



Dr Amandine PARA, Paris

La technologie comme moteur

À tout juste trente ans, Amandine Para a fait le choix d'investir à Paris. Elle a ouvert son cabinet en avril 2010 dans le XX^e arrondissement de la capitale, un quartier dans lequel elle s'est tout de suite sentie accueillie. Rencontre avec une praticienne déterminée, passionnée par les technologies nouvelles en dentisterie.

Par Mathilde Fradin - Photos : Francis Fanelli

« **E**n 2000 j'ai entrepris des études de médecine pour être psychiatre, mais mon classement m'a laissé l'opportunité de devenir dentiste. Avant de choisir cette voie, j'ai beaucoup discuté avec des amis dentistes ainsi qu'avec mes parents. Ce métier m'a semblé approprié car il offrait la possibilité d'avoir à la fois un côté manuel et intellectuel » entame Amandine Para, 30 ans, qui rapproche le côté manuel de son attrait pour le piano et la peinture. D'origine martiniquaise, elle décide de s'installer à Toulouse après le bac. « À l'époque, il n'y avait pas de faculté de médecine en Martinique et il fallait s'installer en Guadeloupe pour les premières années, puis se rendre en métropole. Cela m'a alors semblé plutôt logique de commencer directement mes études en métropole. J'ai choisi Toulouse, que ma mère connaissait bien pour y avoir elle-même fait ses études ». Amandine Para y effectue ses cinq premières années : « La première année de dentaire est un peu vécue comme une découverte de la vie étudiante. On a beaucoup travaillé l'année d'avant, c'est forcément une année plus détendue mais tout aussi studieuse. On est aussi serein pour l'avenir parce qu'on sait quelle spécialité on exercera ». Après cinq années dans la ville rose, Amandine Para décide de faire son internat à Garancière, à Paris. Elle s'installe dans la capitale en 2005. « C'est un choix

qui résulte de paramètres complexes, et après avoir visité les facultés de Lyon et Marseille, j'ai choisi d'aller à Paris et d'être formée à Garancière. » Les débuts de son internat sont difficiles : « La vie quotidienne est beaucoup moins fluide à Paris qu'à Toulouse. La formation est très dense, on voit beaucoup de cas complexes. Ce sont trois années très chargées, mais qui m'ont été indispensables et m'ont donné à la fois des bases très solides et une assurance que mes amis qui n'ont pas passé l'internat n'ont pas. » Elle poursuit : « On a le choix de faire de son internat ce que l'on veut. Si l'on s'investit complètement, c'est un véritable accélérateur de compétences. J'ai eu la chance de côtoyer des enseignants renommés qui ont su me donner le goût de leur discipline et m'ont soutenue, comme Patrick Missika ou Olivier Hue, à l'époque directeur de l'internat. » Après un mémoire d'internat en pédodontie et le soutien de sa thèse de doctorat sur les « Actualités des prothèses implanto-portées en zircone », Amandine Para sort donc diplômée de Garancière en 2009.

Deux années de collaboration

« Peu de temps avant d'être diplômée, j'ai entamé en 2008 une collaboration d'omnipratique à Paris, dans un cabinet orienté en implantologie, dans le VI^e arrondissement, durant →

2009 :
diplômée de
Paris Garancière

2009 :
DU d'implantologie
chirurgicale et
prothétique Paris VII

Avril 2010 :
première
installation

2011/2012 :
DU européen de
technique laser en
chirurgie dentaire

2012 :
Intègre l'équipe
d'enseignement
du DU européen

2011-2013 :
assistantat en
prothèse dentaire



→ deux années très enrichissantes. Ce n'est qu'un exerçant en cabinet que l'on gagne en rapidité et en assurance au niveau pratique, et que l'on se familiarise avec la vie du cabinet. En même temps que cette collaboration, je poursuivais mon stage de Master 2 en Méthodologie et statistiques en recherche biomédicale à Paris XI. Ma collaboration s'est terminée début 2010 afin de suivre mon stage de Master 2 dans un laboratoire à l'Inserm, au Kremlin Bicêtre. »

La praticienne, entourée d'Helena à gauche et d'Isabelle à droite.

