



DR ANTONY PULLI,  
SALON-DE-PROVENCE (13)



## Travailler avec le sourire

Installé depuis avril 2014 à Salon-de-Provence, le Dr Antony Pulli axe son activité sur les soins esthétiques. Pour lui, les chirurgiens-dentistes doivent savoir apporter une valeur ajoutée en plus de leur offre de soins classiques, autrement ils ne pourront survivre notamment face au développement des centres mutualistes.

Par Rémy Pascal - Photos : Henry Ely Ais

**S**on objectif est simple : rendre le sourire aux patients. « Au sens propre comme au sens figuré, assure d'emblée Antony Pulli, car ne l'oublions pas, le sourire est le premier vecteur social, en être privé est un handicap. » D'ailleurs, cette affirmation se retrouve en tête du site internet du cabinet. « *Place qu'un sourire peut changer votre vie* ». Notre praticien du mois, âgé plus de 20 ans de carrière, a donc décidé de donner une orientation forte à son activité. Les soins esthétiques sont aujourd'hui son principal axe de développement et parallèlement, ce qui le passionne le plus. « *S'investir à l'esthétique, c'est servir de la bouche du patient, c'est le considérer dans sa globalité, dans son humanité. Trop souvent, certains chirurgiens-dentistes focalisent leur activité sur les soins thérapeutiques à un point tel, qu'ils en oublient d'écouter réellement le patient. Or, je considère qu'il appartient également aux dentistes de s'intéresser aux sourires, car quelle profession peut mieux l'en occuper que nous ?* ». Oui, l'intention est bonne, sauf qu'il n'existe pas un praticien qui ignore la difficulté d'entendre les sentiments les plus profonds de ses interlocuteurs, notamment sur le regard qu'ils portent sur leur physique. Pour pallier cette difficulté, le Dr Pulli a mis en place un parcours de soin au sein de son cabinet propice à mettre en confiance ses patients afin que ces derniers libèrent leur parole.

### Faire parler le patient, l'étape du co-diagnostic

Lors du premier rendez-vous, un passage en salle d'attente permet la diffusion de trois mini-films qui exposent l'activité et l'orientation du cabinet. Le premier est généraliste et rappelle que le sourire est étroitement associé à la victoire et à la confiance en soi. Les deux autres présentent les techniques de pose des implants dentaires et des facettes →



Salon-de-Provence est située à 50 km de Marseille et à 25 km d'Aix-en-Provence.

Le cabinet a été aménagé dans une nouvelle résidence en avril 2014.

### REPÈRES

1985  
Obtention de la thèse

1999  
Ouverture d'un cabinet à Isey-les-Moulineaux

2005  
Année sabbatique, écriture d'un roman

2009  
Salarié dans un centre mutualiste à Carpentras

2014  
Ouverture du cabinet à Salon-de-Provence



Un chirurgien dentiste soignant un patient.



Un appareil de bio-stimulation permet, grâce à la technologie de l'ATP 38, d'augmenter le volume d'énergie des cellules et d'accélérer le processus de régénération et de cicatrisation.

**« J'aime penser que le temps est un allié alors je laisse venir les choses, c'est ma philosophie. »**

**EN CHIFFRES**

- Nombre de nouveaux clients depuis août 2014 : 200
- Chiffre d'affaires des 12 premiers mois : 178 000 €
- Poste de techniciens : 3 800 € l'année
- Eau chaude climatisée : 178 000 €
- Implant + problème sur implant : 1 500 €
- Soins de pose : 368 € les 5 séances

**Offrir plus de qualité en moins de temps**

Concernant les soins orthodontiques, le cabinet de notre praticien propose également des séances d'occlusion par hydrojet sans injections. Ce traitement vise à pousser différents ligaments (sans les principes actifs toxiques) qui agissent sur la surface de la gencive pour donner lieu à une occlusion douce des cellules des couches supérieures de l'épiderme. Ce soin de gencive adoucit les rides et les ridules grâce à l'acide hyaluronique injecté par hydro-jetation. Le Dr PULLI recommande également, afin de corriger les malocclusions dentaires, le système de gouttières transparentes DentsDirect. « Je suis persuadé que ce système n'aurait pas été créé sans l'orthodontie. C'est parce que nous sommes en accord d'avoir une approche globale à des tarifs accessibles que nous pratiquons ces actes. Si l'orthodontie est amené à intervenir systématiquement chez des confrères, soit pour la pose d'implants, soit pour de la parodontologie ou encore pour corriger certaines malocclusions dentaires, il est certain que de nombreux patients bénéficieront sans doute par la suite recommandés. » Le Dr PULLI est équipé d'un appareil de bio-stimulation qui permet, grâce à la technologie de l'ATP 38, d'augmenter le volume d'énergie des cellules et d'accélérer le processus de régénération et de cicatrisation. L'ATP 38 a aussi des effets anti-inflammatoires et analgésiques. « Cela permet d'augmenter, sans intervention plus longue et des soins opératoires extrêmement doux mais aussi, de raccourcir le temps de cicatrisation après la pose d'un implant ou de réduire les douleurs entre deux gouttières DentsDirect. Il s'agit d'augmenter vite, car nous touchons à deux éléments qui régissent la santé actuelle : la qualité et le temps. »



