

Laurent Bouhanna,



une certaine vision de l'avenir

Comment avez-vous décidé de vous spécialiser en ophtalmologie ?

Laurent Bouhanna : Après un an de remplacements en pratique « généraliste » en sortie d'école, je me suis inscrit au CES d'ophtalmologie à Toulouse et j'ai découvert avec intérêt ce qui reste encore aujourd'hui mon domaine de prédilection, la microchirurgie. Puis j'ai approfondi cette discipline en suivant des cursus universitaires d'humaine et avec 3 mois de stage à l'Animal Medical Center de New-York. De retour en France, quelques confrères spécialistes à Paris m'ont permis d'effectuer des stages chez eux. J'ai obtenu le diplôme officiel de spécialiste vétérinaire (DESV d'ophtalmologie) en 2009.

Vous décidez en 1996 de mener votre activité en itinérant. Déjà une innovation, non ?

L. B. : Effectivement, à cette époque la pratique de l'itinérance, tous domaines confondus, commençait juste à se développer, et cela correspondait à une réelle demande. J'ai commencé avec un confrère qui regroupait

Consultations, chirurgies, publication d'articles et d'ouvrages, conférences nationales et internationales, études cliniques et de recherche, cours à l'ENVA¹, on pourrait penser que les multiples activités de spécialiste en ophtalmologie suffisent largement à occuper la vie de notre confrère. Mais ce serait méconnaître son énergie et son envie d'innover qui le poussent depuis sa sortie d'école de projet en projet, avec une année 2013 particulièrement riche. **Portrait d'un vétérinaire au regard résolument tourné vers l'avenir.**

ses cas d'ophtalmologie sur une après-midi, et en 10 années je suis arrivé à près de 500 vétérinaires référents. J'ai décidé de me « sédentariser » complètement à partir de 2006, comme vous avez pu le lire dans *Vétlife* n° 49. Outre une meilleure gestion des urgences et un plateau technique de pointe, cela me permet notamment de consacrer plus de temps à une

autre activité intéressante : la recherche clinique et le consulting pour le compte de laboratoires pharmaceutiques vétérinaires.

Est-ce que vous avez constaté une évolution de votre clientèle depuis votre « sédentarisation » ?

L. B. : Oui et non ! La plupart des confrères chez qui je me déplaçais ont continué à m'envoyer leurs cas, et d'autres m'ont également fait confiance. Environ 30 % de ma clientèle consulte spontanément. Régulièrement j'ai des clients qui viennent de loin, comme des clients corses qui font l'aller-retour dans la journée pour faire soigner leur animal « sur le continent » comme ils le font pour eux-mêmes ! J'aime beaucoup prendre le temps d'échanger avec mes clients après la consultation, de faire connaissance avec eux. Les clients évoluent vers une plus grande exigence, ils sont déjà très informés en arrivant, notamment en ce qui concerne l'opération de la cataracte, qui est un motif fréquent de ces consultations spontanées. Les propriétaires sont de plus en plus demandeurs de soins spécialisés. Il faut tenir

CV

Nom: Bouhanna

Prénom: Laurent

Études :

- Diplôme vétérinaire : ENVA 1994
- Diplôme de spécialiste : DESV d'ophtalmologie 2009
- CES ophtalmologie vétérinaire 1995
- DU de Microchirurgie (Paris VII) – DU de chirurgie ophtalmologique (Paris VI)

Thèse de doctorat vétérinaire :

Guide d'utilisation pratique des principes actifs employés en ophtalmologie vétérinaire

Profession :

Vétérinaire spécialiste en ophtalmologie, directeur fondateur des Éditions Med'Com

Situation :

Paris, Île-de-France



Son domaine préféré, la microchirurgie, représente environ 70 % de son activité.

QUELQUES DOMAINES DE RECHERCHE QUI LE PASSIONNENT

Le perfectionnement du matériel d'examen, avec l'acquisition et l'archivage numériques des images des structures de l'œil.

La mise au point et le perfectionnement de nouvelles techniques pour la chirurgie de la cataracte.

L'utilisation de nouveaux supports comme véhicule de traitements locaux.

Les biomatériaux pour la chirurgie de la cornée.

