



Mercredi 11 Mars 2020

Hôtel
Mercure Président
Grenoble

Programme des Conférences pour l'année 2020

- 16/04 **Journée** Dr David Blanc et Dr Pierre Farré
'ergonomie au cabinet dentaire ou comment augmenter sa productivité en préservant sa santé'
- 16/09 **Soirée** avec le Dr Olivier Calaque
'panoramique et cone beam, ne restons pas muets devant nos clichés'
- 01/10 **Journée** Dr Amélie Mainjot
'vitrocéramiques, zircons, composites CFAO et céramiques hybrides, l'apport des biomatériaux prothétiques modernes dans le cadre de la pratique quotidienne et des nouvelles stratégies thérapeutiques'

**comment améliorer
la rentabilité de votre cabinet**

Soirée Conférence

animée par **Mr Stéphane VIAL**

Consultant en gestion, Stratégie et fiscalité



Diplômé de la faculté de Droit de Montpellier et une spécialisation en fiscalité immobilière à l'ICH à Paris. Créateur du cabinet D6D, au sein duquel il apporte ses compétences en gestion et fiscalité et sa connaissance du cabinet dentaire, il lance en 2002 des revues de référence sur la gestion des cabinets dentaires, il anime également des séminaires et des conférences sur la gestion et la fiscalité et intervient également auprès d'autres professionnels libéraux. Il est l'auteur du livre « La SEL de chirurgiens dentistes »

A l'attention des chirurgiens-dentistes, étudiants en chirurgie dentaire ou assistantes dentaire
Aucun prérequis nécessaire
Séance susceptible d'une prise en charge par le FIF-PL. Numéro de déclaration du FOC38 enregistré sous le numéro 84 38 07 062 38. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat
Code NAF 851 E



COMMENT AMELIORER LA RENTABILITE DE VOTRE CABINET

Objectifs: connaître les grands indicateurs qui vont permettre de comprendre la rentabilité de l'exercice. Une fois identifiés, agir sur chacun d'eux pour piloter son cabinet.

I/ Chiffre d'affaires (CA):

Pourquoi le mien est-il si bas, comment fait mon voisin pour faire autant ? Débordé je vais prendre un collaborateur pour me concentrer sur les actes rémunérateurs, comment augmenter sensiblement sans travailler plus... ?

Quelle que soit la forme d'exercice (libéral seul à l'impôt sur le revenu (IR), SCP à l'IR ou à l'impôt de société (IS), SEL) il existe 3 notions de chiffre d'affaires.

1) Chiffre d'affaires vendu:

plans de traitement acceptés et non commencés ou en cours

2) Chiffre d'affaires produit:

plans de traitement terminés

3) Chiffre d'affaires encaissé:

la totalité des sommes relatives aux plans de traitement est encaissée (dans l'année civile pour ceux qui exercent en BNC)

Quel est le décalage existant entre ces 3 notions et comment le réduire sont les deux questions qu'il faut se poser pour agir sur le chiffre d'affaires. Et pas forcément le temps de travail effectif au fauteuil. En effet, le seul levier financier du cabinet est le groupement des actes de manière à marginaliser la faible rentabilité de certains actes (les soins) avec l'excellent rapport d'autres (la prothèse). Pour cela il faut privilégier les séances longues de production des plans de traitement et donc limiter le nombre de patients vus par jour. Tout en gardant des séances libres pour les premières fois et limiter les urgences à des moments bien précis dans l'agenda. On le voit c'est bien l'organisation du travail au cabinet qui est la principale clef de sa rentabilité. A condition toutefois de connaître et respecter les principaux ratios de gestion et notamment de frais.

II/ Les charges:

1) Les charges fixes

- a) Le loyer et les charges afférentes:
- b) Le personnel et les charges sociales:
- c) Les investissements:

2) Les charges variables:

- a) Les fournitures dentaires:
- b) Les frais de prothèse:
- c) les implants

Une fois identifiés, les ratios du cabinet doivent être suivi avec des indicateurs à jour. Pour cela, un tableau à double entrée (identique au modèle commenté) une pour le chiffre d'affaires, l'autre pour les différents types de frais sera amplement suffisant. A condition, bien entendu, de le tenir à jour... et donc d'y accorder le minimum de temps nécessaire pour analyser les résultats obtenus. Cette soirée en fait partie, alors pourquoi pas 1/2 journée par trimestre pour savoir où vous en êtes?

Programme de la Soirée

18h00

Accueil des participants

18h15

Début de la conférence

21h15

Buffet dînatoire

A l'issue de la soirée, le FOC 38 organise son ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

La présence des membres à jour de leur cotisation est souhaitée.

Afin de mieux vous informer des activités du FOC 38, merci de nous envoyer votre adresse mail au FOC 38

à l'adresse : gestionfoc38@gmail.com

Bulletin d'inscription à renvoyer à

FOC 38

18 Bd Agutte Sambat - 38000 GRENOBLE

Tél. 07 69 27 00 54

**Cachet professionnel
+ e.mail (obligatoire)**

**Soirée Conférence du
Mercredi 11 mars 2020**

● cotisation 2020 au FOC 38 (obligatoire) 60 €

● inscription à la Soirée conférence 120 €

● assistante accompagnant son praticien 90 €

(buffet compris)

Chèque à l'ordre du FOC 38 cotisation sur chèque séparé

Le nombre de places étant limité, vous serez inscrit dans l'ordre de réception des inscriptions
Pour tous renseignements, consultez notre site : www.foc38.com