires pour être un acteur efficace.

Chirurgien-dentiste omnipraticien en province, Jean-Michel Jayet exerce depuis plus de 30 ans. Son activité est orientée vers l'implantologie, la parodontologie et la dentisterie esthétique, il est détenteur de nombreux D.U. et a fait partie du comité d'édition du magazine professionnel Indépendantaire pendant plusieurs années.

L'acide hyaluronique, l'autre esthétique au cabinet dentaire, de Jean-Michel Jayet, aux Éditions EDP Santé, 39 €.



le Dr René Serfaty. Comme lui, tous ont le sentiment d'apporter leur pierre à la reconstruction de la personne. « Quelqu'un qui n'a jamais souri de sa vie, le jour où il se met à sourire, il reprend confiance en lui, explique le Dr Ruben Abou. L'image qu'il va avoir de lui-même va être totalement différente et, forcément, il va communiquer une image différente aux gens qui l'entourent ». « Un beau sourire amène de la confiance en soi, une reconnaissance sociale, de la sûreté, de la jeunesse. Il facilite les rapports sociaux, ouvre le débat, la communication. C'est important, surtout dans une société d'image, abonde le Dr Jean-Christophe Paris. C'est plaisant de se sentir utile lors du petit passage que nous faisons sur terre ».

« Quand vous redonnez le sourire à quelqu'un, cette personne devient intime avec vous. »

Pour les praticiens, les ricochets positifs d'un sourire redonné sont nombreux. Il y a notamment le lien renforcé entre le soignant et le soigné. « Quand vous redonnez le sourire à quelqu'un, cette personne devient intime avec vous. Elle vous remercie tous les jours et une relation particulière se crée entre elle et vous. Je trouve cela formidable », s'enthousiasme le Dr Abou. Finalement, poursuit-il, quand vous réhabilitez le sourire d'une personne, que vous lui faites un sourire magnifique, c'est que vous devenez un dentiste "esthétique", et ce, même si ce n'est pas une spécialité. Ce sont les gens qui vont vous attribuer ce statut ». Tous sont catégoriques, l'esthétique n'étant pas une spécialité, la seule façon de pouvoir capitaliser dessus c'est que les résultats soient au rendez-vous et que le bouche-à-oreille leur fasse écho. « Nous, nous avons une clinique en vue dans le Sud. Les patients ne viennent pas parce qu'ils ont vu le site Internet, mais parce qu'on a soigné leur ami, leur voisin... qui nous ont conseillé car le travail était super ».

À partir de là, oui, il est possible de capitaliser dessus, comme l'on peut capitaliser sur un autre point fort. Que ce soit l'esthétique, la chirurgie... « Un praticien a tout intérêt à développer une partie de son exercice. C'est dans l'intérêt des praticiens généralistes quand ils débutent de s'orienter vers le développement d'une partie qui va les intéresser », estime le Dr René Serfaty. Que ce soit l'esthétique... ou autre chose. ■