

RAPPORT DE PERFORMANCE

Dr. David Vernet

Période : février 2026



Comportement du Cabinet

Cabinet DV — Évolution mensuelle

24 000 € ⌚ CA du mois -15.8%	60 👤 Patients -16.7%	0 📅 RDV	91h ⌚ Heures
--	--	-------------------	------------------------

📈 Évolution du CA (derniers mois)

Jun 25 — 22 600 €

79%

Jul 25 — 25 100 €

88%

Aoû 25 — 20 100 €

71%

Sep 25 — 23 400 €

82%

Jan 26 — 28 500 €

100%

Fév 26 — 24 000 €

84%

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 €

100%

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

0

51

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 **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 **Efficiency Analytics**

Date de génération : 21/02/2026 11:23