

PROBLÉMATIQUE

Peut-on être bon dans tous les domaines de la dentisterie ? Et surtout, doit-on tenter de l'être ? Comment faire reconnaître son expertise pour organiser à son tour des formations ? Quelle tonalité leur donner ? Les réseaux sociaux sont-ils en train de devenir le nouveau point de rencontre des chirurgiens-dentistes ? Comment ne pas se faire dépasser par la charge de travail qu'impose le métier ? Éléments de réponses avec les Drs Collin et Chautard.



Matthieu a aussi choisi un métier libéral pour son côté entrepreneurial, « l'ennui ne fait pas partie de mon ADN ».

« J'AI GAGNÉ MA NOTORIÉTÉ SUR LE TERRAIN »

LE DR MATTHIEU COLLIN EXERCE À SANARY-SUR-MER. IL PARTAGE SON TEMPS ENTRE SA SPÉCIALISATION EN CHIRURGIE, LES FORMATIONS QU'IL ORGANISE ET... SA VIE PRIVÉE.

Textes et photos : Rémy Pascal

« **d** ocmatcol@gmail.com ». C'est par ce courriel qu'a transité le premier échange pour la réalisation de cet article. On a connu plus conventionnel comme adresse professionnelle ! C'était une amorce de ce qui nous attendait en rédigeant le portrait du Dr Collin. Puis, au téléphone, le « Vous » a vite laissé place au « Tu ». « *On peut se tutoyer ? Le vouvoiement me fatigue, je tutoie la moitié de mes patients.* » Matthieu a forgé sa carrière sur le terrain, assez loin des estrades universitaires — ce qui ne l'empêche pas aujourd'hui de jouir d'une bonne notoriété. « *Je ne suis pas entré par la grande porte mais avec le développement de mes activités, beaucoup de travail et des formations, je suis parvenu à faire reconnaître mon expertise en chirurgie.* »

DU BON USAGE DES RÉSEAUX SOCIAUX

À quel moment devient-on légitime ? À partir de quand peut-on montrer aux autres les techniques que l'on maîtrise ? Ce sont en substance les questions que se pose Matthieu Collin. « *Il y a toujours une part de prétention à présenter ses cas dans des revues spécialisées ou dans des grandes conférences...* » C'est pourquoi, en 2018, les Drs Collin et Chautard décident de créer le groupe Facebook « 4yoursmile » pour montrer — « *à ceux qui en ont envie* » — le résultat de leur expertise. C'est tout l'avantage des réseaux sociaux. Moins solennels que les publications scientifiques, ils offrent la possibilité d'ouvrir virtuellement les portes de son cabinet et d'échanger directement avec ses confrères. « *Quand on est persuadé de l'utilité de son travail, on aime en défendre les techniques face aux* →



Matthieu a forgé sa carrière sur le terrain éloigné des estrades universitaires.

Le parcours

Matthieu s'inscrit en médecine mais, comme beaucoup de postulants, redouble à la fin de la première année. « *Finalement, une chance car j'ai pu échanger avec ceux qui avaient réussi. J'ai donc eu un retour d'expérience direct de leur poursuite d'études, jusqu'à l'internat... J'ai vu leur difficulté à suivre le rythme. Franchement, faire cet effort pendant dix ans ne m'intéressait pas. Je n'ai jamais voulu dédier ma vie au travail de cette manière.* » Ce que son père a pourtant fait durant des décennies. Avec quel métier ? Chirurgien-dentiste ! Mais lui, est persuadé qu'il est possible de vivre cette profession différemment. « *Elle avait tout pour me séduire, le caractère manuel, la chirurgie et la liberté qu'elle pouvait potentiellement offrir !* » En 1995, le jeune homme s'inscrit en fac d'odontologie à Lyon. Pendant six ans, il vit une période enchantée. « *La journée j'apprenais gratuitement mon métier, la nuit je réparais des motos anciennes avec des copains, et je faisais la fête* », se souvient-il avec émotion. Il sort diplômé en 2001, après avoir validé une thèse sur les recherches anatomiques orofaciales sur le web, un sujet précurseur pour l'époque.

