

RAPPORT DE PERFORMANCE

Dr. Jean-Claude

Période : février 2026



Comportement du Cabinet

Cabinet JC — Évolution mensuelle

25 200 € ⌚ CA du mois -17.4%	68 👤 Patients -17.1%	0 📅 RDV	70h ⌚ Heures
--	--	-------------------	------------------------

📈 Évolution du CA (derniers mois)



Mois	CA	Patients	Encaissé
Sep 2025	25 600 €	69	21000 €
Oct 2025	26 400 €	71	21700 €
Nov 2025	23 400 €	63	19200 €
Déc 2025	18 600 €	50	15300 €
Jan 2026	30 500 €	82	25100 €
Fév 2026	25 200 €	68	20700 €



RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Statut du cabinet : OK

Félicitations, votre cabinet a atteint ses objectifs ce mois-ci !

80%

Performance Globale



OK

Objectif atteint

25 200 €

CA RÉALISÉ

25 200 €

OBJECTIF

100%

PROGRESSION

0

NOUVEAUX PATIENTS



PERFORMANCE FINANCIÈRE

Comparaison CA Réalisé vs Objectif

25k€ Réalisé 25k€ Objectif 100%

Chiffre d'Affaires → +0 €

100%

Indicateur	Valeur	Objectif	Écart
CA Total	25 200 €	25 200 €	+0 €
CA Horaire	363 €/h	363 €/h	+0 €/h
Taux de réalisation	100%	100%	+0%



ACTIVITÉ PATIENTS

0

58

0

5%

Nouveaux patients

Patients traités

RDV honorés

Taux d'absence

Taux de conversion patients **85%**Objectif : ≥ 80% | Objectif atteint

RÉPARTITION DES ACTES

CA Total **25 200€**Consultations (0) **4 536 €**

18%

Détartrages (0) **5 040 €**

20%

Soins conservateurs (0) **4 788 €**

19%

Prothèses (0) **10 836 €**

43%

Type d'acte	Nombre	CA Généré
🔍 Consultations	0	4 536 €
🦷 Détartrages	0	5 040 €
฿ Soins conservateurs	0	4 788 €
👑 Prothèses	0	10 836 €
TOTAL	0	25 200 €



RECOMMANDATIONS

1. Optimiser le taux de conversion des devis (+5-10% potentiel)

- Mettre en place un suivi systématique des devis non acceptés
- Proposer des facilités de paiement

2. Maintenir le bon taux de présence ✓

- Envoyer des rappels SMS 48h et 24h avant le RDV
- Mettre en place une politique de gestion des annulations

3. Développer l'activité prothétique

- Fort potentiel de CA sur ce segment
- Investir dans la formation continue

4. Fidélisation patients

- Programme de rappel pour contrôles annuels
- Communication régulière (newsletter)



PROCHAINES ÉTAPES

- Réunion d'équipe pour présenter les résultats
- Mise en place du système de rappels automatiques
- Audit des devis en attente (> 30 jours)
- Formation sur les techniques de présentation des plans de traitement

Rapport généré automatiquement par **Efficiency Analytics**

Date de génération : 21/02/2026 11:23