

" L'ORTHODONTIE DIGITALE RÉVOLUTIONNE LE MÉTIER "

« Je pense que les orthodontistes sont irremplaçables mais que de nouveaux positionnements sont en cours. »

PROBLÉMATIQUE

Peut-on parvenir à concilier des activités de conférencier international et d'auteur en parallèle de son activité clinique ? Est-il judicieux de garder la main sur toutes les composantes de son cabinet notamment le recrutement ? Peut-on fédérer une patientèle familiale ? À quoi ressemblera l'orthodontie de demain ? Le parcours du Dr Waddah Sabouni éclaire ces interrogations.

CONFÉRENCIER INTERNATIONAL, LE DR WADDAH SABOUNI EXERCE À SANARY-SUR-MER DANS UN CABINET AVEC SALLE DE CONFÉRENCE ET LABORATOIRE DÉDIÉ À L'ORTHODONTIE DIGITALE.

Par Rémy Pascal - Photos : Jean-Charles Verchère

Depuis 2017, le Dr Sabouni exerce à Sanary-sur-Mer. Sa réputation de praticien consciencieux n'est plus à faire dans le Var et son statut de conférencier dépasse largement les frontières nationales. Pour preuve, il comptabilise plus de cent interventions ces cinq dernières années, en Europe, aux États-Unis en passant par l'Asie le Moyen-Orient ou l'Afrique. Son credo : l'orthodontie digitale et plus précisément l'apport des outils numériques pour les traitements par aligneurs.

UNE ORGANISATION MILLIMÉTRÉE

D'un point de vue clinique, l'emploi du temps du Dr Sabouni reflète parfaitement l'évolution du métier d'orthodontiste. Auparavant rivié à son fauteuil, mains en bouche, le spécialiste est aujourd'hui amené à se détacher de la salle de soins. « *Ce qui compte, c'est le temps global dédié aux autres et la manière dont on parvient à faire valoir notre expertise, peu importe le format tant que c'est au profit des patients.* » Aujourd'hui, la pose d'appareillage ou les contrôles en bouche ne représentent que 50 % du temps de travail clinique de notre praticien. Les 50 % restants concernent l'étude des cas, les diagnostics et l'élaboration des plans de traitement. →



UN CABINET MODERNE ET ERGONOMIQUE

C'est notamment pour faire face à la hausse des demandes de formation *in situ* et au volume de prises en charge des adultes que le Dr Sabouni a entrepris la construction de son cabinet « Bandol Rivage » à Sanary-sur-Mer en 2017. Les locaux de 700 m² se composent d'une partie clinique qui compte huit fauteuils, de deux espaces dédiés aux empreintes optiques, d'une salle de formation et d'un laboratoire. « Nous travaillons avec plusieurs laboratoires externes pour créer les techniques de demain et explorer les potentialités du monde numérique en trois dimensions. L'un des enjeux est d'augmenter la prédictibilité de nos traitements. »

« Commettre des erreurs fait partie du parcours d'apprentissage. »

Au quotidien, l'espace clinique est occupé par quatre praticiens, les Drs Ponsot, Maccotta, Des Georges et Sabouni. Tous effectuent des rotations sur plusieurs fauteuils pour limiter les temps d'attente entre deux patients. Huit assistantes, trois secrétaires et deux prothésistes épaulent les spécialistes.

Le logiciel Virtual Care permet à Waddah de suivre à distance l'avancée de ses stratégies thérapeutiques et de définir, au cas par cas, le rythme de changement d'aligneurs. « L'époque où l'on attendait quatorze jours en moyenne entre deux jeux de gouttières est terminée. Désormais, avec l'augmentation de la qualité des contrôles par les outils numériques, nous avons gagné en prédictibilité et les traitements sont personnalisés. Je peux préconiser un changement d'aligneurs avec un intervalle de 5, 10 ou 15 jours en fonction des situations. » Pour le Dr Sabouni, cette adaptabilité devient le sillon de l'orthodontie moderne. Certains praticiens doivent donc changer de registre et faire évoluer leur organisation pour faire bénéficier à leurs patients ces apports de l'orthodontie digitale. « D'une manière générale, la crise sanitaire a fait avancer la télémédecine dans les consciences. Les déplacements dans les salles de soins doivent correspondre à une nécessité clinique sous peine de se voir reprocher de faire perdre du temps. Le temps gagné au fauteuil est simplement employé différemment, mais toujours au service du patient. »

« Je partage mon temps entre ma clinique, mes publications et mes formations. »



Le praticien souhaite proposer à ses patients une expérience agréable avec une prise en charge attentionnée et personnalisée.



Waddah estime que le temps gagné au fauteuil est employé différemment mais toujours au service du patient. →



Depuis 2017, le Dr Sabouni exerce à Sanary-sur-Mer.

