



PROBLÉMATIQUE

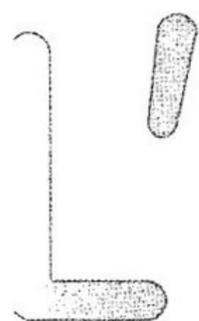
Comment parvenir à un sentiment d'accomplissement? Peut-on dépasser ses peurs pour tenter de s'approcher de sa vie rêvée? Doit-on parfois tout recommencer à zéro pour impulser un changement de direction dans sa carrière? Et plus largement à sa vie? La lassitude dans le métier est-elle inéluctable? Comment progresser? Le parcours du Dr Kurover éclaire ces interrogations.

Le Dr Kurover est aujourd'hui « L'homme le plus heureux du monde ». Il a su faire évoluer son quotidien pour cultiver un sentiment d'accomplissement.

« JE VEUX DÉVELOPPER MON ENTREPRISE DENTAIRE »

LE DR RONEN KUROWER EST INSTALLÉ À MARSEILLE DANS UN CABINET DE PLUS DE 700 M² ! PARTI DE RIEN, IL A CONSTRUIT SA CARRIÈRE À LA MANIÈRE D'UN VÉRITABLE « SELF-MADE-MAN ».

Texte et photos : Rémy Pascal



homme le plus heureux du monde.

C'est le titre de l'ouvrage publié par notre praticien en 2020. Le grand écart est saisissant.

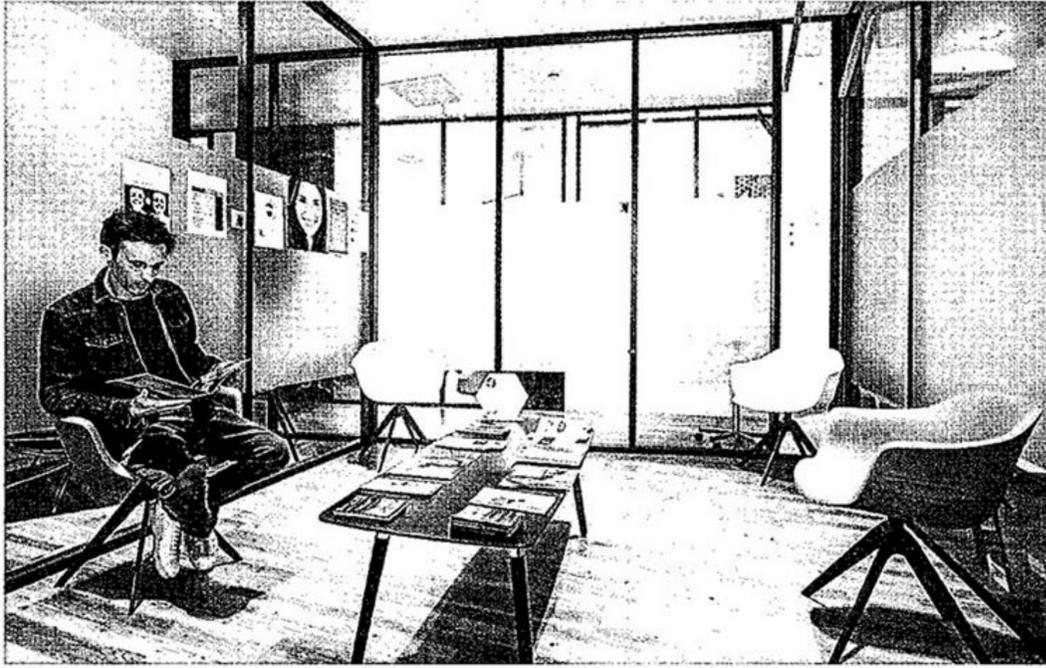
En l'espace de dix ans, il a su foncièrement évoluer. Hésitant à rester dans le métier, soucieux pour son avenir et rongé par l'ennui, il a entamé un travail de développement personnel qui l'a conduit à signer ce livre. Un changement de paradigme donc, qui peut inspirer bon nombre de chirurgiens-dentistes emportés par les difficultés croissantes que rencontre la profession. Aujourd'hui implanté à Marseille dans un cabinet de 700 m² composé exclusivement de spécialistes, Ronen travaille au fauteuil 3,5 jours par semaine mais ambitionne de réduire drastiquement ce volume d'ici

quelques années. « Précisément en 2025. Je suis un adepte des plans de vie. Le mien était de parvenir à pouvoir prendre ma retraite en 2025 si je le souhaitais. J'en suis en capacité financière mais la dentisterie me passionne toujours autant alors je continuerai une à deux journées par semaine au fauteuil. »

