

DR MARIELLE PILLON,
ROSHEIM (67)

À 25 ans, plongeon dans le grand bain

Le Dr Marielle Pillon a intégré un cabinet moderne à Rosheim où exercent des professionnels expérimentés. Un challenge de taille que la jeune diplômée de 25 ans aborde avec sérénité et confiance. Rencontre.

Par Rémy Pascal – Photos : Patrick Boehler / Strasbourg photo

Voici le portrait d'une jeune praticienne qui devrait gonfler à bloc la motivation de tous les chirurgiens-dentistes en devenir. À l'heure où la profession doit faire face à de multiples attaques, en termes de concurrence ou de réformes administratives, l'histoire de Marielle Pillon est une vague d'optimisme qui emportera tous ceux qui parviennent à se laisser flotter. Son nom est inscrit à l'ordre des chirurgiens-dentistes depuis seulement quelques semaines et la signature qui vient acter son statut d'associée au sein du cabinet Dr Foresti est encore fraîche. Marielle a pleinement conscience des « superbes opportunités » qui se sont présentées sur son chemin et n'oublie pas, non plus, sa jeunesse. Elle n'hésite pas à rappeler sa personnalité « un peu bohème » lorsque, par exemple, elle est hésitante dans ses réponses concernant ses projections de chiffres d'affaires, les évolutions de la nomenclature ou la concurrence des centres mutualistes. « Pour le moment, je fais ce métier par passion et pour soigner les gens. Les problématiques liées à la vie de la profession me rattrapent bien assez tôt. Je suis en début de carrière, je focalise sur le positif. » Positif. Un adjectif idéal pour décrire le caractère de notre praticienne du mois.

