

## Savoir anticiper son année au cabinet dentaire

Pour beaucoup de dentistes, le bilan annuel est un moment attendu ou parfois redouté. Savant calcul consistant à soustraire de nos recettes, les dépenses d'exploitation, et laissant apparaître le sacro-saint chiffre d'affaires, ce résultat résume notre travail de toute une année. Nous le comparons ensuite à celui de l'année précédente, donnant faussement l'idée que l'année écoulée est meilleure ou moins bonne selon son orientation. En réalité, cette analyse simpliste, bien qu'ayant le mérite d'exister, est très loin de la réalité et pour 2 raisons.

Tout d'abord, elle ne prend pas en compte de nombreux facteurs, pourtant fondamentaux, comme les circonstances de sa réalisation, le temps passé, l'implication personnelle ou encore l'impact psychologique. Ensuite, cette analyse n'est qu'une constatation du passé, qui ne nous donne pas la possibilité de modifier le résultat. Il tombe comme un couperet pour clôturer une année de manière immuable. Ce bilan nous fait alors l'effet d'un électrochoc qui parfois, nous incite à modifier le pilotage de nos cabinets au lieu d'anticiper les nouveaux enjeux et les nouvelles données de notre métier.

Or, si vous avez lu mes précédents articles, vous aurez compris que nous avons deux façons très distinctes de travailler dans nos cabinets. La première est d'enchaîner les journées de manière automatique et réactionnelle par rapport aux événements qui la composent, sans but précis, nous menant vers un résultat subi et découvert souvent lorsque tout est déjà joué. La seconde façon est d'anticiper un maximum d'événements prévisibles et d'avoir réfléchi en amont à la réponse appropriée, nous conduisant vers des buts et des objectifs prédéterminés et choisis à l'avance. De cette manière, nous avançons vers nos objectifs en adaptant nos manœuvres en temps réel pour permettre à notre navire de garder le cap.

### Comment et pourquoi déterminer nos objectifs ?

Depuis plusieurs années maintenant, nos cabinets subissent de plein fouet des changements structurels importants. La Covid-19 a joué un rôle fondamental de révélateur et d'accélérateur de ses changements qui sont devenus plus visibles et plus perceptibles.

En tant que chirurgien-dentiste nous faisons face à ces changements qui secouent nos croyances et nos paradigmes. Nous commençons à peine à nous rendre compte que la gestion à vue d'un cabinet est en perte de vitesse et que ce modèle de travail artisanal n'est pas adapté à ce niveau de tempête. Pour continuer à naviguer par vent fort, nous devons adapter notre manière de conduire mais surtout déterminer un cap clair et réalisable.

### Le CAP

Le cap est avant tout le but ultime, le souhait de résultat que nous voulons atteindre qui indique la direction à prendre. Cependant, avant de déterminer un cap, il faut en premier lieu avoir une image réelle et claire de notre présent, c'est-à-dire faire un état des lieux de notre situation, pour ensuite définir où l'on souhaite aller et imaginer son exercice idéal.

### Les 3 questions de la réflexion

Pour réaliser ce petit exercice d'une puissance inimaginable, il faut d'abord s'assurer d'être en période calme, c'est-à-dire dans un état d'esprit propice à la réflexion. Prenez par exemple un rendez-vous quotidien d'une quinzaine de minutes avec vous-même afin de vous poser sur vos priorités. Ensuite, l'idée est d'avoir une vision très claire de la situation présente, de déterminer précisément ce que l'on veut et d'élaborer un plan stratégique pour y parvenir. Pour cela, vous devrez répondre aux 3 questions suivantes : où j'en suis aujourd'hui ? Où je veux aller et pourquoi ? Comment faire pour y parvenir ?

Il y a cependant deux règles à observer : pas d'émotion dans la rédaction, il faut que vos pensées soient brutes et non interprétées et être authentique, inutile de se mentir à soi-même.

### Où j'en suis aujourd'hui ?

Cette question est fondamentale pour la compréhension de votre situation présente. Elle nécessite une attention toute particulière dans sa rédaction et


Faire un état des lieux de notre situation, pour ensuite définir où l'on souhaite aller et imaginer son exercice idéal

Rendez-vous quotidien d'une quinzaine de minutes avec vous-même afin de vous poser sur vos priorités

Leadership Attitude & Organisation ZD

\*\*\* Période de réflexion \*\*\*

Attitude



**2 règles :**  
- pas d'émotion  
- Pas de mensonge

Imaginer votre exercice idéal

**Les 3 questions :**

- 1- Où j'en suis aujourd'hui ?
- 2- Où je veux aller et pourquoi ?
- 3- Comment faire pour y parvenir ?

une vraie authenticité de réponse. Elle doit refléter votre quotidien de la manière la plus réelle possible, sans distorsions, ni interprétation et doit s'appuyer sur des faits précis. Par exemple, écrivez *je sors tous les soirs après 20h de mon cabinet et j'arrive chez moi à 20h30, fatigué et indisponible pour ma famille et mes enfants plutôt que je travaille trop.*

Plus les détails seront précis et plus votre analyse de la situation pourra être pertinente.

Posez-vous un maximum de questions et abordez tous les domaines de votre vie, dentaires ou non. Répondre à cette question peut se faire évidemment en plusieurs fois (si vous avez rédigé moins de 8

pages recto-verso, c'est que vous avez sûrement oublié certaines choses !).

Ainsi, vous obtiendrez une sorte de photographie instantanée de votre vie personnelle et professionnelle.