UN NOUVEAU DÉPART

Installé dans les quartiers nord de Marseille, le Dr Kurower déménageait tous les deux ans... « Je voulais tromper l'ennui. J'ai acheté mon premier cabinet en 1998. J'y suis resté dix ans (Lire notre encadré "Le parcours"). Puis, j'ai commencé à tourner en rond, alors je provoquais des changements de lieu pour retrouver une forme de motivation. »

Mais le malaise était plus profond et l'ennui ne tardait pas à trouver la nouvelle adresse →



Située au centre de la clinique, la salle d'attente est lumineuse, mais Ronen s'efforce de respecter son planning...

LE PARCOURS

Serait-ce parce qu'il a grandi avec les deux incisives centrales cassées que Ronen a toujours su qu'il deviendrait chirurgien-dentiste ? « Probablement. Ça a été un traumatisme. J'en ai souffert, jusqu'à 16 ans. Mon dentiste de famille disait qu'il n'y avait rien à faire avant. J'ai compris quelques années plus tard que c'était faux... Ce n'est pas sa faute, cela dépassait son exercice quotidien. » Il entame ses études en médecine en 1991 à la faculté de Marseille. « J'ai redoublé ma première année, je ne savais pas où j'allais. Je ne viens pas d'un milieu social qui m'a enseigné l'exigence des concours. On ne peut pas réussir cette épreuve la fleur au fusil. » La deuxième année sera donc la bonne : Ronen file en odontologie, d'où il sort diplômé en 1997.

S'il n'a pas de projections précises quand il envisage sa carrière, il souhaite exercer au plus tôt. Il part donc solliciter son banquier. « Dites-moi combien vous pouvez me prêter pour l'achat d'un cabinet dentaire ? » Ce sera 400 000 francs, soit 60 000 €. C'est dans les tristement célèbres quartiers nord de Marseille qu'il réalise son investissement en rachetant sa première entreprise. Il y restera dix ans à soigner « une patientèle dure, avec des bouches entières à refaire et des urgences à gérer en continu. J'y ai donc énormément appris ». Le cabinet tourne bien, très bien même, et le chiffre d'affaires décolle rapidement. Néanmoins, Ronen ressent une forte envie de changement. Après seulement une décennie d'exercice, l'ennui s'invite au fauteuil. « Terrible, une sensation désagréable, effrayante pour la suite. »

de notre praticien pour s'y installer confortablement. Courir pour chasser son ombre est voué à l'échec. « Je me suis posé des questions. Soit je changeais de métier, soit je recommençais à zéro mais cette fois en modifiant radicalement mon format professionnel. Je continuais à me former, je disposais de compétences en termes de pratique mais aussi de management que je ne pouvais pas appliquer à mon cabinet de quartier. » Quelques mois plus tôt, Ronen avait visité la structure du Dr Christian Marcucci à Castelnau-le-Lez. En pénétrant dans ce lieu et en admirant le travail de son confrère, il s'était aussitôt senti inspiré. Autrement dit : ce qu'il faisait à cette époque ne correspondait pas à ses aspirations. « Financièrement mon cabinet tournait bien. Ma compagne m'a soutenu dans mes désirs de changement. Je me sentais capable, ce n'était pas un coup de tête et j'avais un plan pour la suite. » Le Dr Kurower s'installe alors à Allauch, à 30 minutes de Marseille. Pourquoi cet emplacement ? Parce qu'il sait le manque d'endodontistes dans cette zone. Son implantation n'en serait que plus facile auprès de ses futurs correspondants. « Et l'endodontie emmène la chirurgie... Pour me faire connaître, je n'ai pas hésité à prendre rendez-vous avec mes confrères omni. Quand on est dos au mur on ne peut qu'avancer. Le travail de terrain paye souvent. »