plus sceptiques. » Parmi les spécialités de notre praticien, les reconstructions implantaires globales de l'édenté. « *On n'est pas sectaire, All-on-4 de Nobel Biocare, Pro Arch de Straumann, 6 ou 8 implants, toutes les approches sont les bienvenues !* » précisent les administrateurs du groupe. En quelques mois, la communauté grossit, trouve ses abonnés et suscite un engouement. « *On parle comme on est, on ne joue aucun rôle. On utilise ces moyens de communication pour créer du lien et montrer ce que l'on sait faire, le but étant de délivrer une formation "plug and play". J'ai toujours été passionné par mon métier, c'est pourquoi échanger avec d'autres passionnés et les rencontrer est un plaisir. Même si c'est pour en découdre et débattre.* » Aujourd'hui, le groupe « 4yoursmile » compte plus de 5 000 membres et est devenu le centre névralgique d'une activité conjuguant formation, présentation de cas et réseau professionnel.

LES RENCONTRES

De nature empathique, Matthieu a besoin de créer des affinités pour nouer des partenariats, « *Il faut que ça colle, qu'au-delà des échanges professionnels on apprécie d'être ensemble.* » C'est exactement ce qu'il s'est passé avec le Dr Chautard, rencontré en 2010 lors d'une formation sur les greffes osseuses. « *On était sur la même longueur d'onde, en phase de progression et à la recherche de conférenciers déculpabilisants... L'opposé de ceux qui veulent en mettre plein la vue à leur auditoire en soulignant leur expertise. De retour au cabinet le lendemain on se sent minable... Aujourd'hui, nous tentons de faire l'inverse avec nos formations. On veut dire aux confrères que tout est accessible. Il faut simplement apprendre. On leur dit aussi qu'il est normal que tout ne soit pas toujours parfait, c'est notre exercice quotidien.* »

C'est avec cette même philosophie que le Dr Pierre Schleicher avait pris sous son aile le Dr Collin, lorsqu'il était à Grenoble. Débutée en 2007, la collaboration fut pour lui une importante source d'apprentissage. D'un point de vue technique, le Dr Schleicher invite notre praticien à multiplier les poses d'implants unitaires sur ses patients : « *Lui en avait fait le*



Le cabinet s'épanouit sur une superficie de 75 m² dans un décor très moderne.

tour et m'offrait l'occasion de me perfectionner. » D'un point de vue managérial, « il m'a appris tout ce qui n'est pas enseigné dans les facultés ». Organisation du cabinet, gestion du personnel, systématisation des bilans avec photos et... échange avec les patients. « Pierre ancre son exercice dans la vraie vie, il a une véritable écoute des problématiques des gens qu'il soigne. Il considère qu'il lui appartient de trouver des solutions individualisées. C'est un pragmatique. Sur ce point, nous sommes parfaitement d'accord. »

Deux autres praticiens inspirent encore aujourd'hui Matthieu. En premier lieu, le Dr Paulo Malo et sa technique du All-on-4 : « Il a développé ce concept chirurgical basé sur un concept mécanique et a bousculé les dogmes en implantologie. ». Ensuite, le Dr Jean-Claude Monin pour sa considération de l'occlusion dans les plans de traitements chirurgicaux. « Il m'a fait gagner en maturité, comprendre que l'équilibre des forces est primordial. Cette prise en compte au quotidien lors de réhabilitations complètes a changé mon exercice. » Mais son premier repère demeure son père, qui lui a fait découvrir l'univers dentaire et lui a fait suffisamment confiance pour poser ses premiers implants chez ses patients.