Cet exercice, s'il est fait pour la première fois, sera pour beaucoup très révélateur. Je vous conseille de le faire une fois par an.

### Où je veux aller et pourquoi ?


Pour répondre à cette question, il va falloir que vous fassiez preuve d'imagination, contrairement à la question précédente qui n'est que le récit factuel de votre situation actuelle. Vous ne ferez pas appel à votre cerveau rationnel (hémisphère gauche) mais à l'artiste qui sommeille en nous. **Autorisez-vous à rêver... et à RÊVER GRAND !** À ce stade, n'essayez pas de savoir comment vous allez le faire ni même si c'est réalisable. Inscrivez tous vos souhaits sur une feuille même s'ils vous paraissent impossible à aujourd'hui, même si vous n'en avez pas les moyens matériels. Ajoutez des détails même s'ils vous semblent insignifiants. N'ayez pas de limites ! Voici quelques exemples : *Je veux quitter le cabinet tous les jours à 18h et avoir une heure pour moi tous les soirs. Je ne veux plus être en solo dans mon cabinet. Je veux travailler à 4 mains. Je veux déménager mon lieu d'exercice...*

Une fois que votre liste de souhaits est établie, soulignez les propositions que vous voulez à tout prix voir se réaliser. Enfin pour chacune d'entre elles, retranscrivez précisément pourquoi vous souhaitez qu'elles se réalisent. Trouvez le pourquoi est le meilleur moyen de tenir et de garder le cap sur vos objectifs, même dans les moments de doute.

Leadership Attitude & Organisation ZD


\*\*\* Période de réflexion \*\*\*

Attitude



**1- Où j'en suis aujourd'hui ?**


- Quel est mon quotidien ? Pro / privé
- Quelle type de dentisterie ?
- Quel type de patientel ?
- Quelle équipe ? Combien ?
- Avec quels matériel ?
- Dans quel environnement ? quelle ville ? quel quartier ?
- Dans quel locaux ? Combien de fauteuil ?
- Quel potentiel de développement ? la retraite ?
- Ect...



Leadership Attitude & Organisation ZD


\*\*\* Période de réflexion \*\*\*

Attitude



**2- Où je veux aller et pourquoi ?**

- Aujourd'hui, je veux et pas « j'ai envie... » :
- équilibre pro/perso
- Augmenter mes capacités professionnelles
- Mieux gérer mon temps de travail / Privé
- conditions de travail (équipe, locaux, matériel, Etc...)
- Quelle équipe, le rôle
- Développer mon matériel, mon environnement
- Développer mes potentiels (non pro)
- Intégrer de nouvelles valeurs
- Créer une nouvelle image de marque.
- Une nouvelle image de moi
- Anticiper ma retraite...



Pourquoi ?





## Comment faire pour y parvenir ?

Pour nous aider à entrevoir les solutions, nous disposons d'un outil simple qui nous permettra de déterminer nos buts, nos objectifs et enfin de garder le cap dont voici les **5 étapes clés** :

**1** Déterminez une vision de votre vie pro et privée, à court, moyen et long terme, en vous aidant de l'état des lieux et de votre liste de souhaits.

**2** Confrontez-les à votre échelle de valeurs, ainsi vous pourrez confirmer ou éliminer un souhait qui n'est pas en cohérence avec cette dernière. En effet, si la famille est une valeur essentielle pour vous, n'imaginez pas ouvrir votre cabinet un soir par semaine jusqu'à 23h pour désengorger votre carnet de rendez-vous. Ce souhait n'est pas en cohérence avec vous.

**3** Priorisez vos souhaits car vous ne pourrez pas courir après tous les lièvres au risque de n'en attraper aucun !

**4** Déterminez une stratégie, c'est-à-dire les différentes actions à mener pour atteindre votre but. Cela vous permettra de valider la faisabilité de votre souhait.

**5** Formalisez vos buts et vos objectifs.

En suivant ce processus, vous pourrez sans mal les atteindre car vous aurez tout mis en œuvre pour leur réalisation.



## Prévenir ou guérir ?

Anticiper n'est pas être clairvoyant. Anticiper c'est porter un regard juste sur la situation actuelle, c'est déterminer avec pertinence les possibilités d'évolution en accord avec nos souhaits et nos valeurs, c'est imaginer une stratégie d'actions qui détermine le cap pour atteindre nos buts et objectifs. Cette méthode, simple et très personnelle, vous aidera à faire les bons choix dans un monde en perpétuel changement.

*« Savoir anticiper votre nouvelle année »,  
issu de la formation Leadership & Management  
Bienveillant, les 18 et 19 novembre 2021  
chez ZENith Dental Formation*

Retrouvez toute notre actualité sur notre site  
<https://zenith-dental-formation.fr/>  
Et suivez-nous sur les réseaux sociaux



Franck  
Bellaïche

Fondateur  
de Zenith-  
dental-formation



**ZD** ZENITH DENTAL  
FORMATION

## SÉMINAIRES, TRAVAUX PRATIQUES ET MISES EN SITUATION



### ORGANISATION CLINIQUE

Dates à venir



### COMMUNICATION PATIENT & GESTION DU TEMPS

Dates à venir



### LEADERSHIP & MANAGEMENT BIENVEILLANT

18 et 19  
Novembre 2021



### PILOTAGE FINANCIER DE CABINET

17 Novembre et  
8 Décembre 2021

Info et réservation  
[www.zenith-dental-formation.fr](http://www.zenith-dental-formation.fr) - 01 34 42 11 33

CONSTRUISONS ENSEMBLE  
VOTRE PROJET DE CABINET