l'acquisition de mon propre cabinet dentaire » explique la praticienne, qui a toujours besoin de *challenges*, de fuir la routine, d'être « sur le fil » pour avancer. « Il doit toujours y avoir quelque chose qui me mette en mouvement. » La praticienne achète alors un cabinet dans le XX^e arrondissement à un couple de praticiens qui partait à la retraite. « J'ai eu un coup de cœur pour ces gens et pour leur cabinet. J'aimais leur façon de travailler et leur rigueur, leurs plans de traitement étaient corrects, leur déontologie m'a rassurée, et les patients étaient respectueux et concernés par leur traitement. Mes prédécesseurs adressaient leurs patients à un implantologiste lorsque c'était nécessaire. De mon côté, j'avais envie de pratiquer l'implantologie, j'ai pensé que leur patientèle serait intéressée ». Amandine Para rachète les murs de ce cabinet de 62 m² avec deux salles de soins ainsi que la patientèle de chacun des deux praticiens. « Je n'ai pas fait de travaux. C'était à la fois un choix financier et une volonté de ne pas bousculer la patientèle, je ne voulais pas perturber l'environnement visuel, j'ai préféré privilégier le développement de la relation de confiance dans le changement de praticien. J'ai simplement posé quelques meubles Ikea pour moderniser un peu le local ».

En revanche, la praticienne décide d'investir côté matériel au fur et à mesure dans des outils de travail qui lui permettront d'exercer une dentisterie de qualité : « J'ai installé dans un premier temps une salle de stérilisation, avec autoclave, soudeuse, autolaveuse et sachets, car il y avait simplement un ancien four Poupinel. J'ai également mis en place un système de tubs and trays avec des étiquettes qui se scannent pour assurer la traçabilité dans le dossier du patient. Enfin, ce n'était pas prévu, mais un des deux fauteuils est définitivement tombé en panne un an et demi après mon arrivée. Dans l'urgence, j'ai opté pour la solution de facilité et de rapidité que m'a proposée mon réparateur, il a installé un fauteuil chaise de la marque Belmont dans la journée, et j'en suis très satisfaite ». Étant encore en fin de stage de Master 2 à l'Inserm lorsqu'elle achète le cabinet, Amandine Para se met en quête d'un collaborateur, deux mois après ses débuts dans son cabinet.

Une première installation en avril 2010

« En m'appuyant sur mon expérience initiale de deux années de collaboration et de trois ans d'internat, j'ai pris la décision de me lancer réellement dans la vie professionnelle, et de faire

“Avoir un pied à la fac évite qu'on se laisse trop prendre par le cabinet”



Le cabinet est situé dans le XX^e arrondissement parisien, rue Saint Blaise





Explication d'une planification implantaire à une patiente

À gauche, la salle d'attente.

À droite, Helena dans la salle de stérilisation



→ Avoir ou non un collaborateur

« Je ne savais pas si je voulais un collaborateur, même si les premiers temps ont été difficiles pour tout gérer en n'étant pas présente tout le temps. J'avais du mal avec l'idée de confier mon cabinet que je venais d'acquérir. Mais dans la pratique, je terminais mon stage de Master 2, et j'étais absente deux jours et demi par semaine. Ce n'était pas judicieux de laisser la patientèle que je venais de reprendre seule pendant mon absence. J'ai passé une annonce et j'ai trouvé une jeune collaboratrice, en cours de D.U d'orthodontie. Notre collaboration s'est très bien passée. On se croisait assez peu, seulement le samedi lorsqu'on travaillait ensemble. C'était l'occasion de faire le point sur son activité. On voyait ensemble les plans de traitement complexes et elle me laissait les cas qu'elle jugeait complexes ou qui nécessitaient des mises en place d'implants. Je n'étais pas sans cesse derrière elle mais on était toujours en contact par mail » raconte notre praticien du mois. Au bout d'un an et demi, cette première collaboratrice décide de se tourner pleinement vers l'orthodontie et quitte le cabinet en décembre 2011. À cette époque, le stage de Master 2 est terminé et Amandine Para débute son assistantat hospitalo-universitaire dans le département de prothèses, à Garancière, deux jours par semaine. Elle recrute alors une autre collaboratrice attachée en parodontologie à Paris V. Les deux praticiennes travaillent ensemble un jour par semaine

ainsi qu'un samedi sur deux. Elles ont chacune leur fauteuil et la gestion de la patientèle se fait de la même façon qu'avec la collaboratrice précédente. Comme le Dr Para, la nouvelle recrue semble intéressée par les nouvelles technologies.

