

Le mot du président

MENEZ VOTRE CABINET, NE VOUS LAISSEZ PAS MENER PAR LUI



Le Dr George Sweetnam

Nous voilà arrivés au moment de l'année où les nouveaux diplômés sortent de leur coquille universitaire — un de ces événements heureux de la vie qui se produisent de temps à autre. C'est un moment où il nous est possible, à titre d'association ou de mentors individuels, d'apporter aux nouveaux diplômés une aide précieuse afin qu'ils tirent profit de notre expérience et deviennent des valeurs sûres pour notre profession.

Bien qu'ils aient reçu une solide formation dans des institutions de classe internationale, les nouveaux diplômés sont confrontés au volet commercial de la pratique dentaire sans avoir reçu une formation adéquate en ce domaine. Les professeurs ne vérifient plus les décisions relatives aux diagnostics et aux traitements. Un collègue ou un mentor devient une présence sécurisante, jusqu'à ce que l'expérience procure la confiance.

Le volet commercial de la dentisterie peut s'avérer démotivant avec son lot

quotidien de décisions à prendre sous une pression souvent très forte. Cependant, le bon art de la médecine dentaire reposera toujours sur la tête et les mains du dentiste et peut être exercé avec un équipement de base.

Bien contrôler ses dettes est le meilleur conseil que je peux donner aux nouveaux diplômés. Un diplôme préparatoire à la dentisterie et un programme de médecine dentaire peuvent facilement entraîner une dette totale de 150 000 \$, et cela souvent même avant d'avoir établi son propre cabinet. Les nouveaux diplômés cherchent fréquemment des postes à salaire/pourcentage pour se libérer du fardeau de leurs obligations financières.

Après avoir enfin réussi à ouvrir un cabinet, les nouveaux dentistes doivent prendre la décision la plus importante de leur carrière, à savoir mener leur cabinet ou se laisser mener par lui.

J'ai eu la chance de rencontrer sur mon chemin une personne qui m'a conseillé de commencer petit et d'élargir le champ de mes activités au fur et à mesure que je le pouvais. C'est grâce au conseil reçu au tout début de ma carrière que j'ai pu enrichir ma vie sans pour autant demeurer lié à mon fauteuil de dentiste. Ce sage conseil m'a donné la liberté de poursuivre d'autres intérêts et de me consacrer à des activités de l'Association. Il m'a donc été loisible de rendre à ma profession ce qu'elle m'avait donné.

Après le volet démographique, l'achat d'équipement est la clé d'un bon démarrage. Chaque achat nécessite une décision d'affaires bien réfléchie afin que son utilisation augmente la productivité. Comme la clientèle se fait plutôt rare pendant les premiers jours d'ouverture d'un cabinet dentaire, l'économie de temps n'est pas un facteur qui devrait peser énormément sur la balance de la productivité. Un bon cabinet évolue habituellement du bouche à oreille des patients satisfaits aux nouveaux patients. Au tout début de ma carrière, j'ai appris que si vous offrez un bon service, la

clientèle viendra un jour frapper à votre porte.

Il faut éviter le plus possible les emprunts et les intérêts qui s'ensuivent. Si retarder les achats d'immobilisations jusqu'à leur auto-financement éventuel exige beaucoup d'auto-discipline, ils peuvent vous épargner des milliers de dollars au cours de votre carrière. Méfiez-vous également du fisc et mettez de l'argent de côté pour vos impôts. Sachez qu'il vous faut gagner 4 \$ pour payer 1 \$ d'impôt en retard — 2 \$ pour payer l'impôt de l'année en cours, 1 \$ pour manger et 1 \$ pour payer les arriérés d'impôt.

Je dois vous avouer que ce conseil est en partie intéressé. L'ADC aime bien présenter notre profession sous son meilleur aspect possible à l'échelle des relations publiques. Selon les organismes de réglementation dentaires, les dentistes qui facturent frauduleusement sont ceux qui ont un train de vie et un niveau d'endettement supérieurs à leurs capacités. Toute la profession souffre de tels comportements, et l'ADC doit alors faire face à un examen minutieux de la part des médias.

S'il nous faut prendre soin de tous les paliers de la société, le public ne doit pas perdre la confiance qu'il a placée en nous. Le rayon laser, la radiographie numérique et tout l'équipement de haute technologie augmentent les frais généraux d'un cabinet dentaire. Ces frais sont-ils si élevés qu'ils nous faut refuser les honoraires inférieurs offerts par les prestataires de l'assistance sociale pour maintenir notre seuil de rentabilité? Refusons-nous de traiter ces gens parce que nos obligations financières nous en empêchent? Si notre profession ne peut combler les besoins des personnes privées de leurs droits, on trouvera des auxiliaires pour le faire. Peut-être les implications de cette question dépassent-elles l'objet de la présente chronique? Est-ce moi qui mène mon cabinet, ou est-ce lui qui me mène?

*George Sweetnam, DDS
president@cda-adc.ca*