



**« S'épanouir et profiter
de sa liberté »**

Le Dr Bensoussan a su concrétiser et faire vivre un rêve d'enfant, une passion précoce : devenir chirurgienne-dentiste.

Le Dr Sylvie Bensoussan exerce en esthétique et développe sa carrière avec passion. Elle place le service rendu au patient au premier rang de ses satisfactions.

Texte et photos Rémy Pascal

« Tu dois penser à un plan B ! Que feras-tu si tu ne parviens pas à devenir dentiste ? » Voilà ce que Sylvie a entendu durant des années. Et ce, depuis son plus jeune âge, probablement aux alentours de ses 10 ans en CM2. « Sauf que dans

mon for intérieur, je savais très bien ce que je voulais faire de ma vie et envisager un plan B n'avait aucun sens. »

Quinze ans plus tard, Sylvie devient le Dr Bensoussan. 45 ans plus tard – et c'est ce qui nous importe – elle reste toujours



Des points réguliers sont organisés avec les assistantes afin de projeter les soins à effectuer ou à programmer.

« En soi, cette profession n'est pas figée dans un carcan, chaque praticien peut la faire vivre comme il l'entend ».

autant amoureuse de son métier. Car en réalité, l'exploit n'est pas de devenir docteur en odontologie, il est de faire vivre un rêve d'enfant, une passion



En 2023, le Dr Julie Guillot a rejoint l'équipe comme collaboratrice en vue d'une association future.

« On ne peut pas répondre aux demandes esthétiques sans prendre le temps de connaître celui qui est assis sur notre fauteuil. »

précoce. « Le quotidien que je vis est à la hauteur de mes espérances, peut-être même davantage. En soi, cette profession n'est pas figée dans un carcan, chaque praticien peut la faire vivre comme il l'entend. Je connais des confrères qui n'ont pas du tout le même mode de vie que moi, la même vision du métier. Je crois que c'est cette pluralité qui permet à chacun de s'épanouir et de profiter de sa liberté. »

Une orientation esthétique

Sur le planning, la durée des rendez-vous est fixée à une heure. De quoi se laisser le temps. Tout d'abord de recevoir calmement (et sans retard) les patients, puis d'échanger avec eux au bureau pour enfin réaliser les soins sans se soucier des minutes qui passent. « On aime bichonner ceux qui nous font l'honneur de venir chez nous, on aime prendre « soin d'eux ». Je reste aussi persuadée que l'on ne peut pas répondre aux demandes esthétiques sans prendre le temps de connaître celui qui est assis sur notre fauteuil. » D'ailleurs le temps de notre reportage sur place, nous avons pu assister à l'enthousiasme de l'équipe face à un jeune homme sur le point de se marier et qui finalisait ses soins dentaires. Un peu comme si, en somme, le Dr Bensoussan faisait partie intégrante des préparatifs de cette grande fête à venir.

Avec l'abandon depuis des années des matériaux contenant du métal et un goût prononcé pour les soins minimalement invasifs, le cabinet propose notamment des facettes et des prothèses en céramique, des blanchiments dentaires et des traitements orthodontiques avec Invisalign. « Face à des cas complexes, je n'hésite pas à adresser. Pour la pose d'implant, je recommande les modèles en zircone afin de rester dans ma philosophie « no métal ». Idem pour la préservation tissulaire, je n'hésite pas à pousser les patients qui souhaitent des facettes vers

l'orthodontie pour éviter de tailler les dents. » Tous les praticiens connaissent bien ce difficile équilibre à trouver : répondre à la demande des patients mais en conservant une approche globale et donc parfois... une vision différente du souhait initial. « Avec les années d'exercice, je parviens toujours à proposer plusieurs options thérapeutiques et donc plusieurs devis. Le patient doit être écouté mais aussi conseillé, c'est notre rôle. »

