

**Question :** la vie du chirurgien-dentiste, les grandes étapes et comment s'y préparer ?

**Première étape :** c'est l'étape précédant l'obtention d'un certain chiffre d'affaires qui assure sa propre rémunération ainsi que les frais du cabinet. Pendant cette étape, le praticien travaille seul, sans assistante.

A titre d'exemple, le chiffre d'affaires moyen pour l'exemple d'un jeune praticien après 3 mois d'exercice, se situe entre 15 000 € à 20 000 €, suivant sa capacité à diagnostiquer et à communiquer avec ses patients.

**Deuxième étape :** très rapidement, le praticien doit pouvoir obtenir un chiffre d'affaires moyen de 250 000 €, et cela, à l'exception de quelques régions françaises où la concurrence est plus rude. En effet, dans ce cas de figure, à l'instar de Toulouse, Bordeaux ou autres villes du sud-ouest, le chiffre d'affaires du chirurgien-dentiste avoisinerait plutôt les 150 000 €.

Le premier seuil se situe autour de 250 000 € par an de chiffre d'affaires. Le praticien doit rester prudent, avancer en observant les indicateurs et être un bon gestionnaire. Bien entendu, vous n'avez pas besoin d'attendre un an pour faire le calcul. Par exemple, si le praticien réalise 20 000 € par mois, et que cela est maintenu au bout du troisième mois, il peut à ce moment-là extrapoler.

Un des chiffres clés est à retenir : il faut avoir au moins 20 nouveaux patients par mois, 30 étant le maximum au risque d'être débordé.

**Troisième étape :** une fois ce seuil atteint, le dentiste peut commencer à réfléchir à investir dans sa création. Le meilleur investissement qu'il puisse faire à ce stade est d'embaucher une assistante. Et là, il faut que ce soit LA bonne assistante. Un recrutement étant extrêmement important, il est donc impératif de prendre son temps pour choisir les profils adéquats, d'auditer les candidats.

Pour ce métier, il faut une personne dynamique ! Ce n'est pas important qu'elle soit formée ou pas, étant donné que vous pouvez le faire en à peine quelques semaines. Donc, réfléchissez comme un gestionnaire, en faisant des investissements raisonnables qui produisent des effets forts.

Pour juger de la réussite d'un recrutement, on doit compter une augmentation du chiffre d'affaires d'au moins 5 000 € par mois. En effet, une assistante va travailler aux alentours de 150 heures. En effectuant des tâches telles que répondre au téléphone, ouvrir la porte et faire la vaisselle, elle va vous permettre de travailler plus au fauteuil.

D'autres chiffres clés : la moyenne d'un chiffre d'affaires horaire d'un dentiste passe de 100 - 120 € quand il travaille seul, à 150 - 180 € quand il a une assistante, 200 - 220 € quand il est organisé et jusqu'à 300 - 400 € de l'heure lorsqu'il maîtrise la communication et les protocoles.

En tant que chirurgien-dentiste, votre corps de métier est de travailler en bouche : c'est là que vous êtes le plus efficace. Donc, entourez-vous et déléguez !

Entre 300 000 € - 400 000 € de chiffre d'affaires, c'est là que le chirurgien-dentiste commence à souffrir. En effet, à 250 000 € de chiffre d'affaires sans assistante, il faisait un bénéfice de 50%. Il a confiance en lui, achète un laser, une panoramique et renouvelle son équipement. Il faut rapidement atteindre le troisième seuil qui se situe entre 400 000 € - 450 000 €.

450 000 € est l'objectif qu'il faut atteindre, et c'est ce que je recommande à chacun de mes clients. A défaut, le praticien ne peut se permettre d'embaucher le personnel dont il

a besoin, ni le plateau technique et formations qu'il veut. S'il faut atteindre cet objectif, ce n'est pas uniquement pour s'enrichir, mais plutôt pour mieux soigner ses patients.

En justification de ses diplômes et investissements, les gains approprié pour un chirurgien-dentiste est de 100 000 € par an. Il ne faut donc pas avoir honte de ses revenus à condition de ne pas lésiner sur les patients.