UN CABINET DE SPÉCIALISTES

Après avoir été locataire durant deux ans, le Dr Kurower fait construire en 2012 un cabinet de 180 m² dans cette même commune. Il s'entoure de spécialistes qui intègrent sa Selar et proposent exclusivement des soins en parodontologie, implantologie et endodontie. « Pour ma part, je me suis rapidement consacré aux implants. J'en pose aujourd'hui 1 000 par an et je suis devenu conférencier pour Zimmer. J'ai suivi des formations privées pour progresser, j'ai aussi noué des contacts avec des professionnels de qualité comme les Drs Philippe Khayat, Hadi Antoun ou Patrick Palacci. » C'est aussi en suivant l'évolution de la profession que Ronen a décidé d'investir dans un vaste plateau technique et de regrouper des praticiens. Quand il découvre



Le cabinet emploie dix assistantes (bientôt quinze), pour accompagner le développement de l'entreprise dentaire du Dr Kurower.

l'existence des premiers centres dentaires et leurs victoires juridiques pour rester ouverts, il comprend que le modèle du métier va brusquement changer dans un futur très proche. « *L'avenir est à la mutualisation des moyens. En libéral ou en centre mais les cabinets solo vont devenir des satellites, notamment dans les zones à faible densité de praticiens.* » Le Dr Kurower reçoit d'ailleurs des propositions pour piloter un centre mais ne parvient pas à concevoir une organisation qui lui permettrait d'associer qualité et rentabilité. Il décide alors de créer un cabinet libéral encore plus important que la moyenne des centres dentaires et d'en devenir le chef d'entreprise. « *Je n'ai pas peur de l'échec, c'est une chance pour se lancer dans de nouveaux projets.* » En 2019, il investit plus 1,3 million d'euros dans les murs d'un espace de 700 m² à la Valentine à Marseille, à proximité d'une zone commerciale. Il ajoute un million pour l'aménagement et l'équipement. Son ambition : devenir le cabinet de référence dans la région pour les soins qui nécessitent l'intervention d'un spécialiste.

DES FONDATIONS SOLIDES

Lorsqu'ils entrent dans l'espace médical, les patients s'étonnent souvent de découvrir un lieu aussi vaste. « *Mais il n'y a rien d'ostentatoire, l'ambiance se veut chaleureuse, apaisée avec une musique douce. On assume totalement le caractère médical de notre entreprise. Nous sommes équipés d'un tensiomètre et d'un saturomètre que nous n'hésitons pas à sortir en cas de besoin.* »

La très grande majorité des patients arrivent au cabinet par l'intermédiaire de correspondants. Tous bénéficient d'une première consultation préclinique dans une salle dédiée. Une fois le plan de traitement établi, des rendez-vous sont fixés pour les soins et les secrétaires prennent le relais pour les questions financières. « *Les praticiens restent dans le champ thérapeutique. C'est ici que nous avons une réelle plus-value en termes de connaissances.* »

Le cabinet est organisé en Selarl avec une holding qui regroupe notre praticien et les Drs Nicolas Berti et Karen Martin. Trois autres praticiens s'ajoutent à cette équipe et des recrutements sont en cours pour monter à dix chirurgiens-dentistes sur le plateau. Côté personnel, dix assistantes et secrétaires épaulent les docteurs, elles seront bientôt quinze. « *Je sais que nombre de confrères n'aiment pas gérer les ressources humaines, moi j'adore ça. Pour garder ses employés, il faut savoir les faire évoluer. Financièrement bien entendu, mais aussi en termes de responsabilités. Je suis fier de me dire que les emplois que je génère permettent à des familles de vivre, c'est aussi une forme de reconnaissance.* »

« L'avenir est à la mutualisation des moyens. En libéral ou en centre mais les cabinets solo vont devenir des satellites. »

LA PUISSANCE DES LIVRES

Ronen est un lecteur assidu. Il consacre à cette passion plus d'une heure par jour depuis des années. Ce qui, somme toute, fait plusieurs centaines de livres dévorés. « *Je ne suis pas un amateur de roman, je choisis des ouvrages qui évoquent des thèmes qui m'interpellent. La dentisterie mais aussi le management et le développement personnel.* »

En mars 2020, le confinement s'impose. La fermeture du cabinet aussi. Ce gain de temps libre donne l'envie au Dr Kurower d'écrire à son tour un livre qui synthétisera sous la forme d'un roman biographique tout ce qu'il avait appris précédemment. « *J'avais besoin de*