Une approche individualisée

Dès lors que l'on pénètre dans la salle de soin du cabinet marseillais, une atmosphère particulière vous enveloppe. D'abord la lumière qui frappe quasiment toutes les larges fenêtres de la pièce rappelle que vous êtes dans le Sud de la France. Ensuite, les parfums d'huiles essentielles concourent à créer un état de détente. Enfin, un mot s'invite dans le vocabulaire de celui qui devrait décrire l'esthétique de ce lieu : « épure ». En référence à sa décoration, ses couleurs claires, le mur vitré qui sépare l'espace de soins et la stérilisation ou l'aérien bureau du Dr Bensoussan. « J'ai voulu donner un esprit



Une paroi vitrée sépare l'espace de soins de la salle de stérilisation, offrant une sensation de totale transparence.



Un mot s'invite dans le vocabulaire de celui qui devrait décrire l'esthétique de ce lieu : « épure ».

Le parcours

C'est sur les bancs de la faculté de Marseille que Sylvie devient le Dr Bensoussan, « un rêve d'enfant, une vocation. » Comme la motivation est souvent une qualité visible, ses anciens professeurs l'invitaient régulièrement à les assister quand leur personnel était indisponible. Parmi eux, le Dr André-Jean Faucher qui dès la troisième année lui a communiqué sa passion pour l'esthétique. « Il était déjà à la pointe de cette orientation, je garde le souvenir d'un mentor pédagogue ». En 1994, notre praticienne enchaîne les dernières étapes qui lui permettront de concrétiser son objectif premier : exercer. À la fin du mois de juin, elle valide son diplôme et le 12 juillet sa thèse. En octobre, elle achète son premier cabinet. « Je ne voulais pas travailler pour une autre personne que moi-même, l'idée de passer par la case collaboration ne m'a jamais séduite. » Vingt ans plus tard, en 2013, désormais bien installée dans le métier, elle décide de vendre son premier cabinet pour faire une création dans un appartement du 8^e arrondissement de Marseille, notamment pour mettre en adéquation son offre de soin et son nouveau quartier. « C'était un nouveau challenge, beaucoup m'ont déconseillé de prendre ce risque, le secteur était saturé de praticiens mais je croyais en mon projet. » Dans cette aventure, elle embauche son assistante clinique Sylvie qui l'épaula depuis huit ans et recrute rapidement Florence. « Inutile de dire que sans leur aide quotidienne le cabinet ne pourrait pas s'épanouir, elles jouent un rôle essentiel et sont pleinement investies dans leurs missions. » En 2023, le Dr Julie Guillot rejoint l'équipe comme collaboratrice en vue d'une association future.



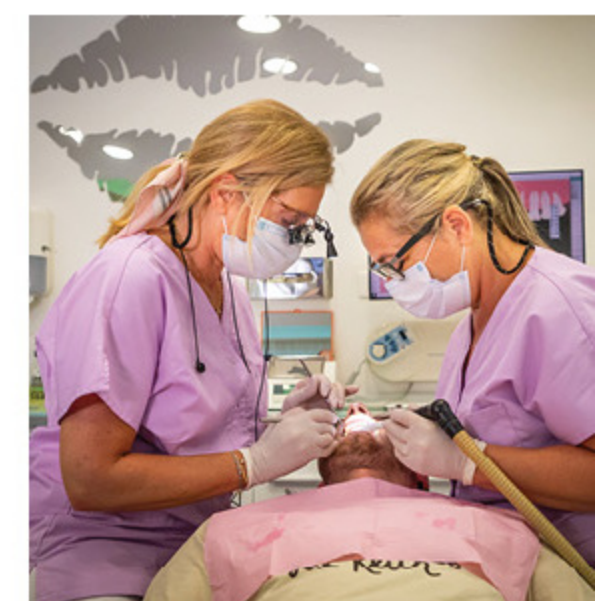
Retrouvez notre vidéo du Dr Sylvie Bensoussan, en flashant ce code. www.dentaire365.fr

« On croit se connaître lorsqu'on est jeune mais c'est seulement en pratiquant des années que l'on peut réellement déceler son orientation naturelle. Elle ne se décrète pas ».