Le laser diode et les shunts dans la chirurgie du glaucome.

compte de leurs souhaits, et peser avec eux le rapport bénéfices/risques.

En 1997, vous vous lancez également dans l'édition et fondez les Éditions Med'Com. Pourquoi ?

L. B. : Comme beaucoup de spécialistes, j'avais envie d'avoir une activité complémentaire de formation, de contribuer à diffuser de l'information sur ma spécialité. J'avais écrit un petit livre sur les médicaments utilisables en ophtalmologie. J'ai décidé de m'autoéditer en créant les Éditions Med'Com.

Vous vous êtes alors découvert une nouvelle passion ?

L. B. : Oui, j'ai réalisé alors qu'il n'y avait en matière de livres pratiquement que des gros traités didactiques, et peu de petits ouvrages pratiques. Pourtant, il y avait une réelle demande des confrères pour

des livres illustrés, type *vade-mecum*. J'ai eu envie de développer ce type d'ouvrage, et aussi de publier dans des domaines jusque-là explorés. C'est ainsi que les Éditions Med'Com ont publié le premier livre français sur les Nac en 1997, puis les premiers ouvrages sur le management, le comportement ou plus récemment l'ostéopathie.

Et tout ça toujours seul ?

L. B. : Non, heureusement ! Si au début j'ai dû découvrir « sur le tas » les différents aspects des métiers de l'édition, j'ai au bout de deux ans décidé de m'entourer d'une équipe de pointe qui compte maintenant une vingtaine de personnes. Notamment des responsables éditoriaux qui ont développé le catalogue vétérinaire qui comprend aujourd'hui plus de 200 titres. Les éditions Med'Com sont alors devenues leader dans leur domaine. Savoir déléguer m'a permis de me consacrer à ce que je préfère : le développement de nouvelles idées. J'ai ainsi pu lancer en 2000 le département de médecine humaine, qui recense à ce jour une cinquantaine de titres, puis les premiers films de chirurgie vétérinaire en DVD et plus récemment les premiers e-books du marché de l'édition vétérinaire. D'ailleurs, tous les livres publiés actuellement le sont à la fois sur support papier et sous forme d'e-book, et près de



PHOTOS : CLAIRE ALLGEYER

Comme le chien et l'homme, le tigre est un bon candidat à la chirurgie de la cataracte.

70 % du fonds sera numérisé d'ici la fin de l'année.

Parallèlement, les éditions Med'Com sont devenues un vrai groupe de communication en se diversifiant dans la presse, dans le Web et dans l'organisation de congrès.

Qu'est-ce qui vous anime dans ces nouveaux projets, comme celui de la revue Abstract Vet ?

L. B. : C'est toujours la volonté de partager, et d'être acteur de la formation continue vétérinaire en utilisant tous les supports actuels de communication. Effectivement, grâce à une équipe de pointe, le premier numéro d'Abstract Vet est sorti d'emblée sur les trois supports : papier, Web et application smartphone. Mais notre but en créant cette revue est avant tout d'innover en facilitant l'accès à l'information des praticiens, qui peuvent parfois se sentir submergés par la masse de publications internationales à leur disposition. Tous les mois, le comité scientifique passe en revue la presse scientifique internationale, sélectionne et traduit une dizaine



Incontournables dans le domaine des publications vétérinaires, les éditions Med'Com sont présentes à tous les grands rendez-vous de la profession.

BEST OF VÉTÉRIINAIRE EN CHIFFRES, C'EST :

31 mai et 1^{er} juin 2013 au centre des congrès de la Villette

- Plus de 700 participants (à fin avril)
- Plus de 40 exposants
- 60 heures de conférences et sessions dans tous les domaines (Agréées CNVFCC)
- 50 conférenciers
- 3 heures de retransmission de chirurgie en direct Live d'une clinique vétérinaire
- 3 TP d'échocardiographie d'1 heure (organisés par l'Unité Cardiologie d'Alfort)
- 2 jours de session et ateliers Management / Gestion de la clinique
- 1 journée spéciale NAC et animaux exotiques en collaboration avec Yaboumba
- 1 journée dédiée aux ASV
- Tarifs d'inscription dès 90 € TTC pour les 2 journées
- Journée ASV dès 50 €



d'articles qui sont ensuite commentés par des experts français reconnus. Et pour plus d'interactivité, les lecteurs peuvent aussi donner leur avis grâce au site Internet.