“Maîtriser les techniques, c'est aussi être plus serein, attendre la surprise que va nous réserver le patient”

« Je lui ai proposé d'obtenir l'attestation laser. Je suis très heureuse que ces investissements ne soient pas utiles qu'à moi. C'est d'autant plus important que c'est vraiment le profil que je veux donner au cabinet, car je pense que ces technologies feront partie intégrante de notre métier à l'avenir. Du coup, on échangeait davantage sur ce point, et je la guidais autant que je pouvais sur le traitement de ses cas au laser. » Désormais, cette dernière collaboratrice a déménagé de Paris et le Dr Para a finalement choisi de collaborer avec une pédodontiste exclusive. « Je préfère pour l'instant superviser moi-même les traitements de tous les patients, car certains ont suggéré qu'ils ne voulaient pas →

→ *changer à nouveau, en étant suivi par un futur collaborateur éventuel* ». Elle souhaiterait orienter progressivement son activité vers l'implantologie, la prothèse et la parodontie. « *Mais pour l'instant cela me convient très bien de pratiquer du mieux possible toutes les spécialités, donc faire de l'omnipratique* ». En août 2013, la praticienne a achevé son assistantat en prothèse deux jours par semaine à Garancière, et a choisi de poursuivre l'enseignement à la faculté, en rapport avec les technologies laser.

L'université, ou l'esprit maintenu en activité

« *J'ai été deux ans et demi assistante à Garancière. J'ai fait le choix de garder un lien avec la fac. Après avoir suivi le D.U européen de technique laser en chirurgie dentaire en 2011, j'ai intégré l'équipe de formateurs. L'enseignement et la transmission m'intéressent et font partie de mon équilibre. Être en contact avec des étudiants me permet de mettre de l'ordre dans ma pratique, d'échanger et de m'améliorer. Enseigner apprend aussi à se poser, à être patiente et compréhensive! Au D.U laser, les étudiants sont des praticiens confirmés, cela me permet d'iconographier mes propres cas, de les leur soumettre, de me perfectionner et d'être au fait des publications récentes concernant le laser. Ma participation aux cours du cursus laser en tant qu'enseignante me demande deux jours tous les mois et demi, mais c'est la préparation qui prend du temps: entre les cours à préparer, les articles à écrire, mémoires à corriger et les manifestations scientifiques ou universitaires à organiser, cela me demande vraiment beaucoup plus de temps que pour l'assistantat! Le Dr Gérard Rey a fondé une association, l'IMLA, autour d'une équipe organisée et dynamique d'enseignants qui viennent de différentes villes* ».

Adeptes des nouvelles technologies

« *J'ai toujours été attirée par les nouvelles technologies. Le laser est un outil passionnant, qui évolue tout le temps. Après ma formation, j'ai rapidement investi dans trois lasers: le Laser diode 980 nanomètre, que j'utilise pour la petite chirurgie et la parodontologie, le Erbium-Yag que j'utilise pour la chirurgie osseuse, les caries et les résorptions apicales et enfin le laser Nd-Yag, que j'utilise plus spécifiquement pour l'endodontie. Ce sont de gros investissements que je n'aurais jamais envisagés sans avoir suivi cette formation préalable, mais je veux travailler avec ce matériel et ne pas me laisser dépasser les avancées de notre profession. Je viens tous les matins au cabinet en me faisant plaisir! Malheureusement, en dentisterie, ce qui est évolué coûte cher... cependant je ne me verrais pas faire autrement et je souhaite donner un profil actuel et déjà de demain au cabinet* ».

