

PODCAST 77

Date d'envoi : mardi 16 à 5 :00

Titre : Gérer sa trésorerie

Pour écouter

« Gérer sa trésorerie »

[clique ici](#)

La vie nous a donné 1 bouche et 2 oreilles, fait en sorte de les utiliser proportionnellement.

Docteur écoute et souviens-toi pourquoi tu as choisi ce beau métier !

Bienvenu dans le soixante dix-septième audio du défi des 365 jours, que je t'offre avec le soutien de NatureBio Dental, le mouvement qui unit les chirurgiens-dentistes, les médecins et praticiens de santé ainsi que des patients motivés pour remettre la santé bucco-dentaire au cœur de la santé.

Le but : Mieux écouter pour mieux comprendre tes patients

On va voir aujourd'hui une astuce pour gérer sa trésorerie et finir le mois en positif à la banque. Le chiffre clé de la gestion financière de ton cabinet est le taux horaire de ton cabinet et je peux t'assurer que tant que tu n'auras pas fait ce calcul avec ton bilan et une calculette, tu seras souvent à côté de la plaque.

Dans un 1^{er} temps, il faut connaître son seuil de rentabilité. C'est-à-dire, sur 100€ encaissés, que te reste-t-il après paiement de tous les frais du cabinet ? Ton expert-comptable pourra rapidement te donner ce chiffre qui est calculé avec les charges fixes, les charges variables, les capitaux d'emprunt, et les dotations aux amortissements. Ce calcul doit être fait sur une année. C'est un baromètre d'année en année.

Ensuite tu détermènes, toi, ce dont tu as besoin pour tes dépenses personnelles, donc tes honoraires, combien tu veux gagner chaque mois. A cette somme tu ajoutes 40 % pour les charges sociales, URSSAF et CARCHIDENT et tu multiplies cette somme par 12. C'est ta rémunération annuelle brute.

Ensuite tu divises ta rémunération annuelle brute par le nombre de semaines réellement travaillées. C'est à dire, tu enlèves tes 6 semaines de vacances et tes jours de formations, on va dire que tu travailles 44 semaines de 35H. Cela donne ta rémunération brute hebdomadaire.

Ensuite il faut que tu calcules sur les 35H de présence au cabinet, quels sont les heures réellement travaillées, réellement productives. On avait déjà vu dans le 15^e podcast, la gestion du cahier de rendez-vous et dans le 13^e podcast, comment faire les plans de traitement en regroupant les actes dans des rendez-vous longs. Saches que les seuls rendez-vous qui vont couvrir le taux horaire de ton cabinet seront ceux qui seront issus de plans de traitement avec les rendez-vous longs.

Une fois que tu auras enlevé le temps d'installation du cabinet le matin en arrivant, le temps de la fermeture le soir, le temps réservé aux urgences, les rendez-vous de bilan de nouveaux patients et les contrôles détartrage, sans oublier la réunion hebdomadaire, tu verras que sur ta semaine de 35H seulement 16 à 18H sont réellement des heures productives. C'est donc sur ces heures-là que tu dois calculer ton taux horaire. Donc 44 semaines de 35H font en réalité 44 semaines de 18H ce qui fait 792H de travail productif en un an.

En ajoutant ta rémunération annuelle, à la globalité de tes frais annuels, et en divisant ce total par 792 (les heures réellement productives) : tu verras que ton taux horaire, celui que tu devrais prendre en considération lorsque tu fais tes plans de traitement, sera peut-être loin de ce que tu imaginais. Je te laisse faire les calculs par rapport à ton propre bilan. Mais grâce à ce mode de calcul, tous les honoraires que tu recevras en dehors des plages de plan de traitement, et bien ce sera le petit bonus, la marge de sécurité qui te permettra d'être toujours en positif à la fin du mois sur ton relevé bancaire.

Je te souhaite une belle journée et je te dis à demain, naturellement !