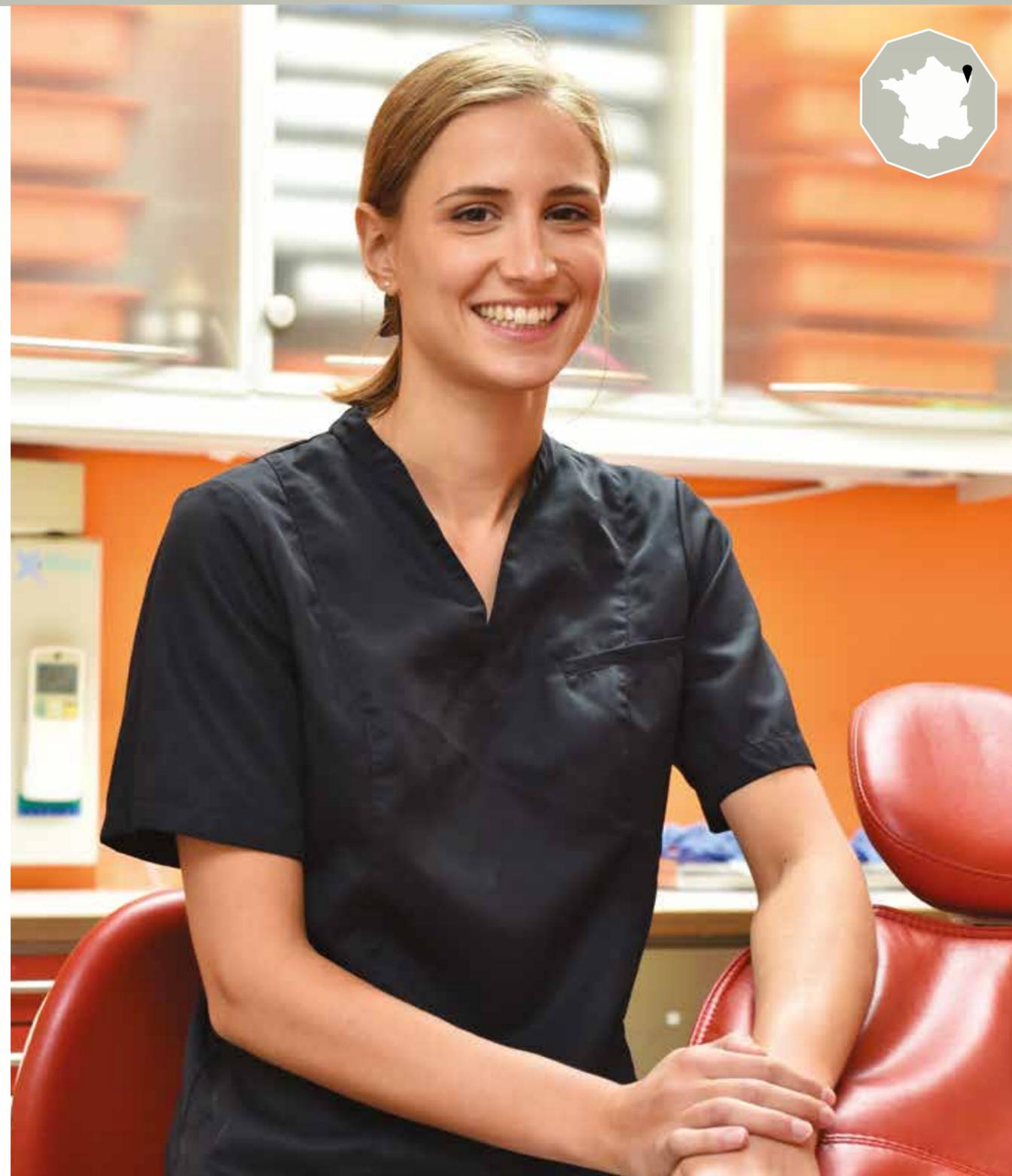
La rencontre avec le futur mentor

Après l'obtention de son bac S en 2007, Marielle a la volonté d'intégrer une école d'arts appliqués. Elle a comme passion la création de bijoux, la peinture et le petit bricolage. Elle postule dans des écoles de renom mais ne sera finalement pas sélectionnée. Alors elle réfléchit à une deuxième option pour le début de ses études universitaires. « Depuis toute petite, j'étais intéressée par la médecine, mais j'avais un ami qui était déjà dans ce cursus et la difficulté de cette formation me faisait frémir. » Après un temps de réflexion et l'encouragement de ses parents plus rassurés de « voir leur fille épouser une carrière de médecin que d'artiste-bohème », Marielle se lance dans l'aventure du premier cycle d'études médicales (PCEM), « sans grandes illusions, car je savais le niveau très élevé ». Elle a pour objectif d'intégrer ensuite

l'odontologie. « J'ai fait ce choix en me rendant chez mon dentiste à Mulhouse, le Dr Fischesser, et en échangeant avec lui. J'ai considéré que c'était un compromis parfait entre la médecine et une activité manuelle ». Dès la première année, elle attrape le virus de la médecine et s'investit dans ses études. Elle redouble son PCEM, puis en 2010 accède à son objectif : la fac d'odontologie de Strasbourg. C'est ici qu'elle rencontrera pour la première fois le Dr Foresti, attaché d'enseignement à la faculté de chirurgie dentaire. « Il donnait notamment des cours d'ergonomie qui se concentraient sur l'agencement des cabinets ou les normes d'hygiène. Ses enseignements venaient apporter des conseils pratiques à une formation peut-être trop théorique. →



La porte de l'école (Schulturm), à l'est du noyau urbain de Rosheim.



« Je suis en début de carrière, je focalise sur le positif. » Positif. Un adjectif idéal pour décrire le caractère de Marielle.

REPÈRES

2010

Entrée à la fac d'odontologie de Strasbourg

2014

Stage actif chez le Dr Jean-Jacques Ringeisen à Strasbourg

2015

Fin des études et validation de la thèse

2015

statut d'associée au sein du cabinet du Rosheim



Toutes les assistantes sont polyvalentes, elles accompagnent le patient, de son arrivée à son départ.