En termes de matériel, Amandine Para a également investi dans un *cone beam*, un microscope opératoire pour l'endodontie et un Cerec, qui permet d'usiner la couronne au cabinet depuis fin 2011. Elle a estimé sa courbe d'apprentissage de 6 à 8 mois. « *Après le délai d'apprentissage, ça devient facile. C'est mon assistante qui termine la teinte de la couronne, elle est ravie d'avoir cette responsabilité. Esthétiquement, les couronnes réalisées avec le Cerec sont satisfaisantes. Les patients concernés ne viennent qu'une fois. Et le visuel 3D est très pratique pour les patients, qui voient leur couronne en train de se modéliser. Ils sont*

“L'internat ? Un véritable accélérateur de compétences.”

souvent étonnés de la technologie du cabinet, mais jamais personne ne s'en est plaint, bien au contraire! »

Une patientèle familiale

« *Mon cabinet ne se trouve pas dans la partie la plus huppée du XX^e, mais c'est un quartier attachant, familial, où les gens se connaissent. Je suis toujours contente quand des patients sont adressés par d'autres patients. C'est une patientèle de classe moyenne, composée de 8 % d'enfants, de 15 % de seniors, et de 30 % de jeunes actifs de 30-40 ans qui me permettent de faire des plans de traitement prothétiques plus élaborés.* » On peut obtenir un premier rendez-vous dans les quinze jours-trois semaines suivant le jour où l'on appelle. Pour les urgences, 40 minutes sont réservées chaque jour. « *On essaie toujours de voir le patient dans la journée, au plus tard le lendemain.* » Comment la secrétaire Isabelle mesure-t-elle la véracité d'une urgence? « *Je lui ai fait un arbre décisionnel, elle détermine le degré d'urgence grâce à une série de questions qui orientent le diagnostic, en cas de doute, elle demande toujours mon avis pour confirmer le rendez-vous.* »

Côté clinique, l'assistante Helena était présente au cabinet depuis 10 ans au moment du départ des deux praticiens en 2010: son poste a considérablement évolué depuis.

EN CHIFFRES

- Prix d'un implant : 970€
- Prix d'une CCM : 700€ (classique) 830€ sur implant
- Chiffre d'affaires 2012 : 330 000 €



Paramétrage du laser Erbium-Yag



DR AMANDINE PARA
PARIS, FRANCE



Le couloir lumineux dessert toutes les pièces

Travail à quatre mains avec Helena



→ **La gestion de l'assistante**

« Helena était très attachée aux praticiens qu'elle connaissait depuis 10 ans et cela a été assez dur pour elle de changer de rythme, mais elle a pris ses nouvelles responsabilités à cœur, ce qui m'a beaucoup aidée. Je lui ai proposé de la former au travail à quatre mains, qu'elle effectuait moins avant. Elle a été ravie et s'est montrée extrêmement volontaire. » Leur relation est très saine : « C'est quelqu'un de très intuitif, comme moi. Je pense que le contact est très bien passé. Elle était contente que je la responsabilise, car avant elle était peu souvent au fauteuil, elle s'occupait plutôt de la stérilisation ou du rangement du fauteuil, par exemple. Je l'ai formée à ma pratique. N'ayant jamais managé de personnel, j'ai fait comme j'ai pu au début : je lui donnais des fiches d'objectifs à partir desquelles nous pouvions régulièrement faire le point : elle se notait sur ces objectifs, je la notais de mon côté et nous comparions les notes. Elle était d'ailleurs plus sévère avec elle-même que moi. Cela me permettait de corriger son positionnement, de lui apprendre à mieux à anticiper mes actes, et de mieux faire passer mes attentes et mes exigences. » Amandine Para a aussi proposé à Helena de suivre une formation d'implantologie pour les assistantes. Toutes les deux ont reçu une formation sur la photographie dentaire à Bordeaux et Helena choisit chaque année les séances qui l'intéressent à l'ADF. « Elle choisit les conférences ou TP auxquels elle souhaite assister et je peux l'inscrire si cela me paraît utile. » Si Helena a vraiment été heureuse de voir évoluer son poste, elle devait toujours gérer l'agenda et répondre au téléphone, gérer le stock et les commandes ainsi que la stérilisation. « Elle m'a dit que cela lui faisait trop. Et effectivement, je lui en demandais beaucoup. J'ai donc recruté une secrétaire en temps plein, Isabelle. Cela a permis de libérer de toutes les fonctions administratives et nous avons trouvé un bon équilibre. Chaque jour, elle imprime son planning de la journée, ce qui lui permet cette vision d'ensemble sur les panoramiques à faire aux patients, le moment de quitter le fauteuil pour faire la stérilisation

etc. » Et pour favoriser la cohésion dans cette équipe exclusivement féminine, elles essaient de se faire un bon restaurant tous les deux mois « On parle d'autres choses, sans la blouse, c'est important. » Désormais, c'est la secrétaire Isabelle qui accueille et fait remplir le questionnaire médical aux nouveaux patients. L'assistante fait ensuite une