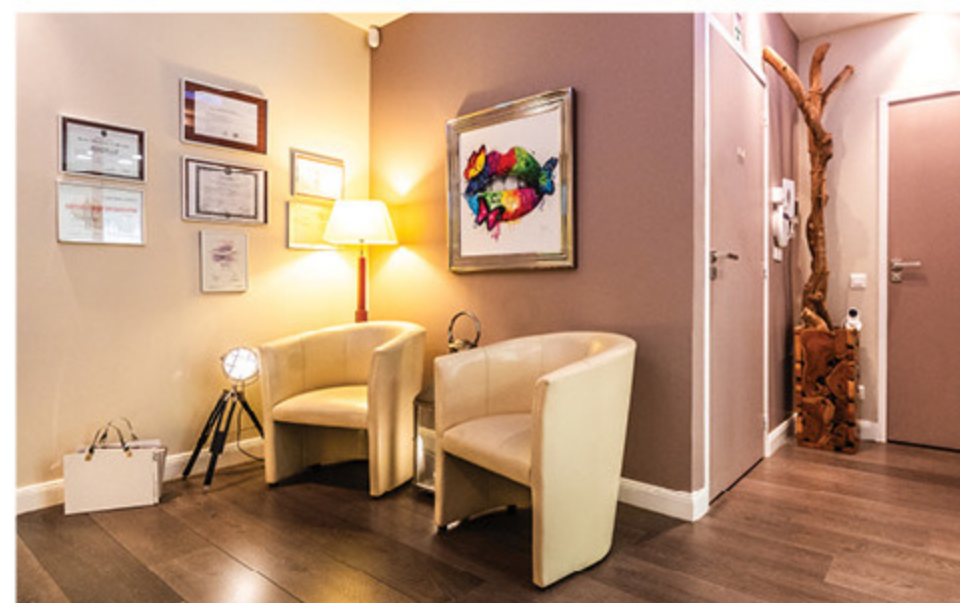
singulier à ce lieu, les patients doivent s'y sentir attendus, pris en charge personnellement. Exactement ce que je n'aurais pas pu faire dans un cabinet de groupe. » Sylvie a toujours souhaité travailler dans

une petite structure afin de pouvoir maîtriser l'ensemble de son activité, de la décoration aux orientations thérapeutiques en passant par... le choix de ses correspondants. « On oublie souvent

de dire que dans les regroupements qui réunissent des chirurgiens-dentistes aux orientations différentes, les praticiens se sentent parfois un peu obligés de renvoyer vers leurs associés. Ce qui est parfaitement compréhensible car cordial. Or, je veux rester libre dans ce domaine et me laisser la latitude de choisir les personnes avec qui je travaille. Certes les patients doivent changer d'adresse mais c'est dans leur intérêt et ils le savent. » Une parfaite



L'assistante clinique Sylvie épaula le Dr Bensoussan depuis de nombreuses années, elles forment un binôme efficace au fauteuil.



Côté décoration, notre praticienne a opté pour des couleurs claires et une ambiance chaleureuse.

Le cabinet en chiffres

20 jours de formations par an
1 fauteuil
1 collaboratrice, 2 assistantes
30 m² : salle de soin
3 après-midi par semaine en clinique
2 jours de gestion
6 semaines de congé par an
124 avis sur Google

illustration de la posture libérale de notre praticienne.

