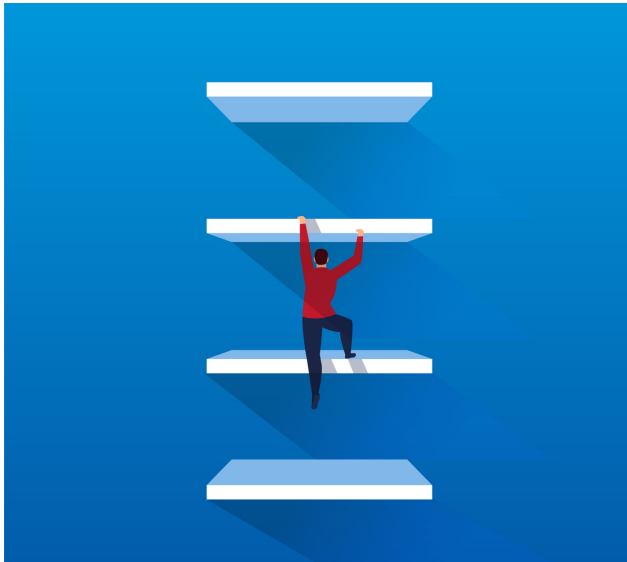


# Les 4 grandes étapes de la vie du chirurgien-dentiste

Par Roland Gillet



## 1<sup>ère</sup> étape :

La 1<sup>ère</sup> 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.

## 2<sup>ème</sup> 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 c'est qu'il faut avoir au moins 20 nouveaux patients par mois, 30 étant le maximum au risque d'être débordé.

## 3<sup>ème</sup> 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 recommanderai à chacun de vous. 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 appropriés 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.

### *4<sup>ème</sup> 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.

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

JUILLET 2020

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.

Pour améliorer son travail, son ergonomie de travail, son efficacité et sa rentabilité le chirurgien-dentiste doit :

- Se former toutes les années pendant 4 à 8 jours
- Avoir un plan de formations permanent
- Prendre conscience qu'il a 5 métiers :
  - la partie clinique
  - le management
  - la gestion
  - la communication
  - le marketing
- Savoir déléguer

---

**Roland Gillet**

Développeur de compétences et de projets pour Cohésion dentaire