→ Son exercice libéral nous permettait d'entrevoir une certaine réalité du métier. » Notre praticienne est immédiatement séduite par le caractère très pédagogue de son futur mentor, son énergie et la passion qu'il investit dans son activité.

Trois mois au Vietnam

Une anecdote vient pimenter sa rencontre avec les fantômes sur lesquels elle s'exerce les premières années. « *Je suis gauchère, et tous les mannequins ne sont pas adaptés... c'est à ce moment, que j'ai pris conscience de la spécificité d'être gauchère lorsque l'on se destine à devenir chirurgien-dentiste.* » D'ailleurs, par chance, les salles de soins qu'elle occupe au sein du cabinet à Rosheim possèdent un fauteuil ambidextre et il suffit de déplacer le crachoir pour se positionner au mieux selon ses préférences. « *Mais il ne faut pas oublier que cela impose à l'assistante de changer ses habitudes... car elles aussi sont habituées à une certaine gestuelle qu'elles doivent modifier lorsqu'elles travaillent avec moi !* »

Les membres du cabinet

Tous restent omnipraticiens mais se distinguent par leur orientation. Le Dr Valérie Wach-Wegbecher est spécialisée en endodontie tandis que le Dr Annie Nguyen se concentre sur la parodontologie. Le Dr Christophe Foresti est porté sur la chirurgie et le Dr Marielle Pillon attend quelques années pour choisir une orientation.

« **Au plus on travaille, au plus on doit travailler pour couvrir ce que nous coûte notre croissance** »

En quatrième année, en 2012, elle fait ses premiers pas en clinique. Elle découvre alors le contact avec les patients. « *Disons-le clairement, on doute. Lorsque les interventions se passent bien, on gagne en confiance, en revanche dès lors qu'une difficulté apparaît, on peut très vite être rattrapé par notre manque de confiance. C'est très formateur, cela forge notre capacité à prendre des décisions.* » L'année suivante, Marielle profite d'un partenariat que sa faculté entretient avec un centre de soins au Vietnam pour y partir trois mois durant l'été avec deux amies de promo, Charlotte et Mathilde. Elles emportent avec elles 10 kg de matériel obtenu grâce à l'aide de sponsors qui leur permettront de soigner des enfants dans une maison de charité. « *C'était une expérience plus qu'enrichissante, j'ai aimé ce contact direct avec les patients, l'investissement était total.* »

Quelques mois plus tard, elle effectue son stage actif chez le Dr Jean-Jacques Ringeisen à Strasbourg. Un jour par semaine, notre praticienne du mois se rend dans un cabinet à l'exercice libéral et profite des conseils avisés de son aîné. « *La plupart du temps, j'étais à ses côtés au fauteuil et je l'assistais. Je n'ai donc pas trop pratiqué, en solo, mais cela a été au final plus instructif. Seule, j'aurais probablement réalisé des "petits soins", tandis qu'aux côtés du* →



DR MARIELLE PILLON,
ROSHEIM (67)

« Je fais ce métier par passion et pour soigner les gens. Les problématiques liées à la vie de la profession me rattraperont bien assez tôt. »

Dr Jean-Jacques Ringeisen j'ai pu profiter, à de nombreuses reprises, de son expérience en matière de pose de prothèses, de bridges ou d'implants. » En conclusion de ses études, Marielle doit désormais soutenir sa thèse encadrée par le Pr Marie-Cécile Manière. Son sujet ? La prise en charge bucco-dentaire des patients atteints du trouble de déficit de l'attention avec ou sans hyperactivité. « Il faut savoir que près de 5 % des enfants répondent à cette pathologie, mais plus globalement je retiens de mes travaux que la stratégie de prise en charge sur laquelle j'ai travaillé est applicable à tous les patients anxieux, peu importe leur âge. »

