

EXCELLENCE

Excellence versus low cost

Tout au long de cette année écoulée, nous nous sommes interrogés sur le cabinet libéral du futur, en pleine mutation, et les moyens à mettre en œuvre pour un avenir radieux. Voici le dernier volet de cette série : Visez l'excellence, c'est la seule voie pour la liberté de notre exercice et celle-ci passe par la formation.

Se former pour réussir, c'est comprendre qu'il faut assimiler de la formation théorique et la mettre en pratique juste après. Les meilleurs experts au monde se forment en continu pour toujours devenir performants car **sans formation, on stagne, pro-**

gresse lentement et on se fait dépasser. N'arrêtez jamais de vous former pour acquérir et entretenir cette excellence. La jachère scientifique n'a jamais été bonne !

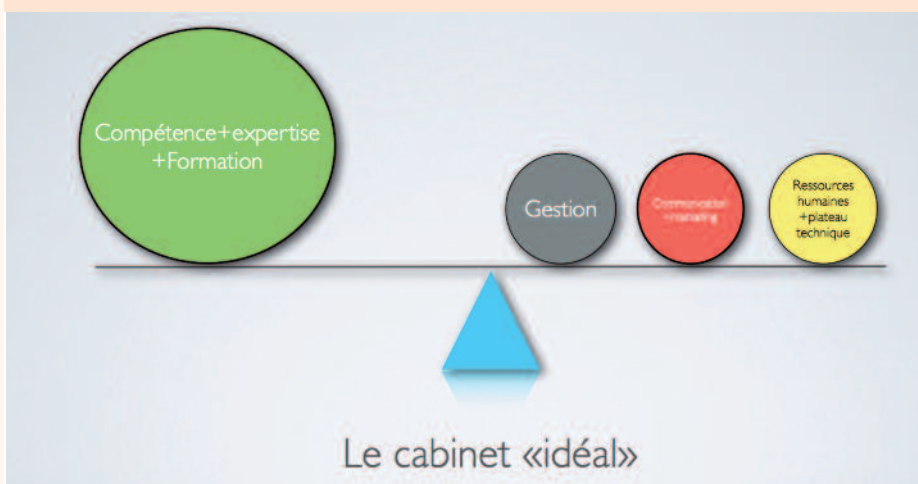
Concentrez-vous sur votre cœur de métier : Le sourire et la santé dentaire. Trou-

vez-vous normal de faire des injections d'acide hyaluronique alors que l'on ne pratique pas de chirurgie parodontale, de greffe gingivale et osseuse et que les extractions de dents de sagesse sont déléguées... ? Si vous faites tout cela au quotidien ou sou-

vent, alors là oui d'accord, vous pouvez élargir votre exercice.

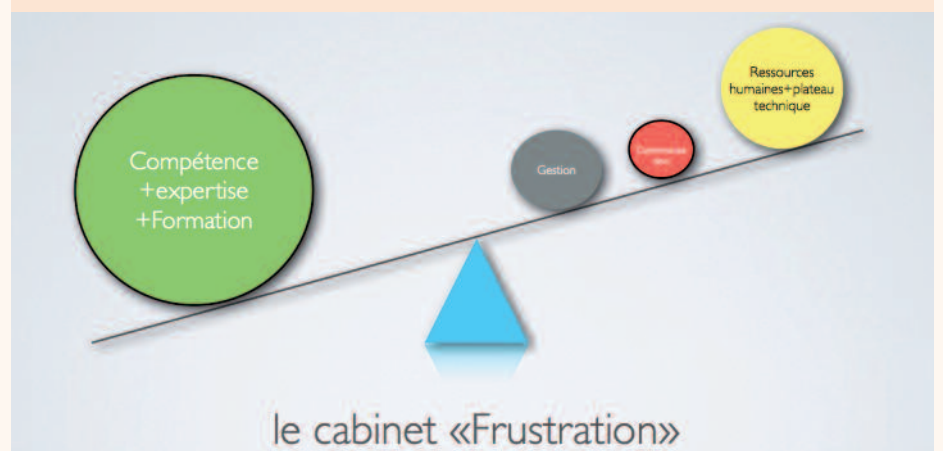
Nous allons analyser les 4 types de cabinets dentaires.

Le cabinet « idéal »



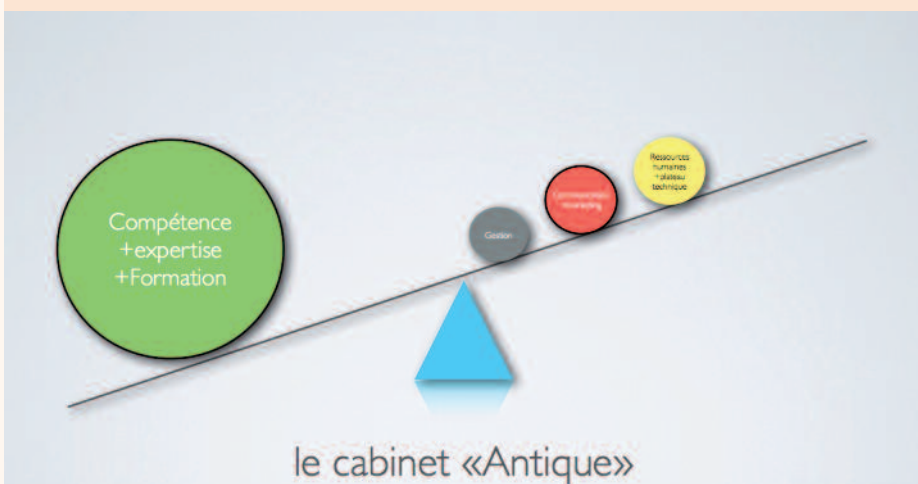
Pour rester libéral, il faut trouver l'équilibre entre plusieurs postes dans le cabinet dentaire. Pour simplifier nous avons regroupé ces postes en quatre entités. C'est le juste équilibre entre ces dernières qui conditionne la pérennité du cabinet libéral du futur.