■ Rester en mouvement

Elle n'hésite pas à le dire : « C'est un métier dur, usant, contraignant, stressant. Nous avons face à nous des gens qui ont peur et que nous devons rassurer en permanence. Forcément, il y a un transfert d'émotion sur nous. » Si le Dr Bensoussan ne cache pas cette facette de la profession, c'est qu'elle sait aussi combien cette vocation peut être nourricière. En guise de contrepartie symbolique de tous les points noirs évoqués, la satisfaction des patients a une valeur incommensurable. « Comment peut-on

Ce que retiennent les internautes du Dr Bensoussan

Ils peuvent être impitoyables et parfois infondés mais ils peuvent aussi être élogieux et perçus comme la reconnaissance d'un travail accompli. Les commentaires qui se multiplient sur les plateformes numériques constituent un véritable miroir de ce que renvoient les praticiens à leurs patients. Avec une note de 4,5/5 (solidifiée par plus de 125 avis !) le Dr Bensoussan peut être satisfaite de son reflet. Qu'apprend-on de ces avis postés sur Google ?

Premièrement, que le mot « confiance » arrive en troisième position des termes les plus employés dans les commentaires. « Très appréciable de nos jours de pouvoir bénéficier d'une relation de confiance avec son praticien », « Je suis venu dans ce cabinet dentaire en toute confiance et sans aucun stress ».

Autre récurrence plus insolite pour un cabinet dentaire le mot « bien-être ». On est donc loin d'une perception anxiogène de ce lieu de santé ! « Le bien-être du patient est le maître mot », « Douce et attentive au bien-être du patient ». Pour chaque avis posté, le Dr Bensoussan apporte une réponse personnalisée. Preuve que même une fois le traitement terminé, notre praticienne reste à l'écoute. « Je suis ravie et comblée de bonheur lorsque je lis votre avis car ma mission de praticienne passionnée a été accomplie. »

s'habituer à une personne qui pleure de joie, qui retrouve une estime personnelle sous nos yeux grâce à notre travail ? »

Une motivation supplémentaire pour se former en continu. C'est aussi l'un des défis de l'entrepreneuriat, rester en permanence à jour dans ses connaissances. Aucun employeur ne va vous accompagner dans une démarche d'apprentissage... Pas d'autre choix donc que de s'imposer cet impératif. « D'autant que je suis persuadée qu'au-delà de la question du matériel, ce qui distingue un praticien d'un autre est précisément ses connaissances théoriques. »

Apprendre a toujours été une passion pour Sylvie qui comptabilise aujourd'hui des dizaines de formations à son actif. Des plus reconnues, comme le diplôme



Le Dr Bensoussan reçoit longuement ses patients au bureau avant de réaliser les premiers soins.

universitaire d'esthétique piloté par le Dr André-Jean Faucher, fondateur de l'Aca-

démie du Sourire, aux plus spécifiques dans un domaine précis. « Depuis la crise sanitaire du Covid, les webinaires se sont multipliés. Nous avons donc découvert une nouvelle offre de formation disponible à la maison. J'en suis une adepte ! Le digital améliore techniquement la qualité des prises en charge mais il permet également d'enrichir les connaissances théoriques des praticiens. »

■ Une nouvelle recrue

C'est justement en partie parce que le métier est difficile que Sylvie a songé à recruter une collaboratrice en prélude d'une future association. « Voilà déjà 30 ans que j'exerce, 10 ans que je suis installée dans ce cabinet. J'ai eu envie de changer de rythme, d'être épaulée et de ne plus être seule à faire face à la demande croissante. Toutes les candidatures ont été les bienvenues, aucun profil type n'était pressenti. Des consœurs de ma génération ont postulé et puis il y a eu Julie Guillot, 26 ans. J'y ai un peu vu mon reflet, celle que j'étais quelques années plus tôt. » En juillet 2023, la fraîchement diplômée de la faculté de Marseille intègre le cabinet. Depuis, le cabinet ouvre du lundi au vendredi en journée continue et le Dr Bensoussan a réduit son activité à trois après-midi par semaine au fauteuil. Si elle n'a pas besoin d'une plateforme de réservation pour combler son planning, le Dr Guillot s'est inscrite sur Doctolib



Le cabinet propose notamment des facettes et des prothèses en céramique, des blanchiments dentaires et des traitements orthodontiques avec Invisalign.