**Quatrième étape :** quand le chirurgien-dentiste atteint ce troisième seuil avec deux assistantes, un beau cabinet et que tout va bien, il a envie de prendre un associé ou un collaborateur. Le meilleur conseil que je puisse fournir à ce stade est de ne jamais s'associer à parts égales ! Là, il faut choisir soit d'être le patron en n'acceptant que des associations minoritaires, soit d'être soi-même minoritaires et de laisser la responsabilité et la direction à son associé. Il faut savoir que même entre les meilleurs amis du monde, une association à parts égales a très peu de chances de réussir. Il est donc impératif d'encadrer cela via des contrats et faire appel à des cabinets juridiques ou conseillers, pour définir vos deux visions et de faire durer l'association dans le temps.

**Question :** les chiffres que vous avez fournis correspondent à combien de temps de travail par semaine ?

Pour atteindre ces chiffres, un dentiste doit travailler un maximum de 35 heures, et idéalement 32 heures par semaine. En effet, un dentiste qui travaille 32 heures par semaine, est au meilleur de sa forme. Mais il n'y a pas de règle, car chacun travaille selon son propre rythme. Si vous êtes résistant et que vous voulez travailler plus, faites des semaines de 40 heures, mais prenez une semaine de vacances toutes les deux semaines. Il faut juste que vous ayez ce rythme de 35 heures ou 32 heures sur le trimestre. Au delà de ce temps de travail, plus on va travailler, et moins on va gagner.

**Question :** est-ce que es chiffres fournis se rapportent à douze mois, ou parlez-vous d'un chiffre annuel ramené à dix mois de travail ?

Cela varie d'un praticien à un autre. Il y en a ceux qui préfèrent faire de longues journées et prendre de grand weekends ou beaucoup de vacances, mais cela tourne autour de 1400 heures.

**Question :** quelles sont les choses importantes à mettre en place dans sa vie de chirurgien-dentiste ?

**La première installation :** il faut bien choisir son lieu. Ceci ne peut pas se faire uniquement en fonction du coût du loyer. Aussi, il est important de faire une étude d'implantation pour connaître le dynamisme de son quartier, sa population et leurs âges...

J'ai l'exemple d'un client qui s'est implanté face à un lycée et des collèges. Il avait une population jeune et n'avait quasiment que cela. Par conséquent, son chiffre d'affaires ne pouvait pas dépasser les 15 000 €. Au bout de trois moi, on

constate qu'il faisait du diagnostic complet, mais il n'y avait rien mis à part les soins conservateurs, ce qui était une conséquence de son lieu d'implantation. Il n'y avait pour solution que le déménagement.

**Le recrutement** : ce point a été détaillé plus haut. Il faut essayer de ne pas se tromper, mais d'oser recommencer dans le cas contraire. Mais surtout, sachez que l'assistante qui va travailler avec vous toute sa vie n'existe pas. Voyez plutôt l'opportunité de former une nouvelle assistante comme une opportunité de vous améliorer.

**Le besoin de croissance** : Egalement ce point a été traité plus haut. Il faut juste retenir qu'il ne faut pas satisfaire ce besoin par une association sans réflexion. Ce besoin, bien que légitime, il ne faut, cependant pas, aller dans la démesure. Il faut être raisonnable quand il s'agit de se fixer des objectifs de chiffres d'affaires : ne pas oublier sa vie personnelle et prendre en considération le fait qu'après un certain seuil on n'est plus dentiste mais plutôt chef d'entreprise. Et c'est là qu'il faut apprendre ce nouveau. Si vous souhaitez tout de même croître financièrement tout en pratiquant le métier qui vous passionne, n'hésitez pas et n'oubliez pas de déléguer tout en gardant le pouvoir de décision : devenez chef de clinique !

**Question** : quels sont les principes que vous utilisez et que vous recommandez pour améliorer son travail, son ergonomie de travail, son efficacité et sa rentabilité ?

- Se former tous les ans, pendant 4 à 8 jours.
- Avoir un plan de formations permanent.
- Prendre conscience que vous avez cinq métiers : la partie clinique, le management, la gestion, la communication et le marketing.
- Déléguiez.