« Avec beaucoup de travail et des formations, je suis parvenu à faire reconnaître mon expertise en chirurgie. »

CE QUI GUIDE L'EXERCICE

Aujourd'hui, les plans de traitement du Dr Collin sont guidés par deux objectifs. D'abord la perfection. « Je facture au forfait, par exemple 15 000 € pour une réhabilitation complète peu importe le nombre d'implants (6 ou 8 implants). J'ai désormais un exercice sans compromis mais il m'a fallu une certaine maturité pour ne plus tergiverser, c'était le prix à payer pour ne pas me retrouver dans des situations inconfortables. Si tu débutes dans le métier avec cette posture, il sera plus difficile de faire passer ses plans de traitement ou de séduire des correspondants mais sur le long terme ce sera payant. » Paradoxalement, Matthieu constate que « plus on est raide, plus les patients font confiance ». On le sait, le chirurgien-dentiste doit savoir proposer des solutions concrètes. C'est le deuxième ➔

« L'envie
de partager mes
connaissances. »

3 questions au Dr Matthieu Chautard

Quel est votre parcours ?

Diplômé de la faculté de Marseille, je suis parti à Nancy trois ans pour valider un internat. C'est là que j'ai fait mes premiers pas en chirurgie. Ce choix de spécialisation est probablement lié à des rencontres qui m'ont inspiré, notamment de chefs de service. Pour lancer ma carrière, je suis redescendu dans ma ville natale, à La Ciotat. Après plusieurs années d'association avec un stomatologue, je me suis installé dans une clinique en 2014.

Comment positionnez-vous votre exercice ?

J'ai aujourd'hui un exercice exclusif en chirurgie. Mes patients viennent essentiellement de mon réseau de correspondants. Avec les années, j'ai acquis une expertise que j'avais envie de partager en créant des formations. La rencontre avec Matthieu Collin a été le déclencheur. À deux on a moins peur d'entreprendre et on avance plus vite.

Que propose « 4yoursmile » ?

Ces formations nous ressemblent. Elles ne se veulent pas élitistes et solennelles. On donne de l'exercice quotidien. Dans les jours qui suivent, les praticiens doivent pouvoir appliquer ce qu'ils ont appris. L'esprit se veut convivial. On mélange apprentissage, sport et moments de détente. On cherche à créer du lien entre les inscrits et on aime voir que même après les formations, ils restent en contact notamment grâce à notre groupe Facebook. La notion d'accompagnement est aussi très importante pour nous. On donne nos numéros de téléphone personnels pour continuer à échanger avec ceux qui ont des questions ou des doutes. C'est chronophage mais on adore parler de notre métier !



« Laurence est aujourd'hui plus qu'une assistance », Matthieu la considère comme sa collaboratrice.

**« Le cabinet représente
un tiers de ma vie, mes activités
de formateur un autre tiers,
le dernier est réservé
à ma vie privée. »**

leitmotiv qui guide son exercice. Le « service rendu au patient ». Pour notre praticien, les données acquises de la science évoluent moins vite que les technologies. Il y a donc un décalage entre les innovations et ce qui est enseigné dans les facultés. « Il ne faudrait pas oublier que la médecine a toujours eu une part d'expérimentation, c'est ce qui l'a fait avancer. Je suis sidéré par la peur de certains confrères qui n'osent pas se lancer dans certaines techniques par peur d'échouer. Au final, ce sont les patients qui en pâtissent. Je suis dans la vraie vie, je soigne le patient avec son histoire et ses problématiques personnelles. Si je peux l'aider avec mon expertise je le ferai. » D'autant que parfois, ce qui apparaît comme un échec pour le chirurgien-dentiste ne le sera pas pour le patient. Matthieu prend l'exemple d'une reconstruction implantaire globale qui lâche après douze ans de service chez un patient à hygiène bucco-dentaire déficiente. « L'implanto ne sera pas satisfait, mais le patient à qui on a évité de porter une prothèse amovible entre 40 et 50 ans n'aura pas le même discours ! »





Sanary-sur-Mer est une destination privilégiée pour les retraités qui bénéficient d'un bon pouvoir d'achat.