Le département des Bouches-du-Rhône compte 1916 chirurgiens-dentistes, soit une densité de 93 praticiens pour 100 000 habitants (69 en moyenne nationale).

structurer les centaines de pages de notes que j'accumule durant mes lectures. Je sais le mal-être de la profession, les burn-out, les dépressions et les suicides. Quatre de mes correspondants se sont donné la mort. Si je peux aider à mon niveau en partageant des idées, j'en suis heureux. »

Aider les autres. Voilà ce qui se dessine aujourd'hui comme l'objectif premier de notre praticien. Lui est parvenu à s'extirper de son milieu modeste et à s'épanouir dans son environnement professionnel. *« Je ne veux pas être un gourou, je ne professe rien à longueur de journée. En revanche, si on me demande des accompagnements, j'accepte la mission. J'interviens pour le groupe Edmond Binhas sur le thème du développement personnel, je garde des contacts avec les volontaires qui veulent aller plus loin dans leur accomplissement. »*

Parallèlement, Ronen travaille sur un guide pour apprendre à gérer et structurer un cabinet de groupe et donne des conférences sur les stratégies patrimoniales à adopter au fil d'une carrière.

Il incarne donc pleinement cette nouvelle génération de chirurgiens-dentistes qui embrasse sans complexe le monde de l'entrepreneuriat. *« Tout ce que je crée a vocation à servir les autres aussi. Mon cabinet en est un parfait exemple. »* →

Du côté de Marseille

Marseille est située dans les Bouches-du-Rhône. Elle est la deuxième commune de France, avec 863 310 habitants. Son ouverture sur la mer Méditerranée en fait la « Porte de l'Orient ». Marseille est une des villes les plus inégalitaires de France. Une partie de sa population, très pauvre, côtoie les grandes fortunes. Le revenu moyen des 20 % les plus riches est 5,4 fois supérieur au revenu moyen des 20 % les plus pauvres.

• Statistiques

Le département des Bouches-du-Rhône compte 1916 chirurgiens-dentistes, soit une densité de 93 praticiens pour 100 000 habitants (69 en moyenne nationale). Le nombre de salariés est 329 soit 17,20 % (15 % en moyenne). Le taux de féminisation ne dépasse pas les 45 % (48 % en moyenne). L'âge moyen de la profession est de 45 ans (46,2 en moyenne nationale) et la part des plus de 65 ans de 9,3 % (8 % en moyenne nationale).

• À trottinette

À Marseille, ville où le Code de la route semble parfois optionnel, trois opérateurs se partagent le marché des trottinettes urbaines. Depuis, le nombre d'accidents ne fait que croître en dépit des tentatives de régulation de la municipalité. Des praticiens ont lancé un appel car les traumatismes dentaires se multiplient. Les chirurgiens-dentistes pointent du doigt la trottinette. Ils estiment que le visage n'est pas assez protégé étant donné la vitesse de ces deux-roues électriques.



En 2019, notre praticien a investi plus 1,3 million d'euros dans les murs d'un espace de 700 m² situé à Marseille.



La clinique se compose exclusivement de spécialistes dans les différents domaines de la dentisterie.

Ronen n'a jamais eu peur d'échouer. Avec le recul, il estime même que ces échecs lui ont été bénéfiques.