Avant le passage en salle de soins pour un premier examen clinique, une radio panoramique est effectuée.

**Tout commence à Paris**

Si depuis plus d'un an notre praticien, avec l'ouverture de son cabinet à Salon-de-Provence, a orienté son activité vers des soins esthétiques, il a, durant les 20 ans d'exercice qui ont précédé, multiplié les expériences. Son premier rapport avec le monde de la dentisterie a été le fruit d'un cocktail. « Je devais choisir une voie d'orientation professionnelle, j'étais manuel et mécanicien, je voulais des études avec des débouchés concrets et j'ai eu de la chance. J'ai pu aller à Paris, j'ai vu tout, et le métier de chirurgien-dentiste m'est apparu. » Originaire de Paris, il suit ses études en odontologie à Montrouge à partir de 1989 et en sort en 1993. Un an plus tard, il part à Strasbourg pour effectuer son service militaire. Dès son retour, il cartonne à sa thèse qui s'intitule au bilan post-implantaire. Signifiait que notre praticien a appartenu à la première promotion qui a vu l'implantologie s'inscrire au programme de cinquième année en 1993. Diplôme en poche, Antony Pulli va à trois reprises, ce tant que collaborateur, exercer dans des cabinets parisiens. « Ça apprend beaucoup des autres en début de carrière, c'est une étape essentielle. Le danger est de vouloir aller trop vite et de trébucher les étapes. » Apprenant, Antony va également en avoir l'occasion aux côtés du Dr Pierre Renaud qui lui a enseigné la base de la préparation de sa thèse. « Il m'a proposé de le suivre sur les rendez-vous matin, ce que j'ai fait durant huit ans. Cela a été un temps de formation extrêmement riche où j'ai tout appris. Je travaille encore aujourd'hui, l'expertise, le rigueur et la minutie de ce praticien m'ont servi. » Pendant cette période, en 1997, le Dr Pulli valide un DU de prothèse implantaire-perforée. En 1999, il décide de créer son premier cabinet à Bayles-Monlauroux. Notre praticien décide d'employer une assistante afin de gagner un confort et un productivité. Dans la fin de l'année, il effectue une formation de coaching avec Pierre Brassard. « Nous avons eu de très bons résultats immédiatement postérieurement, nous partions sans aucune patientèle. Je »

**VOTRE CŒUR DE MÉTIER SOIGNER,  
LE NÔTRE VOUS AIDER À LE VALORISER**



**PROXIMITÉ ET PERSONNALISATION  
POUR UNE OFFRE SUR MESURE**

- des solutions **concrètes et personnalisées** en réponse aux difficultés que vous rencontrez au quotidien,
- un **accompagnement opérationnel** dans votre cabinet par une équipe d'experts, dentistes et consultants spécialisés.

**Vous souhaitez en savoir plus ?  
Vous voulez faire le point sur votre activité ?  
Vous avez un problème précis ?**

**CONTACTEZ-NOUS !**  
par mail  
consultants@scalplus.com  
ou sur notre site  
www.scalplus.com

« Depuis l'an est jeune, on se cherche toujours et on sait bien je le dirais vite ».  
 le parlie avec un orthopéde, et diagnostique ostéo-traumatisme pour les sportifs de haut niveau sélectionnés nationaux. Notre des soins hautes-données qui se sur les pathologies de ses cela se veut renforcer l'idée de être humain, tant en termes ».