LE PARCOURS

Son projet initial a été perturbé par une guerre. « J'ai entamé mes études en dentaire en Syrie en 1997, j'ai été diplômé en 2002. Mon but a toujours été de devenir orthodontiste. C'est un métier qui impose une intellectualisation des plans de traitements et cela me convient parfaitement. Au final, nous rendons le sourire aux patients sans leur imposer de douleurs. » Waddah poursuit son apprentissage en France à partir de 2003. Il commence alors un long parcours de formation pour acquérir le maximum de connaissances. « C'était mon objectif premier. Apprendre le plus possible en France puis revenir en Syrie pour m'installer. La situation politique de mon pays natal puis mon attachement à mon nouveau pays la France ont changé mes plans. »

Des formations et des mentors

Outre sa qualification en orthodontie validée par la commission de qualification, le Dr Sabouni détient de nombreux diplômes et n'a jamais cessé de se former : notons les DU d'orthodontie linguale, d'orthodontie pédiatrique de chirurgie orthognathique et d'occlusodontie, ou les CES de biomatériaux et d'orthopédie dento-faciale. Il a multiplié les heures de formations et de pratique chez des confrères. C'est dans ce contexte qu'il va notamment travailler avec le Dr Alain Souchet, le Dr Stéphane Valero, le Dr Claude Lemasson ou le Pr Jean Defaire. « Il m'a non seulement enseigné la valeur du travail mais aussi le sens du partage. J'estime que c'est lui qui a le plus apporté à l'orthodontie ces vingt dernières années. » En 2009, le Waddah Sabouni ouvre son premier cabinet dans le sud de la France à Toulon dans lequel il va rapidement orienter son exercice en orthodontie digitale.

« Le spécialiste doit rester l'analyste, pas le technicien. »

Les rendez-vous quotidiens du Dr Sabouni se composent à 50 % d'adultes. La très grande majorité des patients sont en réalité des familles entières, les enfants entraînent leurs parents et vice et versa. « C'est un équilibre qui me convient, je considère que l'orthodontie s'adresse à tout le monde. Le système de remboursement de la Sécurité sociale jusqu'à 16 ans a forgé les esprits et laisse à penser que notre spécialité médicale concerne davantage les jeunes... Mais cette vision est très française, d'autres pays n'ont pas le même regard sur notre discipline. » 90 % des adultes sont soignés par aligneurs, 10 % préfèrent le lingual. Pour les enfants, 50 % bénéficient des traitements par gouttières.

UNE VISION DE CHEF D'ENTREPRISE

« La réussite d'un cabinet ne se résume pas à la qualité des soins du praticien. Il faut en maîtriser toute la chaîne de A à Z pour qu'il puisse répondre à nos ambitions. » Pour cette raison, le Dr Sabouni se charge lui-même du recrutement. Peu lui importe l'expérience des candidates puisqu'il assure systématiquement des formations en interne.





Réaliser des plans de traitement virtuel (Clincheck) derrière un iPad ou un ordinateur fait appel à notre expertise, c'est une évolution de notre métier. En revanche, passer des heures à configurer une imprimante 3D nous détourne de notre mission de thérapeute. »

« Une autorité de contrôle pourrait évaluer les connaissances des praticiens. »

CONFÉRENCIER DANS L'ÂME

Ces cinq dernières années, le Dr Sabouni a donné de nombreuses conférences. De sa clinique, il fait des exemples de cas pour nourrir ses conférences; de ses conférences, il s'inspire des commentaires de son public pour enrichir ses connaissances; de ses collaborations avec les laboratoires, il améliore ses traitements; pour au final, publier dans des revues scientifiques le résultat de ses protocoles. « Tout est interconnecté, je m'impose aussi de renouveler continuellement le contenu de mes interventions. Je ne veux pas apparaître comme un radoteur qui présente toujours les mêmes conclusions. Par conséquent, mon exercice clinique constitue la source de toutes mes autres activités. »

En revanche, les aptitudes sociales sont décisives. « Dans le parcours du patient, chaque personne est aussi importante que le spécialiste. Je veux proposer une expérience agréable avec une prise en charge attentionnée et personnalisée. Les praticiens, les assistantes ou les secrétaires doivent donc avoir la même attitude, je recherche la cohérence et l'esprit d'équipe. »

Chef d'entreprise de cœur, Waddah chérit son statut d'indépendant. « Mon tempérament me pousse à vouloir contrôler l'environnement dans lequel je travaille pour aller jusqu'au bout de mes idées. J'apprécie les opportunités que nous offre le statut de libéral. » Sur les sept jours que compte une semaine, le Dr Sabouni en alloue cinq à la clinique, un à la formation et un à la rédaction de ses publications. Il a déjà publié plus de trente articles dans de nombreuses revues de référence et participe à plusieurs projets scientifiques.

« Il est important de conserver un esprit analytique, se remettre en question et faire preuve d'humilité. »

ASSOCIER LA SCIENCE ET LA TECHNIQUE

Le Dr Sabouni est membre du comité de recherche et développement de la société Align technology et l'un de ses leaders d'opinion. Plusieurs industriels approchent régulièrement le spécialiste pour tenter de collaborer avec lui mais pour plusieurs raisons, il poursuit sa collaboration avec le leader du marché dans le domaine des aligneurs.