pour se forger une patientèle. « Incontestablement, cela apporte une énorme visibilité mais véhicule une patientèle volatile face à laquelle il faut redoubler de vigilance. Doctolib ne permet pas non plus d'épanouir son orientation. » De fait, avec la puissance des recommandations et du bouche-à-oreille, Sylvie parvient à se consacrer à des rendez-vous en lien avec le domaine de l'esthétique. Dans un futur proche, Julie espère pouvoir renforcer son activité en parodontologie et en pédodontie. « Je n'ai pas recruté en fonction des compétences, je suis encore en exercice pour quelques années. J'ai davantage été sensible au caractère et à la vision de ma future associée. »

Partager son expérience

« Peut-on considérer cela comme du travail ? Sincèrement lorsque je suis chez moi, que j'étudie mes cas cliniques, orga-



Le Dr Sylvie Bensoussan entourée de son équipe.

nise mon cabinet ou gère mon entreprise, je n'ai vraiment pas la sensation de travailler. J'y prends trop plaisir. » En parallèle

de son activité professionnelle, Sylvie parvient à se réserver du temps pour profiter de la vie. Elle pratique énormément de sport, natation, golf, Pilate ou marche rapide. « Je suis persuadée que pour bien soigner il faut cultiver un bien-être psychologique et physique. Certains mettent du temps à le comprendre, c'est pourtant essentiel dans une carrière qui compte plusieurs décennies au fauteuil. »

C'est cette philosophie que le Dr Bensoussan souhaite désormais partager avec ses confrères. Ceux de sa génération avec qui elle envisage d'organiser des coachings sur le thème de la gestion et de l'optimisation des cabinets mais aussi -et peut-être surtout- avec les plus jeunes. Face à ceux qui, tout juste honorés du titre de docteur, lui affirment vouloir se spécialiser au plus vite, Sylvie invite à la modération. « On croit se connaître lorsqu'on est jeune mais c'est seulement en pratiquant des années que l'on peut réellement décoder son orientation naturelle. Elle ne se décrète pas. » Autre conseil qu'elle aime partager avec la nouvelle génération : l'impératif de rester à l'écoute de ses propres désirs et de ne pas se laisser porter par les vents dominants. Et surtout de ne pas écouter les oiseaux de mauvais augure. Ceux qui par exemple vous invitent à penser à un plan B...

Du côté de Marseille



Le département des Bouches-du-Rhône compte 2 200 chirurgiens-dentistes, soit une densité de 98 praticiens pour 100 000 habitants ! (69 en moyenne nationale).

Le nombre de salariés est 340 soit 16,80 % (17,60 % en moyenne). Le taux de féminisation ne dépasse pas les 47 % (49,5 % en moyenne). L'âge moyen de la profession est de 44,5 ans (46,2 en moyenne nationale) et la part des plus de 65 ans de 9,4 % (8,20 % en moyenne nationale).

Des établissements au top

Deux hôpitaux à Marseille figurent parmi les meilleurs du monde en 2024, selon le classement commandé par le magazine américain Newsweek. À la 95^e place, entre l'hôpital de Gangnam en Corée du Sud et celui de Kyoto University Hospital au Japon, on trouve l'hôpital de la Timone. De son côté, l'hôpital Nord se hisse à la 153^e place du classement.

Démographie

Marseille est située dans les Bouches-du-Rhône. Elle est la deuxième commune de France, avec 863 310 habitants. Il s'agit d'une des villes les plus inégalitaires de France, une partie de sa population étant très pauvre tandis que les grandes fortunes y sont également nombreuses. Le revenu moyen des 20 % les plus riches est ainsi 5,4 fois supérieur au revenu moyen des 20 % les plus pauvres.

Statistiques

Le département des Bouches-du-Rhône compte 2 201 chirurgiens-dentistes, soit une densité de 98 praticiens pour 100