“Être en contact avec des étudiants me permet de mettre de l'ordre dans ma pratique, d'échanger et de m'améliorer”

panoramique et installe le patient au fauteuil. Elle affiche la radio et Amandine Para prend le relais. Helena travaille 39 heures par semaine et bénéficie de deux heures de pause à midi. Ses heures supplémentaires sont rattrapées à sa convenance. Lorsqu'Amandine Para est absente, Helena s'occupe de la gestion des stocks et du rangement. La secrétaire est présente 35 heures par semaine, elle gère aussi le côté administratif en relation avec différents organismes comme le cabinet comptable.

Une vie professionnelle entre cabinet et faculté

Avec l'enseignement du D.U laser et le cabinet, il ne reste plus beaucoup de temps libre à Amandine Para qui vit dans le XVII^e arrondissement de Paris, « à l'opposé du cabinet », soit 1 h de transports chaque jour. Les jours où elle n'est pas à la faculté, elle travaille de 9 heures jusqu'à 20 heures ou 20 h 30 et un samedi sur deux en moyenne. Le Dr Para voit entre 8 et 13 patients par jour en général, mais pour elle le nombre de patients vus par jour ne signifie par grand-chose, elle préfère les rendez-vous longs et privilégie les plans de traitement globaux. Elle tient à présenter

elle-même les plans de traitement aux patients : « S'il y a plusieurs options possibles, je les leur explique à l'aide de schémas sur l'ordinateur. Nous choisissons ensemble le plan de traitement qui correspond le mieux aux attentes du patient. Je prends toujours soin de vérifier que, si l'on a choisi l'option A et qu'elle ne fonctionne pas au cours du traitement, le patient sera d'accord pour tenter l'option B. Ma secrétaire envoie par mail le devis accompagné du plan de traitement et d'un schéma explicatif quelques jours après la première consultation pour les plans de traitement importants. Lorsque le devis est accepté, c'est Isabelle, au secrétariat, qui s'occupe de la prise des différents rendez-vous, elle connaît désormais les délais à respecter entre chaque étape de traitement. » Amandine Para continue de se former une vingtaine de jours par an, comme récemment à Lyon sur la chirurgie préimplantaire. « C'était un coaching personnalisé auprès d'un praticien très expérimenté. J'étais un vendredi par mois durant 7 mois dans son cabinet pour l'assister et lui est venu deux demi-journées à mon cabinet pour m'assister sur mes premières greffes sous sinusiennes. » En parallèle, elle suit régulièrement les formations de l'association Adda IDF en dentisterie adhésive et a validé un diplôme d'occluso-posturologie permettant de mieux gérer les gouttières faites aux patients. Depuis l'ouverture de son cabinet en 2010, Amandine Para a pris peu de congés. « C'est complètement normal quand on

démontre une activité. En 2012, j'ai pris quelques jours en fin d'année pour retourner en Martinique, quelques congés en été puis une semaine en mars dernier. » Cette année, elle s'est permis trois semaines en août, maintenant « que le cabinet commence à trouver son rythme ».

Vers la sérénité

« Les débuts ont été très difficiles physiquement et nerveusement, il a fallu que je garde toujours mes objectifs en tête. Je cumulais la fin de mon stage de M2 et l'ouverture du cabinet. Il n'y a que quand on est seule que l'on peut se perfectionner. On est tout seul à gérer ses patients de A à Z. J'avais l'impression de faire un grand saut, de vivre une décharge d'adrénaline permanente. Il y a toujours quelque chose de moteur dans un challenge personnel. J'ai toujours eu besoin de défis pour avancer. Le fait d'avoir gardé Helena m'a énormément aidé. Elle connaissait les patients, me les présentait. Il a fallu apprendre à la manager, à lui fixer des objectifs. Aujourd'hui, j'aime beaucoup ce que je fais, d'autant plus avec autant d'outils à ma disposition ! Plus le temps passe, plus on maîtrise les traitements compliqués et plus on s'amuse. Maîtriser, c'est aussi être plus serein, attendre la surprise que va nous réserver le patient. » Prochains projets : développer le poste consacré à la pédodontie et si possible refaire bientôt tout le cabinet ! ■