

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)

Sep 25 — 25 600 €

84%

Oct 25 — 26 400 €

87%

Nov 25 — 23 400 €

77%

Déc 25 — 18 600 €

61%

Jan 26 — 30 500 €

100%

Fév 26 — 25 200 €

83%

Mois	CA	Patients	Encaissé
Sep 2025	25 600 €	69	21 000 €
Oct 2025	26 400 €	71	21 700 €
Nov 2025	23 400 €	63	19 200 €
Déc 2025	18 600 €	50	15 300 €
Jan 2026	30 500 €	82	25 100 €
Fév 2026	25 200 €	68	20 700 €



RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Statut du cabinet : OK

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



Performance Globale

OK
Objectif atteint

25 200 €	25 200 €	100%	0
CA RÉALISÉ	OBJECTIF	PROGRESSION	NOUVEAUX PATIENTS

PERFORMANCE FINANCIÈRE

Comparaison CA Réalisé vs Objectif

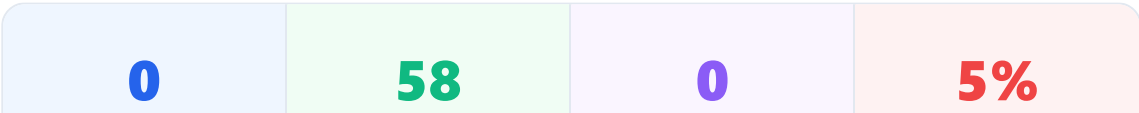
25k€ Réalisé 25k€ Objectif 100%

Chiffre d'Affaires → +0 €



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



Nouveaux patients

Patients traités



RDV honorés

Taux d'absence

Taux de conversion patients **85%**Objectif : $\geq 80\%$ |  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 **Efficiencia Analytics**

Date de génération : 21/02/2026 11:23