**area relocalisation**

rend son cabinet et l'écrit et si on devait de faire un book, écrit un roman sur la chirurgie et période que j'ai éprouvé le ad de la France pour y trouver » Dans cette optique, afin de process, Antony travaille dans sa en 2009. « C'était parfait, partir quand je le souhaitais, mais un cabinet. Après avoir mais dans un centre mutualiste use, j'ai migré en Provence. » antérieur va assurer en dehors de connaissance de la puissance et est d'importants enjeux financiers, un praticien ne peut pas manquer, proposer une valeur et mutualité doivent pas encore si refuse d'aller dans le sens de nouvelles pour mutualiser leurs mutual, veut se retrouver tout, les puis ouvrir. C'est le conseil des cabinets qui commencent leur virage du numérique afin de accessible financièrement, en sans oublier la préservation des de produits innovants pour la spective actuelle. »

**ion, étiques**

on instate pour l'orthopéde et contact avec CIE Formation, depuis plus de 20 ans, on et de chirurgie orthopédique. le véhicule à son nouveaux pratiques afin de l'intégrer dans Il va opter pour une gamme t, Hervé de Bianchi Dorval. air grandir l'idée d'ouvrir un aspirations et dans lequel il de ses compétences. « Si les est imbroyable en matière de que orienter leur activité vers un traitement sélectionné un et accompagnement qui figure



Un système vidéo assure une retransmission sur deux grands écrans des interventions du praticien directement dans la salle de conférence à l'étage.

**« Il faut prendre le virage du numérique afin de proposer des soins de qualité, accessibles financièrement, en un minimum de temps. »**

de patients, c'est un enjeu différent. » C'est à Salon-de-Provence que sa carrière va prendre un nouveau départ. Au sein d'un réseau implantable en construction, il décide lui-même son futur cabinet. Son architecture doit être le reflet de toutes ses activités. Ainsi, il dispose de deux salles de soins dont une réservée aux implants, une salle de stérilisation, une salle d'attente, une de communication et une salle de repos pour les patients qui viennent de subir une longue intervention. Un deux-étage est dédié aux réunions et aux formations que dispense le Dr Pellé, notamment pour CIE Formation, il offre une vue plongeante sur les deux salles de soins. Un système vidéo permet également une retransmission sur deux grands écrans des interventions du praticien directement dans la salle de réunion. L'ensemble des équipements a été conçu par Flamma. Côté décoration, l'équipe a opté pour une dominante de la couleur verte, et des tabourets réalisés par Antony lui-même viennent apporter une touche moderne au cabinet.







« Le climat social d'un cabinet est très important - que les distinctions hiérarchiques »



« L'équipe cultive une ambiance conviviale et chaleureuse au sein du cabinet. »



« ... un passage en salle d'attente permet la diffusion et l'actualité et l'orientation du cabinet. »



« ... est proposé au patient. Mené par Christine, appuyé sur le logiciel « Sensible Miroir ».

- **chroniques.** Révisées par les praticiens, ces vidéos se voient dynamiques et s'appuient notamment sur le témoignage d'anciens patients. On y découvre ainsi, une ORH qui a gagné en affirmation et en assurance, ou la joie d'une jeune femme condamnée, avant son passage dans le cabinet de Salon-de-Provence, à se soucier que la bouche ferme. Une fois cette présentation passée, Christine, « Soins consultante » entre en scène. Dans un premier temps, au cours d'une discussion de plusieurs dizaines de minutes, elle accomplit un classique questionnaire médical. Puis, vient le temps de l'écran. Un entretien autour du soutien est proposé au patient, et si ce dernier accepte, c'est en s'appuyant sur le logiciel « Sensible Miroir » que l'échange va être mené. « Il s'agit d'un outil de communication très performant car il permet de réaliser un diagnostic partagé, par conséquent le professionnel n'est pas dans une position dominante et assure des affirmations soutenues » décrypte l'assistant. En réfléchissant via le « Sensible Miroir » une photo du patient, le logiciel permet une projection après d'éventuels soins esthétiques. Concrètement, il est possible de choisir la forme, le positionnement et la taille des facettes chroniques qui viendraient changer un visage. En fin d'entretien, l'écran affiche dans deux photos, la première expose le soutien actuel du patient, la seconde, son soutien potentiel. Une véritable confirmation qui ne peut que rassurer. « Cette simulation estative, bien entendu, l'adhésion de ceux qui veulent retrouver le plaisir de sourire et qui commencent déjà les cuissons appropriés. Mais elle permet aussi, pourrait l'annoncer, à nos collègues, de prendre conscience des soins esthétiques qui peuvent réaliser les chirurgiens-dentistes et pour être de travailler en cas de sévères enfants, car réellement, on ne sait pas ce que les patients ont en plus profond à leur encontre. » Avant le passage en salle de soins pour un patient nouveau clinique, une radio panoramique est réalisée et Christine d'entretien avec notre praticien pour lui faire un compte rendu de l'entretien qu'elle vient de terminer. À ce stade, »