« D'abord, je suis loyal, je ne navigue pas en permanence au gré des offres les plus avantageuses. Ensuite, et surtout, c'est Invisalign qui a traité le plus grand nombre de patients dans le monde. En médecine, le recul est une donnée extrêmement précieuse et je reste guidé par la qualité des soins potentiellement offerte par les techniques. » Voilà l'un des points d'achoppement des orthodontistes en 2022. Jusqu'où se faire technicien? Quelle doit être la part du temps allouée aux outils? Si l'on fait le pari que tous les cabinets vont prochainement être équipés d'imprimante 3D, la question se pose sérieusement... « Plus précisément, je pense que cet usage se concentrera sur les cas simples. Les orthodontistes auront toujours besoin d'être adossés à une société commerciale composée d'experts pour la réalisation de gouttières de qualité. Cela étant, peu importe la configuration, le spécialiste doit rester l'analytique, pas le machiniste.



« Je m'impose aussi de renouveler constamment le contenu de mes interventions. »



Du côté de Sanary-sur-Mer

Station balnéaire située dans le Var, la ville 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 885 chirurgiens-dentistes, soit une densité de 80 praticiens pour 100 000 habitants (68 en moyenne nationale). 93 sont salariés (soit 10,50 % contre 15 % en moyenne nationale). Le taux de féminisation est de 43,5 (47,4 en moyenne nationale) et la part des 65 ans et plus de 10,30 % (7,9 en moyenne nationale). Le département compte 51 spécialistes en ODF.

Une terre de praticiens politiciens!

Ferdinand Bernhard, chirurgien-dentiste de 68 ans à la retraite, a été le maire de la Ville durant plus de 30 ans ! Il avait été réélu pour un sixième mandat en juin 2020, dès le premier tour, avec plus de 68 % des voix mais a été condamné en 2021 à trois ans de prison notamment pour « détournements de fonds publics ». Novice en politique, le Dr Vanessa Lucido a représenté le parti d'Eric Zemmour dans la huitième circonscription du Var. Elle n'a recueilli que 9,25 % des suffrages.

Enfin, le Dr Sabouni pilote avec le Dr David Couchat le « Masterclass européen d'orthodontie par aligneurs » qui a formé plus de 2 000 praticiens depuis 2016. Objectif : partager avec ses confrères l'ensemble des connaissances accumulées au fil des années. Plusieurs formats composent le Masterclass. Des sessions sont dispensées à Sanary-sur-Mer, bien entendu, mais aussi partout en France. « Nous développons parallèlement les formations en ligne pour répondre à la demande de certains collègues. Les différents niveaux proposés permettent de satisfaire tout le monde. Nous voulons aider les praticiens à aller plus loin, sans distinction de leur statut. Libéral, salarié, omni, etc. Ce qui compte, c'est la volonté de progresser et de connaître ses limites. Un docteur qui se forme est toujours sur la bonne voie. Le pire est de rester isolé dans son cabinet avec pour seul interlocuteur la société qui a commercialisé la solution thérapeutique... Au final, on délivre des soins de compromis qui ne correspondent pas toujours aux données scientifiques approuvées... »



DE QUOI DEMAIN SERA FAIT ?

Indéniablement, le métier connaît la plus large ouverture de son histoire. Les évolutions de ces dernières années motivent parfois certaines craintes chez des spécialistes en ODF inquiets de perdre leur monopole. « Je pense que nous sommes irremplaçables mais que de nouveaux positionnements sont en cours. Je ne suis pas un dogmatique, il n'y a plus de modèles établis qui certifient la qualité des prestations. Le libéral est-il toujours meilleur que le salarié ou l'hospitalier ? L'omnipraticien n'est-il pas capable d'assurer les cas simples s'il a suivi des formations adéquates ? Je crois que la profession, en partenariat avec l'Ordre et les syndicats, devrait travailler à un système pour évaluer les connaissances des praticiens, voire à une autorité de contrôle. Il existe aujourd'hui plusieurs chemins pour progresser. L'Internat, comme le CECSMO à l'époque, offre des routes balisées, un parcours fléché, mais on peut aussi créer son propre itinéraire. »

Le Dr Sabouni est membre du bureau de la société européenne d'orthodontie par aligneurs « EAS » qui, après l'étude de plusieurs cas cliniques, permet d'attribuer le bord européen d'orthodontie par aligneurs « BEOA » qui atteste la qualité des soins prodigués par les praticiens. Le but est de donner aux patients des clefs de visibilité pour qu'ils puissent arbitrer en conscience le choix de leur thérapeute.

« Le plus grand danger vient évidemment des sociétés qui vendent directement aux patients des aligneurs sans passer par la case "Docteur". Cette pratique illégale n'est pas menaçante car elle ne peut pas être durable. En revanche, elle reste terrible en termes de résultats cliniques. »

Aux jeunes diplômés, et plus largement à ceux qui porteront la profession demain, Waddah distille souvent le même conseil. En plus de les pousser à se former, lire des publications ou s'abonner à des groupes de discussions entre professionnels sur Internet, notre spécialiste les invite à conserver leur esprit analytique, se remettre en question et faire preuve d'humilité. « Commettre des erreurs fait partie du parcours d'apprentissage. En revanche, leur répétition devient une faute. Notre métier évolue très vite, on ne peut donc jamais penser tout savoir. »

