

Gestion du cabinet : Adoptez un comportement de **chef d'entreprise** !

Alors que la dentisterie connaît des bouleversements irréversibles, trop de confrères s'en tiennent à une gestion passiviste de leur cabinet. Notre formation initiale est d'ordre technique. Elle nous permet de proposer aux patients des soins de qualité... mais nous manquons trop souvent de vision prospective sur le plan financier.



Dr Edmond BINHAS
■ Fondateur
du Groupe Edmond
Binhas

C'est pourquoi, nous devons adopter un comportement de chef d'entreprise de santé, afin de répondre avec efficacité aux nouveaux impératifs d'une concurrence exacerbée par le rôle croissant des compagnies d'assurance, le développement des cabinets mutualistes... et les commentaires désobligeants de nombreux médias. Le vénérable philosophe grec Socrate – dont la sagesse n'est plus assez étudiée dans les facultés – nous donne la clé du problème « Connais-toi toi-même ». En effet, le cabinet dentaire doit, comme toute PME, respecter en fin d'année les objectifs financiers fixés en début d'exercice. Pourtant de nombreux chirurgiens-dentistes connaissent mal les éléments financiers vitaux et **se contentent d'une gestion a posteriori**, au lieu d'optimiser

leur pratique grâce à une connaissance de leur activité suffisamment approfondie pour anticiper au lieu de se contenter de réagir, parfois un peu tard.

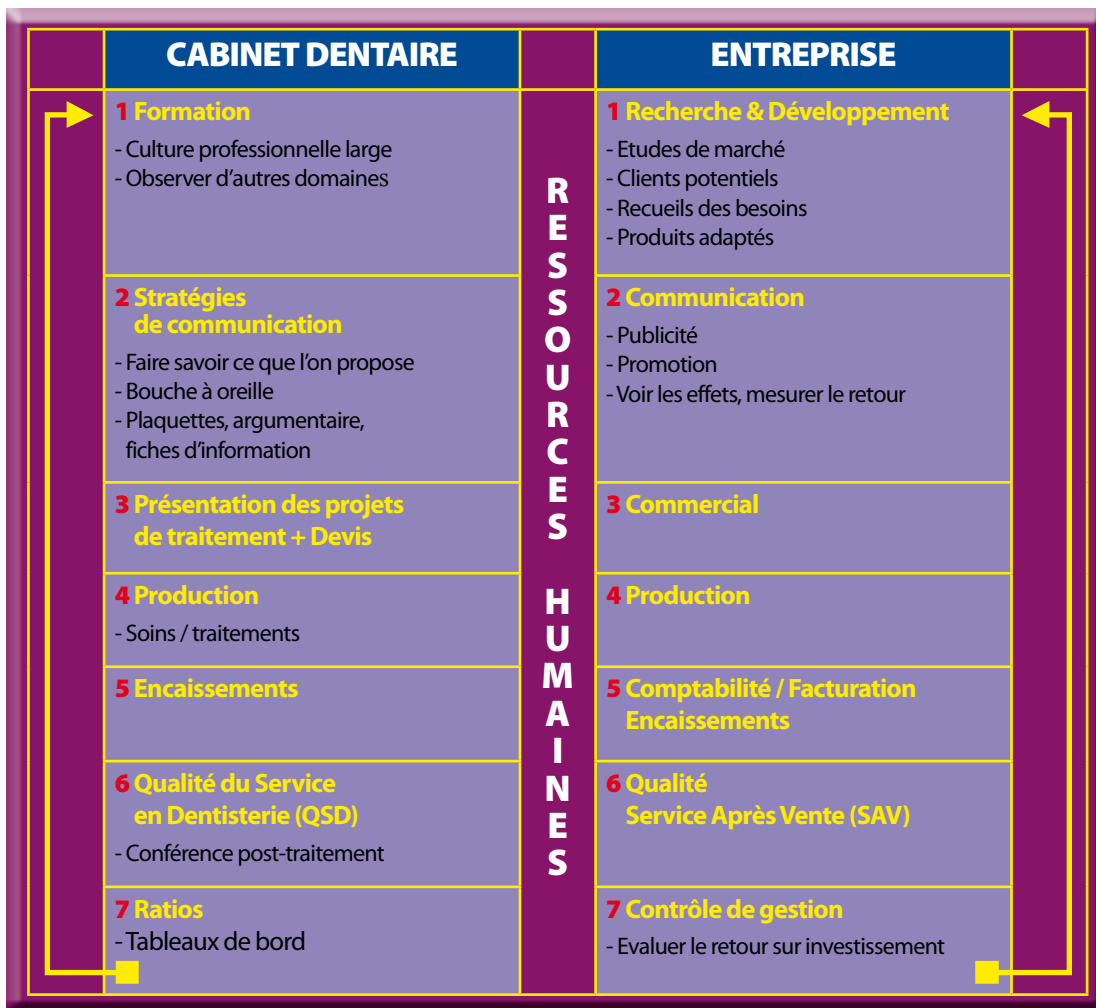
Passer du stade empirique au niveau professionnel

