

Dr Marc-Olivier FABOUMY



Clinicien avant tout, Marc-Olivier FABOUMY, pratique l'implantologie dans son cabinet parisien depuis plus de 17 ans. Cet esthète convaincu défend la vision d'une implantologie pour tous, accessible et libérée pour le praticien, et abordable pour le patient.

L'implantologie pour tous, un credo, un slogan ou une vision de l'avenir ?

Jusqu'à présent, la plupart des industriels ont concentré leur approche vers les leaders d'opinions, conférenciers et autres. Cette approche est aujourd'hui obsolète. On doit mettre l'implantologie au service d'un plus grand nombre de patients avec l'aide des omnipraticiens et des chirurgiens maxillo-faciaux. Le développement de l'implantologie passe par l'omnipratique. Elle apporte tellement de solutions à nos problèmes et de satisfaction au patient, porteur de prothèse adjointe que cela se fera, avec ou sans nous. Alors soyons les acteurs de ce changement.

Aujourd'hui, la patientèle française n'est pas suffisamment servie pour des raisons d'information et de coût. Il faut plus de praticiens, pour plus de patients traités, c'est un cercle vertueux. Le volume pourra entraîner une diminution des prix. Au niveau de l'information, de plus en plus de jeunes diplômés "sont implanto-conscients". Les médias aussi font leur travail et les patients arrivent au cabinet souvent déjà très au fait des techniques implantaires.

La formation des praticiens sert également ce mouvement. Devant une offre multiple, quels critères doivent guider leur choix ?

Je constate un fait contradictoire chez certains confrères : plus ils se forment, moins ils franchissent le pas. La philosophie de la formation est au cœur de cette contradiction. On a souvent voulu former les praticiens pour qu'ils soient compétents en prothèse sur implant. C'est un premier pas indispensable. Aujourd'hui, la demande en formation de chirurgie est importante. Mais souvent le contenu des

formations et l'approche des formateurs privilégient tout ce qui ne va pas marcher, mettant le futur implantologue dans un état de "surveillance". On met en avant les risques, les ratés, générant plus de craintes et de freins que d'enthousiasme. Il faut proposer une approche réaliste et responsable, sans pour autant banaliser le fait qu'intégrer l'implantologie dans son cabinet comporte des avantages et des contraintes. Plus les avantages sont importants, plus les contraintes le sont aussi.

Vous-même, vous proposez un module qui aborde à la fois la théorie et la clinique. Pourquoi vous êtes-vous lancé dans cette aventure ?

J'ai eu la chance de rencontrer des praticiens pointus qui m'ont vraiment ouvert les portes de leur cabinet. Je rends entre autre hommage à Philippe T. de Grenoble. J'ai donc fait de même. La formation que nous dispensons, avec 3 praticiens pendant 4 jours, avec 2 à 3 chirurgies par praticien sur des patients de mon cabinet, une journée de chirurgie dans leur cabinet où je tiens le rôle de l'assistant et un suivi sur une année en coaching, a pour objectif non pas uniquement de former les praticiens, mais aussi de leur mettre le pied à l'étrier pour les accompagner dans l'atteinte de leurs objectifs. Les résultats sont bons. L'objectif annuel est de 50 implants la première année avec en point de mire les 100. Les statistiques montrent qu'un omnipraticien peut atteindre cet objectif avec ses propres ressources. On sait aussi qu'en dessous de 50 implants dans l'année, cette activité n'est pas pérenne.

Vous défendez les vertus du compagnonnage, mais comment l'intégrer dans sa pratique et trouver le bon partenaire ?

Le compagnonnage est, à mon sens, le moyen le plus efficace de commencer. Tous les artisans le savent. Sommes-nous différents ? Il offre la possibilité de commencer, d'apprendre plus vite, de se faire aider. On a toujours besoin d'un plus fort que soi. C'est le bon si c'est un ami ou un bon copain.

Sinon il faut faire appel à votre fournisseur d'implants et lui demander de vous mettre en contact avec un confrère qui deviendra votre référence en implantologie.

Séquence souvenir : vos premières poses d'implants, comment ça s'est passé ?

Nous avons acheté le matériel et les implants à deux, tout en double, même le moteur. Je posais donc mes implants avec un ami plus expérimenté, dans son cabinet. Nous étions alors tous les deux omnipraticiens. Quand l'un posait, l'autre assistait et vice versa. Cela m'a beaucoup aidé dans la planification de mes chirurgies.

En conclusion, quel conseil donneriez-vous à un débutant ?

Il faut trouver un grand frère et commencer. Quelqu'un qui accepte de vous accompagner, de vous montrer, de gérer en retour vos cas difficiles tout en vous apprenant à les gérer vous-même un jour... Passer du temps dans son cabinet, discuter, amener des cas. On parle beaucoup de l'équipe : Chirurgien - Praticien - Prothésiste, mais je préfère mettre en avant le trio : Praticien expérimenté - Praticien débutant - Fournisseur d'implants.

+ @ lire : www.tekka.com