Une opportunité qui ne se refuse pas

C'est donc lors de ces années d'études que notre praticienne a rencontré pour la première fois le Dr Foresti. Aujourd'hui devenu son mentor, Marielle a immédiatement été séduite par ses talents de pédagogue et sa volonté de vouloir toujours améliorer sa pratique. Et parfois, les rencontres se font au bon moment. Suite à l'annonce du départ de l'une de ses associées, le Dr Foresti souhaite intégrer dans son cabinet une jeune diplômée... Les qualités professionnelles de Marielle et sa motivation font qu'un rapprochement naturel s'établit. « Pour moi, c'était une opportunité à ne pas rater, j'ai sauté sur l'occasion, intégrer un tel cabinet en début de carrière est

La philosophie du cabinet

Le métier de chirurgien-dentiste s'est considérablement diversifié cette dernière décennie avec l'avènement de disciplines telles que l'implantologie, la parodontologie, l'esthétique et l'orthodontie. Les membres du cabinet de Rosheim estiment qu'une haute technicité peut s'allier à une prise en charge chaleureuse et bienveillante des patients. D'où le développement d'un plateau technique complet sur lequel s'expriment les savoir-faire pluriels de l'équipe pluridisciplinaire. Pour atteindre cet objectif, les membres du cabinet tiennent pour évidence qu'un exercice de groupe au sein de locaux adaptés s'impose aujourd'hui à la profession.



Une attention particulière est accordée à l'atmosphère que dégage le cabinet. Le patient doit s'y sentir accueilli et en confiance.

une chance inespérée. De plus, bénéficier de la confiance de son futur confrère est également très appréciable. La nature de notre relation fait que je n'hésite pas à lui demander conseil, il a contribué à m'enseigner le métier et cela va se poursuivre encore longtemps. » Effectivement, pour un jeune diplômé, le cabinet de Rosheim est un environnement favorable pour progresser. En plus de tous les équipements modernes présents, plusieurs praticiens expérimentés vont accompagner Marielle dans ses premières années de carrière à une vitesse grand V. « L'une des difficultés de mon activité actuelle, à la différence de mon exercice à la faculté, est de recevoir des patients qui ont déjà une histoire avec le cabinet car ils y étaient suivis. À la fac, il s'agit bien souvent de nouveaux patients que l'on ne reverra probablement jamais. La relation est donc totalement différente. » Bien entendu, Marielle réfléchit à son positionnement par rapport à ses confrères au sein du cabinet et, en toute humilité, accepte le fait d'être moins expérimentée. « L'idée n'est pas de comparer mon travail à celui des autres, mais de trouver ma place pour que nous devenions complémentaires. » Dans le même esprit, Marielle ne souhaite pas s'approprier ses patients, si elle estime que ses confrères sont plus à même de prodiguer certains soins. « Chacun a une spécialité, par exemple en parodontie ou en endodontie. Je n'hésiterai pas à me référer à mes collègues pour certains soins voir à leur confier mon patient. » Pas d'individualisme donc, mais un réel esprit d'équipe qui séduit notre praticienne.

Les étudiants fraîchement diplômés ne sont pas « si mal formés »

Avec cette première véritable insertion au sein d'un cabinet dentaire, Marielle découvre l'utilité des assistantes. « Toutes sont polyvalentes, elles accompagnent le patient, de son arrivée à son départ. De ce fait, je ne travaille pas toujours avec la même personne. L'organisation mise en place assure une optimisation de la journée, cela permet de gagner énormément de temps et de se concentrer sur son cœur de métier à savoir : soigner les gens. » Notre praticienne avoue s'être très vite habituée à travailler à →

