

RAPPORT DE PERFORMANCE

Dr. David Vernet
Période : février 2026



Comportement du Cabinet

Cabinet DV — Évolution mensuelle



Évolution du CA (derniers mois)



Mois	CA	Patients	Encaissé
Jun 2025	22 600 €	54	18 500 €
Jul 2025	25 100 €	60	20 600 €
Aoû 2025	20 100 €	48	16 400 €
Sep 2025	23 400 €	56	19 200 €
Jan 2026	28 500 €	72	23 400 €
Fév 2026	24 000 €	60	19 600 €



RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Statut du cabinet : OK

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



Performance Globale

OK
Objectif atteint

24 000 €

CA RÉALISÉ

24 000 €

OBJECTIF

100%

PROGRESSION

0

NOUVEAUX PATIENTS

PERFORMANCE FINANCIÈRE

Comparaison CA Réalisé vs Objectif

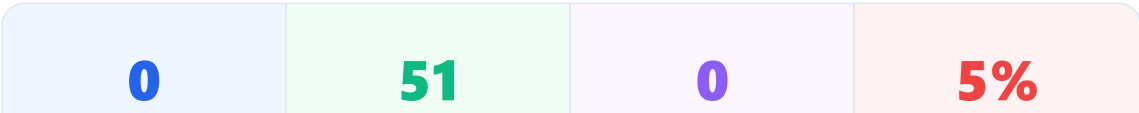
24k€ Réalisé 24k€ Objectif 100%

Chiffre d'Affaires → +0 €



Indicateur	Valeur	Objectif	Écart
CA Total	24 000 €	24 000 €	+0 €
CA Horaire	264 €/h	264 €/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 **24 000€**Consultations (0) **4 320 €****18%**Détartrages (0) **4 800 €****20%**Soins conservateurs (0) **4 560 €****19%**Prothèses (0) **10 320 €****43%**

Type d'acte	Nombre	CA Généré
 Consultations	0	4 320 €
 Détartrages	0	4 800 €
 Soins conservateurs	0	4 560 €
 Prothèses	0	10 320 €
TOTAL	0	24 000 €



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 **Efficienc**e Analytics

Date de génération : 21/02/2026 11:23