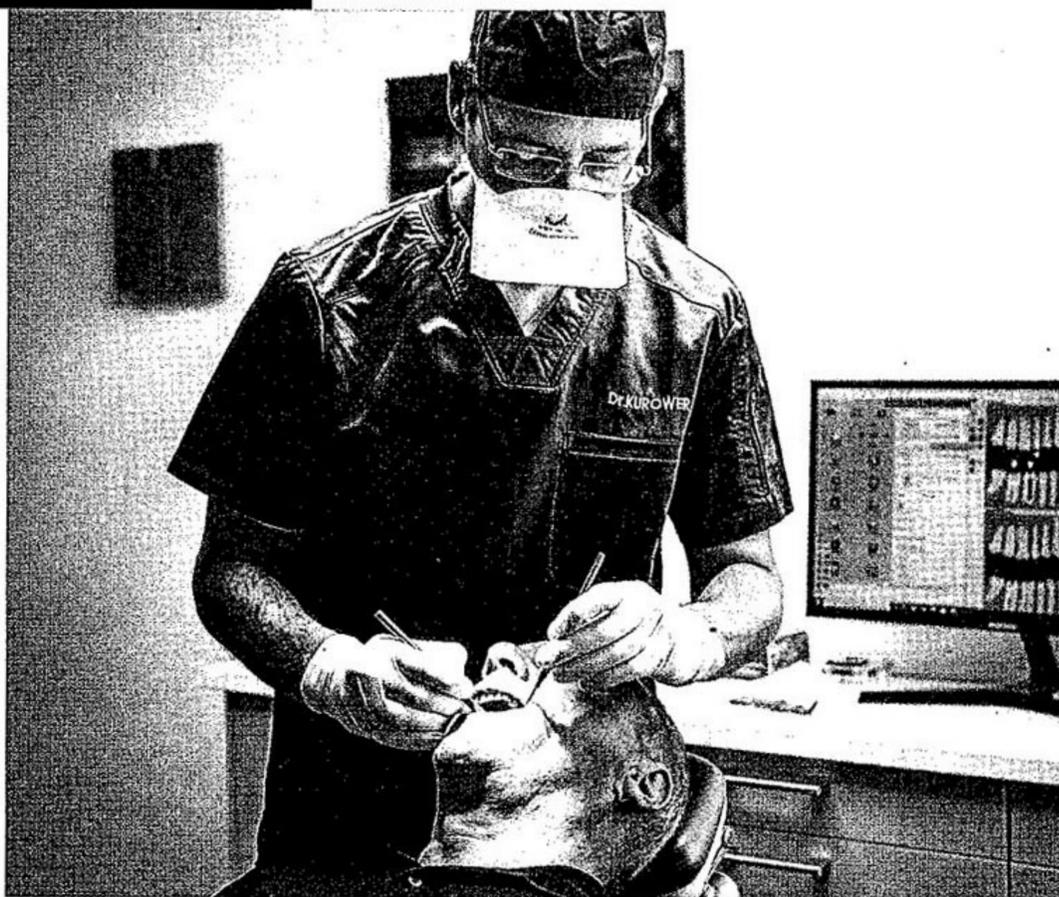
L'ENTREPRENEURIAT DANS L'ADN

C'est peut-être parce qu'il est animé par une forme de revanche sociale que notre praticien a toujours souhaité avancer. *« Enfant, je n'étais pas malheureux mais nous n'avions simplement pas beaucoup d'argent et la vie qui va avec. Mon premier salaire de 1 500 € dépassait celui de mes deux parents réunis... Par la suite, j'ai gagné beaucoup plus et j'ai mis un certain temps à comprendre que l'argent ne pouvait suffire au bonheur. »*

Le Dr Kurower n'a jamais eu peur d'échouer. Avec le recul, il estime même que ces échecs lui ont été bénéfiques car ils lui ont beaucoup appris. *« La peur est le principal frein au changement. Je demande souvent aux personnes que j'accompagne s'ils ont la vie qu'ils rêvent d'avoir. Bien entendu la réponse est majoritairement négative. Je leur demande alors ce qui les empêche de vivre leur vie rêvée. La réponse est toujours la même : la peur. C'est alors le point de départ d'un cheminement. Quels sont les risques réels ? Comment s'approcher de ce rêve en fixant des objectifs. Je crois sincèrement →*

« L'HOMME LE PLUS HEUREUX DU MONDE »

Le héros de ce « roman biographique de développement personnel » est un ancien blogueur et conseiller en investissements qui revient sur son parcours exceptionnel en tant qu'entrepreneur, investisseur, sportif de haut niveau, mais aussi mentor et mécène. Il livre sous la forme du récit de sa vie les secrets de sa réussite dans tous les domaines et détaille chaque étape pour accompagner le lecteur dans sa recherche d'épanouissement et de bonheur sur le chemin de l'accomplissement personnel et de l'écoute des autres. Le Dr Kurower a souhaité écrire cet ouvrage sous la forme d'un guide pour aider ceux qui le souhaitent à changer de vie. Le thème principal s'attache à expliquer la méthode et les moyens pour connaître un aboutissement total dans son existence en bâtissant de façon équilibrée un « Temple », fondé sur la relation avec les autres, la relation de soi-même et l'investissement. Étape par étape, *L'homme le plus heureux du monde* montre la voie à suivre pour s'épanouir.