EN CHIFFRES

450 €

C'est le prix d'une couronne céramo-céramique

225 000 €

C'est la projection de chiffre d'affaires

350 €

C'est le prix d'un Inlay-core

875 €

C'est le prix d'un implant Anthogry

275 €

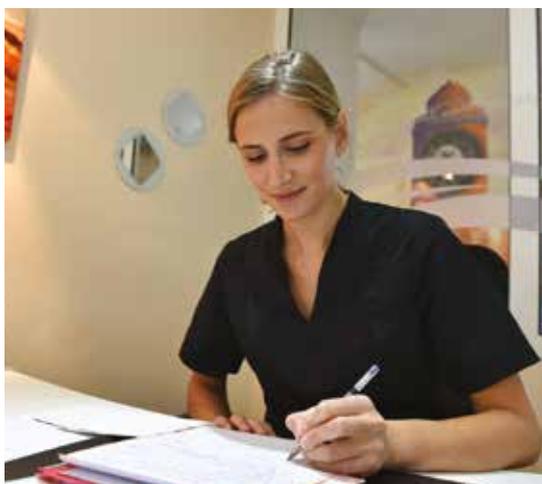
C'est le prix d'un pilier implantaire personnalisé Simedra

190 €

C'est le prix d'un éclaircissement par arcade



Le cabinet est équipé d'un cone beam qui grâce à son exploration 3D apporte aux chirurgiens-dentistes des informations, devenues selon eux, indispensables pour une pratique optimale.



Le Dr Pillon estime que le métier de chirurgien-dentiste se renouvelle sans cesse et impose une formation continue notamment avec la révolution du numérique.

« Il ne faut pas hésiter à s'entraider financièrement en ayant une activité de groupe »

Et rapidement, nous montons en puissance. Le premier jour le Dr Foresti avait planifié 10 patients dans ma journée, très vite je suis montée à une petite quinzaine. » Le cabinet reçoit une patientèle diversifiée et s'inscrit dans une démarche d'omnipratique. « J'ai par exemple reçu une famille entière avec maman, papa et les trois enfants sur un créneau d'une heure, une bonne sœur ou des cas qui portaient sur des réhabilitations prothétiques, c'est cette pluralité qui nous plaît. » Les premiers temps, les jeunes praticiens comme Marielle rencontrent des difficultés dans un domaine spécifique : la présentation des devis. En la matière, il n'y a pas de secret, seul un rapport de confiance avec ses patients peut venir huiler cet échange parfois rugueux. « Je m'inspire du Dr Foresti, sa sympathie naturelle permet de rester dans des échanges sincères avec les patients. Je présente toujours le plan de traitement idéal, puis en fonction des attentes et des désirs de mon interlocuteur, je fais des compromis. Par ailleurs, j'estime qu'il est inutile d'assommer un patient fidèle avec un plan de traitement idéal global. Si c'est une personne que nous voyons régulièrement, il est plus intelligent d'échelonner les soins au fil des années s'il n'y a pas urgence. Tout le monde en sort gagnant. » Pour l'heure, Marielle préfère dévoiler son plan de traitement et le devis qui va avec, lors d'un deuxième rendez-vous. Cela lui permet d'avoir un temps de réflexion et parfois, de consulter un de ses collègues en cas de doute.

→ quatre mains même si les premiers temps étaient, « un peu étranges, je me sentais observée par une personne qui connaît les protocoles de soins, mais c'était un regard compréhensif et sans jugement. » Le Dr Pillon suit les mêmes méthodes que son ancien enseignant, ce qui permet aux assistantes de ne pas être totalement désorientées « hormis le fait que je sois gauchère et qu'elles ne travaillent plus du même côté... ». Avec les semaines qui passent, Marielle estime que, contrairement à ce que l'on peut entendre parfois, les étudiants fraîchement diplômés ne sont pas « si mal formés, nous savons faire preuve d'une très grande adaptabilité, il suffit d'être curieux et de s'investir intellectuellement.