Il faut cesser d'attendre décembre pour analyser vos résultats et pour commencer, s'astreindre à consulter chaque semaine les indicateurs de vitalité de votre Cabinet-entreprise de santé : Chiffre d'affaires, dépenses, nombre de patients – en insistant sur le ratio de nouveaux patients, nombre d'heures travaillées... rien de très compliqué. L'introduction des nouvelles technologies dans la vie quotidienne nous donne une opportunité unique de rationaliser l'organisation de nos entreprises. En effet, la gestion prospective est maintenant accessible à l'ensemble des cabinets informatisés, sous la forme de ratios intégrés dans la plupart des logiciels ayant reçu l'agrément DSIO*. Ces éléments vous permettent déjà d'obtenir un aperçu révélateur du profil de votre exercice, sans vous dispenser pour autant d'un effort de réflexion.

Nous sommes une profession de santé, et la plupart des confrères ont horreur des chiffres, pourtant il est indispensable de savoir en permanence comment se porte le cabinet, faute de quoi la stagnation est inévitable.

Nous devons nous former aux bases de la gestion d'entreprise, afin de prendre la bonne décision au bon moment : investissements et recrutements ne doivent plus être réalisés dans l'urgence, mais à l'issue d'une réflexion structurée. L'objectif est de modifier ses pratiques afin d'optimiser son chiffre d'affaires. C'est un effort finalement minime au regard des résultats concrets enregistrés très rapidement grâce à une professionnalisation





des pratiques de gestion trop longtemps restées artisanales. Bien sûr, il faut comparer les résultats entre des mois comparables et ne pas confondre chiffre d'affaires et bénéfice. Mais franchement, combien d'entre-nous ont établi le ratio entre bénéfices et dépenses du cabinet ? Pourtant, c'est bien lui l'indicateur clé afin de connaître le chiffre d'affaires nécessaire en vue d'atteindre un résultat financier positif ?

Cabinet dentaire = Entreprise

Allons encore plus loin dans le parallèle entre cabinet dentaire et entreprise. Tout comme dans l'entreprise, il existe au cabinet sept pôles distincts (en plus des ressources humaines, système transversal que l'on retrouve dans chacun des pôles.) Il est important de développer en permanence **chacun** de ces sept pôles, sinon le développement de votre structure reste aléatoire. Concrètement, il s'agit pour le praticien d'allouer un temps de réflexion et de plan d'actions pour chaque chose. Nous vous invitons à l'aube de cette nouvelle année d'exercice à prendre du recul par rapport à votre activité en vous aidant du schéma présenté. Il vous permettra à la fois d'établir une situation actuelle de votre exercice en évaluant chacun de ces pôles à

la lumière de l'année 2007 tout en vous projetant vers des objectifs d'amélioration continue pour l'année 2008.

Une fois l'habitude prise, vous pourrez affiner votre organisation grâce à la mise en œuvre de techniques de scoring, permettant de mieux comprendre votre activité et de mener un effort afin de retenir les patients motivés à accepter vos traitements. Vous serez surpris par l'ampleur de résultats positifs obtenus grâce à une démarche d'anticipation et non plus simplement de gestion comptable. L'enjeu est vital : c'est le développement de votre cabinet dans un environnement qui a évolué à un point tel que l'immobilité vous fera prendre des risques bien plus importants que le mouvement vers une gestion rationnelle et contrôlée de votre exercice. ◆

DSIO : Données Standards en Informatique Odontologique

CONTACT

Groupe Edmond BINHAS

Cathie - N° Vert : 0800 521 764

Immeuble Grand Ecran

15 avenue André Roussin - 13016 MARSEILLE

Tél. : 04 95 06 97 31

Email : contact@binhas.com