LES PREMIERS PAS

En sixième année, alors qu'il termine ses études, son père chirurgien-dentiste se casse la main. Matthieu le remplace au pied levé. « J'ai été immergé directement dans le grand bain, à aucun moment cela ne m'a paru compliqué, j'allais à mon rythme. » Sans attendre, il s'engage dans un processus de formation pour compléter son cursus universitaire « et être au contact de praticiens qui sont dans la réalité du métier ». À 26 ans, il s'inscrit à la SAPO Clinique pour se perfectionner en chirurgie. Quelques années plus tard, il valide le diplôme universitaire d'implantologie dentaire et de chirurgie buccale de Dijon puis le DU de chirurgie pré et péri implantaire de Paris. « J'ai vite compris que si l'on veut progresser, il fallait se former et concentrer son exercice dans un domaine. » Pour son futur lieu de résidence, le Dr Collin est persuadé d'une chose : il ne faut pas s'installer dans une ville qui possède une faculté d'odontologie. « Il y a toujours un praticien universitaire ou un ancien assistant ou attaché à deux rues de chez toi... En plus, comme dans toutes les grandes villes, il y a une densité de chirurgiens-dentistes trop importante. Mais en France, la casquette universitaire impressionne. En tout cas, plus que celle d'entrepreneur. » Direction le sud, où après plusieurs remplacements et un premier cabinet créé en 2008 à Evenos, il s'installe à Sanary-sur-Mer. C'était en 2018. « En douze ans d'exercice dans le Var, j'ai eu le temps de faire reconnaître mon expertise en chirurgie auprès des omnipraticiens. C'est long mais il ne faut surtout pas renoncer au positionnement que l'on souhaite. Autrement on s'ennuie tous les jours au cabinet! »

UNE ORIENTATION STRATÉGIQUE

« Le jour où je me suis spécialisé, le métier est devenu plus facile. » Le Dr Collin admire les omnipraticiens qui tentent de progresser dans tous les domaines de la dentisterie. Pour lui, cette mission est redoutable tant la profession s'est diversifiée, « même dans les spécialisations, certains se spécialisent encore ! » Même si à côté d'eux, sa « boîte à outils est toute petite », l'omnipraticien doit aussi continuellement investir financièrement dans des équipements qui viennent plomber les comptes du cabinet.

Il n'est pas étonnant que Matthieu se soit spécialisé dans un domaine. Il n'a jamais apprécié avoir un « niveau moyen un peu partout ». L'homme préfère maîtriser son sujet. « L'omnipraticien frôle parfois la schizophrénie, c'est comme au lycée, on passe des maths à l'histoire puis à la physique. Il y a de quoi devenir fou. » Pour notre praticien, l'épanouissement dans le métier n'a qu'une seule voie : la formation. Sans elle, avec les seules compétences héritées de la faculté, le quotidien peut vite devenir très ennuyeux. La progression de chacun ne pouvant faire l'économie de nouveaux défis, les chirurgiens-dentistes sont donc condamnés à s'améliorer continuellement. « Sans ça, venir au cabinet doit vite devenir lassant. Si j'ai choisi un métier libéral, c'est aussi pour son côté entrepreneurial. L'ennui ne fait pas partie de mon ADN. »



Le cabinet situé à quelques centaines de mètres de la plage dispose d'un parking privé. Pratique dans une ville saturée en période estivale.

UN ÉQUILIBRE DE VIE

Le statut de libéral de santé permet donc de modeler son rythme de travail. Encore faut-il savoir le faire ! Combien d'entrepreneurs se retrouvent dépassés par les exigences de leur profession ? Combien dénombre-t-on de chirurgiens-dentistes en situation de burn-out ? « *Le cabinet représente un tiers de ma vie, mes activités de formateur un autre tiers, le dernier est réservé à ma vie privée. Je n'ai jamais cessé de réserver du temps pour ma famille, faire du sport ou voyager.* » Un défi permanent tant les sollicitations sont nombreuses. Matthieu y parvient même s'il a franchi certaines limites déconseillées par nombre de coachs ! Exemple typique : il ne possède qu'un seul ordinateur pour toutes ses activités, professionnelles et privées. « *Grâce à ça, je ramène de moins en moins de boulot à la maison car j'essaie de gérer au maximum au cabinet. Le soir je suis rarement chez moi après 18 h 30.* » Cela n'a pas toujours été le cas. Quelques années plus tôt, alors que le Dr Collin installait son cabinet et sa notoriété, il ne comptait pas ses heures. « *C'est aussi ça être libéral, on gère au mieux les patients et le réseau naissant de correspondants mais on répare aussi une porte du cabinet, on repeint un mur ou on monte des meubles à 20 heures le soir. J'ai suffisamment donné pour avoir le droit de penser à moi aujourd'hui.* » Aujourd'hui, Matthieu travaille trois jours par semaine et reçoit en moyenne dix patients par jour. ➔