Un cabinet high-tech

Si notre praticienne du mois fraîchement diplômée ne dispose pas encore de toutes les aptitudes pour utiliser certaines technologies spécifiques, elle pourra, dans les années à venir s'y former afin d'élargir son panel de compétences. « Intégrer un cabinet qui dispose d'un tel plateau technique est une formidable opportunité. C'est très stimulant car cela me permet de constater que le métier de chirurgien-dentiste se renouvelle sans cesse et impose une formation continue. J'aime savoir que ma pratique va évoluer au fil des années en s'enrichissant de nouvelles techniques. » Le cabinet est équipé d'un cone beam, d'un microscope, d'un laser... Si notre praticienne du mois n'utilise pas encore le laser, elle envisage de s'y former dans les années à venir. Pour elle, cet instrument est une aide précieuse pour diverses indications. De même, Marielle aura l'occasion de se former au travail au microscope si elle le souhaite. Le cabinet en compte deux. Un est dédié à l'endodontie et utilisé par le Dr Valérie Wach-Wegbecher la présidente de la société française d'endodontie en Alsace ; l'autre est sur roulettes et donc mobile. Un laboratoire de prothèses est intégré à la structure. L'idée : travailler en étroite collaboration, autour du patient, avec les prothésistes afin de parvenir à des résultats toujours plus satisfaisants. Par ailleurs, la connaissance du choix des matériaux et des procédés de fabrication →

Un site Internet pour des conseils santé 2.0

Le site du cabinet se veut être une prolongation des explications des praticiens. Si l'ensemble des soins proposés au patient est présenté de manière claire et pédagogique, les internautes peuvent également trouver des réponses aux questions qui se posent une fois de retour à la maison. L'idée est simple : anticiper en posant la question « Que peut-il se passer après l'intervention ? ». L'objectif n'est, bien entendu, pas de remplacer le temps alloué aux explications mais de s'adapter au mode de vie du patient en lui fournissant sur Internet des informations claires et appropriées. www.selarl-foresti-muller-wach-nguyen.chirurgiens-dentistes.fr/



« Intégrer un tel cabinet en début de carrière est une chance inespérée. Pour moi, c'était une opportunité à ne pas rater, j'ai sauté sur l'occasion ! »



Le plateau technique complet permet aux praticiens d'exprimer les savoir-faire pluriels.



Des couleurs flashy pour un cabinet où il fait bon travailler...

« J'appartiens à une génération de dentiste qui a compris qu'il était impératif d'avoir un large panel de compétences »

→ employés permet de rassurer les patients soucieux de connaître la nature des produits utilisés par les praticiens. En effet, à l'heure de la délocalisation et du tourisme médical, la présence in situ de ces six professionnels est un gage de qualité et de sécurité sanitaire.

Tous les voyants sont au vert

Avant d'intégrer définitivement son cabinet, notre praticienne l'a fait visiter à ses parents. « Ils ne s'imaginaient pas un cabinet aussi moderne, aussi grand, aussi convivial. Je pense qu'ils avaient encore en tête l'image du chirurgien-dentiste un peu isolé dans sa pratique, qui exerce seul et sans grand changement au fil de sa carrière. Et pour le coup, le cabinet du Dr Foresti est tout l'inverse. » En somme, voilà une parfaite illustration des évolutions rencontrées par la profession au cours de ces deux dernières décennies : le quotidien des cabinets dentaires a plus vite évolué que l'image qui leur est attribuée. « J'appartiens à une génération de dentiste qui a compris qu'il était impératif d'avoir un large panel de compétences. Et pour ce faire, il ne faut pas hésiter à s'entraider financièrement en ayant une activité de groupe. Seul, il est aujourd'hui impossible d'avoir les mêmes moyens. » Marielle entame donc sa carrière avec une extrême motivation. Tous les voyants sont au vert et rien ne peut venir assombrir son optimisme. « Si l'on commence, dès les premières années, à être pessimiste, à se dire que les années à venir vont être difficiles et que le métier est condamné, alors autant arrêter tout de suite. Pour l'instant tout va bien, j'en profite, le secteur marche, il est porteur, je suis pleine d'ambition et j'aime ce que je fais. » Que demander de plus ■

L'association « Ô 41 »

Le cabinet est le siège d'une association « Ô 41 » (en référence à l'adresse, 41 rue des Prunelles) qui a pour objectif de partager et échanger des savoirs. Chaque année les associés organisent cinq soirées de formation dans leur domaine de compétence. 35 praticiens venus de la région y sont inscrits. Un partenariat avec Anthogyr permet également la tenue de deux journées de formation en implantologie.