En fait, tout ce qui touche aux TIC² vous intéresse ?

L. B. : Exactement, mais toujours en relation avec notre métier. Par exemple, par la filiale numérique des Éditions Med'Com, nous avons voulu proposer la création de sites Internet et de supports d'identité visuelle pour les praticiens vétérinaires. Ou encore la création de sites d'informations à destination du grand public. Et celle de sites de formation des vétérinaires et des ASV.

Justement, en matière de formation continue, vous innovez encore avec la première édition du congrès « Best of vétérinaire » à la fin du mois...

L. B. : Nous avons envie d'apporter aux confrères un concept différent en matière de congrès, un contenu présentant des nouveautés directement applicables. Il m'a semblé que beaucoup de vétos avaient envie de conférences moins scolaires, au contenu actuel et vraiment pratique. Et d'ailleurs le nombre d'inscrits à ce jour (plus de 700!) dépasse largement nos premières estimations. La plupart des laboratoires nous ont suivis et les conférenciers aussi ont bien accroché à ce nouveau concept, à ces nouvelles formes d'intervention qui leur laissent plus de liberté. Mais comme dans tous ces projets, c'est avant tout le travail d'une équipe, auquel le comité scientifique (17 confrères renommés), le Pr Jean-Louis Pouchelon, président d'honneur, et Norin Chai ont participé activement. Nous pensons aussi qu'il y aura une ambiance, une atmosphère différente. Enfin, le récent

agrément du CNVFCC³ vient conforter l'intérêt de la profession pour cette entreprise!

Comment arrivez-vous à concilier toutes ces activités ?

L. B. : Mon activité principale en termes de temps passé reste bien sûr l'ophtalmologie. Je consulte du lundi au vendredi, et parfois le samedi matin. Le matin est occupé par les consultations et les chirurgies programmées, et l'après-midi je gère les cas adressés en urgence par les confrères. La fin de journée est consacrée à mes autres activités.

Il est évident que mes journées sont très chargées et rythmées à la seconde. Mais, j'ai besoin de cette cadence. Je le fais toujours avec plaisir, car je suis passionné. J'essaie cependant de toujours préserver l'équilibre vie professionnelle/vie privée. Quant aux projets, j'en ai déjà « dans les cartons » pour au moins 10 ans!

Quelques-uns à révéler en exclusivité pour « Vétlife » ?

L. B. : Je préfère attendre qu'ils soient plus aboutis... mais je peux vous dire qu'ils tournent toujours autour de la formation et de la communication au service des vétos. Nous sommes une belle profession, exceptionnelle même sous de nombreux angles. Le métier de vétérinaire fait rêver beaucoup de personnes, mais est sous-valorisé, parfois par nous-mêmes, et j'aimerais contribuer à améliorer notre image et notre confiance en nous. Je suis très optimiste pour l'avenir de la profession!

Alors à bientôt pour la suite, Laurent Bouhanna, et merci !

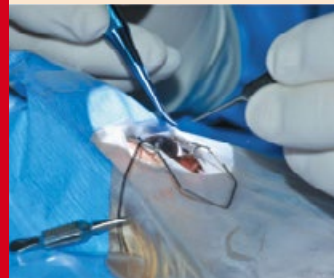
Propos recueillis par D^r Claire Allgeyer

Pour en savoir plus
www.laurentbouhanna.com

CHIRURGIE DE LA CATARACTE : PERFECTIONNEMENTS RÉCENTS



La mise en place des implants pliables de nouvelle génération se fait par une très petite incision...



... la cornée est suturée...



... et à un mois post-opératoire le résultat est excellent.

www.ophtavet.com
www.cataracteduchien.fr
www.medcom.fr
www.bestofveterinaire.com
www.abstract-vet.com

(1) ENVA : École nationale vétérinaire d'Alfort
(2) Techniques de l'information et de la communication
(3) Conseil national vétérinaire de la formation continue