« *J'ai toujours été passionné par mon métier, c'est pourquoi échanger avec d'autres passionnés est un plaisir.* »

En chiffres :



75 m²
la superficie du cabinet



2
blocs opératoires



20
correspondants

50 %
de patient adressés

10
patients par jour



500
implants par an



3
jours au cabinet

14
semaines de congé



4
cycles de formation par an
avec « 4yoursmile »



1050 €
l'implant

15 000 €
la reconstruction implantaire
globale (par mâchoire)



Parmi les spécialités de notre praticien, les reconstructions implantaire globales de l'édenté.

Le Dr Collin entretient des relations directes avec ses patients, il en tutoie la moitié.

Ses matinées sont consacrées aux chirurgies, les après-midi aux consultations. Le vendredi matin, il intervient chez un confrère. Au total, il pose environ 500 implants par an.

CONFIANCE ET ACCESSIBILITÉ

Un jour, le Dr Schleicher a comparé devant Matthieu le plan de traitement à la traversée d'une rivière avec un patient. « *Il y a des remous, des contre-courants, des virages à prendre. C'est parfois un parcours difficile. Il est important de dire aux patients qu'à travers toutes ces étapes, on ne lui lâchera pas la main.* » Le Dr Collin entretient des relations directes avec ses patients, il en tutoie la moitié et « *tous ses gros cas ont son numéro de portable* ». Au quotidien, Matthieu est épaulé par Laurence, une ancienne coiffeuse reconvertie en assistante dentaire. Lors du processus de recrutement elle n'allait pas être retenue, mais droit dans les yeux elle dit à son futur patron : « *Laissez-moi essayer.* » Il ne l'a jamais regretté. « *Elle est aujourd'hui plus que mon assistante, je la considère comme ma collaboratrice. Elle est maline, a un sens pratique aiguisé et une mémoire étonnante. Sans elle aujourd'hui, il est clair que je n'aurais même pas envie d'aller opérer.* »

Si on demande à Matthieu les choix qu'il regrette dans sa carrière, le silence se fait long. Puis, il lâche : « *Sincèrement aucun.* » Il a su se donner les moyens de rendre son métier passionnant et invite les jeunes à faire pareil en choisissant leur voie, « *en se donnant les moyens de réussir. Il y a parfois un décalage entre ce que l'on veut et ce que l'on fait pour y parvenir. De toute façon rien n'est figé, ce qui est mis en place à un moment de notre vie n'est pas gravé dans le marbre, il faut aussi apprendre à se réinventer.* » ●

DU CÔTÉ DE SANARY-SUR-MER

Sanary-sur-Mer est une station balnéaire située dans le Var. Elle appartient à l'unité urbaine de Toulon qui regroupe 27 communes et 575 347 habitants. 45 % de ses résidents ont plus de 60 ans contre 28 % pour la moyenne des villes françaises. Rien d'étonnant, c'est une destination privilégiée par les retraités aisés.

Statistiques

Le département du Var compte 877 chirurgiens-dentistes, soit une densité de 85 praticiens pour 100 000 habitants (68 en moyenne nationale). 91 sont salariés (soit 10 % contre 15 % en moyenne nationale). Le taux de féminisation est de 43,6 (47,4 en moyenne nationale) et la part des 65 ans et plus de 9,60 % (7,9 en moyenne nationale)

Monsieur le Dr maire

Le maire de la Ville, Ferdinand Bernhard, est un chirurgien-dentiste de 68 ans à la retraite. Il a été réélu dès le 15 mars pour un sixième mandat, avec plus de 68 % des voix.



RETROUVEZ
LE DR COLLIN
EN VIDÉO
SUR dentaire365.fr