Surveiller les IRC en soins dentaires
Par Roger P. Levin, chirurgien-dentiste

Le logiciel de gestion de votre cabinet génère sans doute un grand nombre d'indicateurs de performance financière. Suivre l'évolution d'un nombre trop élevé ou trop faible d'indicateurs (ou les mauvais) ne vous aidera pas à gérer votre cabinet correctement. Avec l'expérience, vous apprendrez à identifier les indicateurs les plus utiles pour vous. En attendant, vous devez garder un œil sur les indicateurs de rendement clé, ou IRC en soins dentaires.

Sans surprise, certains des IRC les plus importants à surveiller sont les statistiques financières. Voici certains des IRC financiers que les dentistes qui réussissent le mieux suivent généralement lorsqu'ils mettent en place de nouveaux systèmes de gestion et de nouvelles stratégies de croissance :

- **Recettes :** elles incluent tous les bénéfices provenant de vos activités de dentisterie et comme la production, elles doivent augmenter d'environ 15 % par an. Comparez vos recettes actuelles avec celles de l'année dernière au même moment, et surveillez-les chaque mois. Cela vous donnera un bon aperçu de l'évolution de votre cabinet.

- **Paiements :** malheureusement, il y a une grande différence entre ce que votre cabinet facture et les paiements qu'il perçoit. Les impayés ne comptent pas. Effectuez le suivi de votre taux de recouvrement, en pourcentage. Comparez votre taux de rendement réel avec l'objectif défini par le Levin Group pour ses clients : 99 %. Si vous vous trouvez en dessous de cet IRC, cela signifie que vous devrez améliorer vos systèmes de recouvrement.

- **Frais généraux :** même avec assez de revenus et des recouvrements efficaces, votre cabinet peut en pâtir si vos frais généraux sont trop élevés. Définissez un budget strict, suivez-le de près et calculez vos dépenses chaque mois, trimestre et année. En règle générale, les frais généraux doivent se situer autour de 59 %. S'ils sont supérieurs à ce pourcentage, réexaminez votre budget et vos dépenses réelles pour trouver des solutions.

- **Bénéfice :** cet IRC directement lié au revenu potentiel d'un médecin est un excellent indicateur de la santé d'une entreprise. Un fonctionnement plus efficace améliorera la rentabilité.

- **Production moyenne par patient régulier :**le suivi de ce nombre vous aidera à conserver la régularité et l'activité des patients de votre cabinet, à faire des bilans annuels complets, à mettre en place des plans de traitement complets et à promouvoir les traitements facultatifs.

- **Production moyenne par nouveau patient :** surveillez cet IRC pour voir les résultats financiers engendrés par vos nouveaux patients, à faire des bilans et des plans de traitement complets et à préparer vos présentations.

Au fur et à mesure, vous vous sentirez certainement plus à l'aise avec une plus longue liste d'IRC à surveiller. Vous pouvez faire le suivi de ceux mentionnés ci-dessus pour bien commencer. Vous comprendrez rapidement pourquoi les meilleurs chefs d'entreprise connaissent leurs chiffres par cœur... et pourquoi *cela* est la première étape vers la croissance de votre cabinet.