Le cabinet « Frustration »



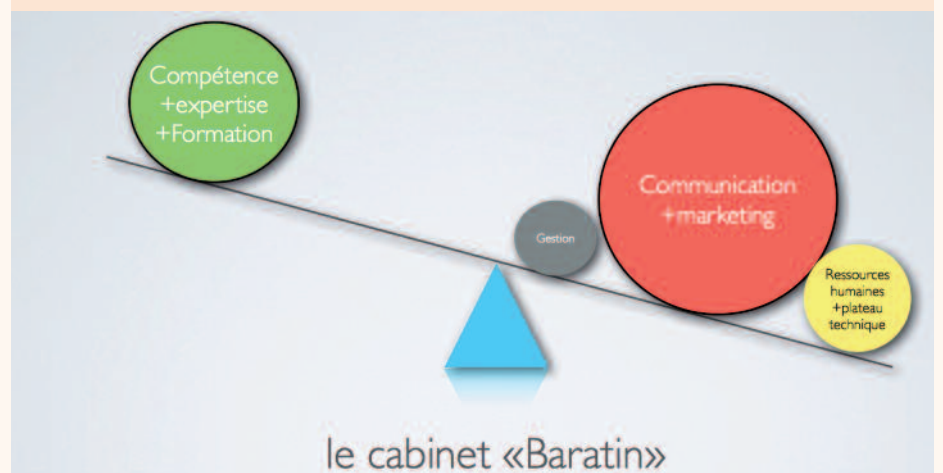
Beaucoup de compétence, une véritable expertise, le dentiste court de formation en DU, de séminaire en study group et pourtant... son activité est limitée et il en éprouve une frustration. Pourquoi ? Sa boulimie de connaissances n'est pas équilibrée par une bonne gestion, son personnel est efficace, son plateau technique ergonomique et performant mais il néglige la communication avec ses patients qui d'après lui devrait avoir l'évidence de sa compétence... ! Le maillon faible c'est la communication-marketing.

Le cabinet « Antique »



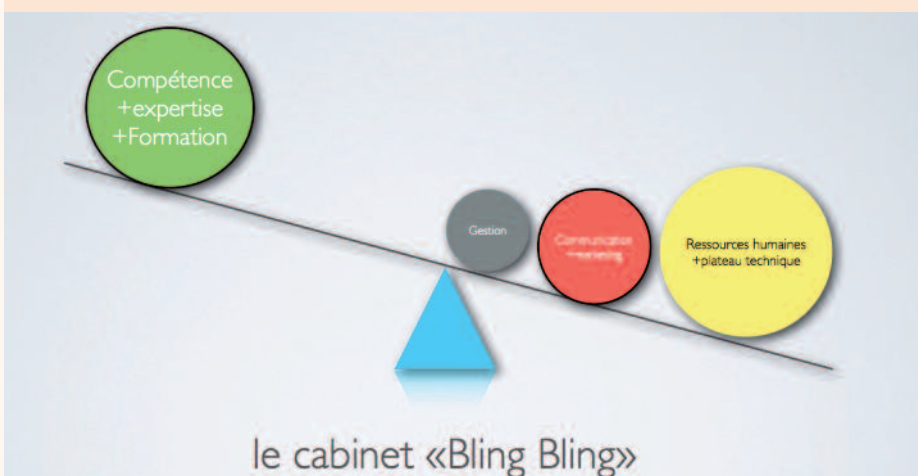
Nous avons un dentiste très compétent mais pour contrebalancer nous n'avons RIEN. Son plateau technique est obsolète, il travaille seul, n'explique rien et fait de la gestion dans des boîtes à chaussures !

Le cabinet « Baratin »



Champion du monde de la communication, tout est basé sur l'image, il propose des traitements par intérêts, mais n'est pas capable de les réaliser. Le plateau technique est limité, le personnel réduit, la gestion minimaliste et ses compétences réelles faibles. Mais par contre il a un charisme énorme et un pouvoir de séduction et de conviction qui en ferait un parfait bonimenteur.

Le cabinet « Bling Bling »



En conclusion , le cabinet libéral de demain doit tenir compte de tous ces paramètres et trouver l'équilibre.

Il a choisi son emplacement dans un quartier huppé, a pris un architecte d'intérieur, son cabinet ressemble plus à une galerie d'art, qu'à un cabinet médical. C'est le champion du monde du high-tech mais il a négligé sa formation et ses compétences. L'équilibre est rompu et son exercice limité.

DR JACQUES VERMEULEN
DDS, MSc, PhD

- Docteur en Chirurgie Dentaire
- Diplômé de la faculté de chirurgie dentaire de Nice
- Diplôme Universitaire d'Implantologie Orale
- Diplôme Universitaire d'Urgence Médicale en cabinet dentaire
- Diplôme Universitaire d'Implantologie Basale

Résidence les cèdres bleus
73590 FLUMET FRANCE
Tel 00 33 4 79 31 60 60 · Fax 00 33 4 79 31 18 50
email: dr.vermeulen@wanadoo.fr