Lors du premier rendez-vous, les patients bénéficient d'une consultation préclinique dans une salle dédiée avec très peu d'équipement.

qu'il faut se faire accompagner pour parvenir à changer le cours de sa vie. »

Aujourd'hui, le Dr Kurower pilote — en plus de son cabinet dentaire — plusieurs sociétés. L'une d'elles propose de la location de matériel médical, notamment dentaire, « *par exemple pour les omni qui réservent seulement quelques jours par mois à l'implantologie ou les confrères qui ont besoin d'un laser* ». D'autres affaires menées par notre praticien se situent dans le secteur de l'immobilier. Encore une fois, il s'inspire de son quotidien pour trouver des marchés porteurs. Il travaille actuellement à la location de centres médicaux à des libéraux en proposant une prestation complète composée du plateau technique, de l'équipement et du personnel.

En chiffres :



3,5 jours
au fauteuil

1 jour
dédié aux activités annexes

0,5 jour
pour la réflexion stratégique

8 semaines
de congés



1000 implants
par an



7 salles
de soins

3 blocs
opératoires



700 m²
la superficie



950 €
l'implant Zimmer

900 €
la greffe de sinus

« Je veux dire aux jeunes diplômés de réfléchir à leur plan de carrière et plus généralement à leur plan de vie. »

RESTER EN MOUVEMENT

Nous l'avons dit en introduction, Ronen travaille au fauteuil 3,5 jours par semaine mais ambitionne de réduire drastiquement ce volume d'ici 2025. Il continuera à pratiquer l'art dentaire par passion une à deux journées par semaine mais ne sera plus dans l'obligation financière de se rendre au travail. Le reste du temps, il gèrera ses différentes affaires et s'adonnera à ses loisirs, notamment la lecture et le sport. « *J'en fais plusieurs heures par semaine, je suis un féru d'arts martiaux, de VTT et de randonnées. J'ai toujours trouvé le moyen de conserver du temps pour faire ces activités. Elles font partie de mon équilibre de vie.* »

C'est sans patrimoine ni réseau social que le Dr Kurower est parvenu à construire ce quotidien. Son seul atout était le même que 43 555 de ses confrères : un titre de Docteur en odontologie. Les routes qu'il ouvre sont donc multiples. « *Je veux dire aux jeunes diplômés de réfléchir à leur plan de vie, d'aller voir de nombreux cabinets pour s'en inspirer. L'erreur à ne pas commettre est de se précipiter dans une collaboration*



Ronen s'est rapidement consacré aux implants, il en pose aujourd'hui entre 1 000 et 1 200 par an.

où l'on devient le larbin de son titulaire et où l'on s'enferme trop vite dans une perspective de carrière peu réjouissante. »

Pour recruter les praticiens de sa Selarl, Ronen poste des annonces sur les réseaux sociaux puis attend les retours. Ne s'entourant que de spécialistes, il ne reçoit que des confrères déjà en poste mais parfois en omnipratique. *« Je leur dis que l'on peut ouvrir ensemble une nouvelle page de leur carrière. Parfois eux-mêmes n'ont jamais imaginé qu'ils pouvaient devenir spécialistes dans un domaine qui les passionne. Mon cabinet leur permet cette évolution, ils réalisent un rêve. C'est pour moi l'une des choses les plus gratifiantes : voir le potentiel d'une personne s'accomplir quand elle est en phase avec ses aspirations. »* ●

Les conseils de lecture de notre praticien

Grand lecteur depuis des années, le Dr Ronen Kurower consacre au moins une heure par jour à cette passion. *« J'ai énormément appris en lisant. En dentisterie mais aussi en développement personnel et management. »* Bonne nouvelle, il vous dévoile le Top 5 de sa bibliothèque.

- Réfléchissez et devenez riche de Napoléon Hill
- La semaine de 4 heures de Tim Ferriss
- Père riche, père pauvre de Robert Kiyosaki
- Le succès selon Jack de Jack Canfield
- Comment se faire des amis de Dale Carnegie



**RETROUVEZ
LE DR KUROWER
EN VIDÉO SUR
dentaire365.fr**