

AGENDA : (rubrique ouverte à tous pour signaler tout évènement important)

- Soirées Alpha-Oméga :

Contact : Dr KRIEF Laurence, 04 91 62 69 19.

- Association des Chirurgiens Dentiste Marseille Nord :

Contact : 04 91 06 79 72

- Société Odontologique Pédiatrique du Sud Est

Contact : Dr Bandon 04 91 44 64 17, daniel.bandon@odontologie.univ-mrs.fr

- 53ème Congrès National de la Société Francophone de Médecine Buccale et Chirurgie Buccale

*Algies bucco-faciales. Implantologie. Communications libres.*

Les 24-26 Avril 2008, Marseille.

Contact : www.societechirbuc.com

- 44ème Congrès de la Société Française de Stomatologie et de Chirurgie Maxillo-Faciale.

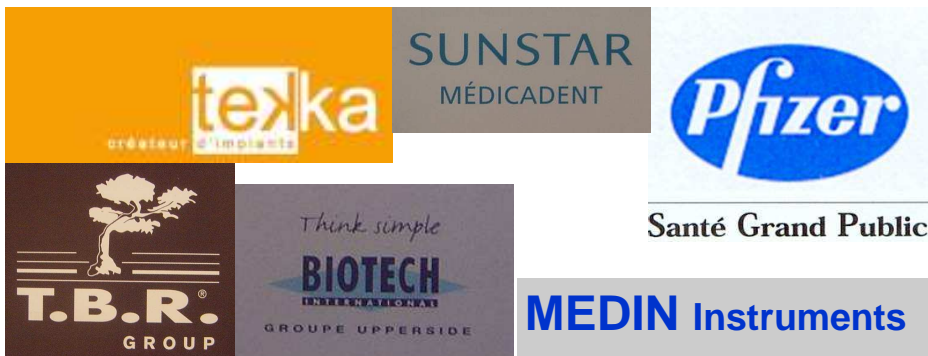
*Implantologie et Chirurgie pré-implantaire. Orthopédie Dento Maxillo Faciale.*

Rouen, 3, 4 et 5 juillet 2008.

Contact : www.sfscmf.fr

## La Journée 2008 le Jeudi 19 Juin 2008 sur le Marseillois, au Vieux Port

*Avec le soutien de nos Partenaires*



## « LA LETTRE »

Centre Massilien de la Face

Association Loi 1901



Bureau de  
l'Association



Docteur  
ALDEGHERI  
Alain  
Président



Docteur  
LEVY  
Charles  
Trésorier



Docteur  
BRATICEVIC  
Alexandre  
Secrétaire



Docteur  
TAILLAN  
Thierry  
Secrétaire Adjoint



Docteur  
CAMPANA  
Fabrice  
Secrétaire Adjoint

SOMMAIRE :  
1- Éditorial  
2- Le Management.  
R.COCHET  
4- Agenda

## EDITORIAL

Mars 2008

En dehors de quelques cas isolés, un cabinet dentaire est avant tout une équipe : secrétaire(s), assistante(s), associé(e)(s).

Et en 2008, qui dit équipe dit COACH.

Les dernières journées dentaires de Marseille ont d'ailleurs laissé à ces coachs une large tribune.

Pourtant nombre d'entre nous, s'ils ressentent un malaise dans leur exercice, refusent d'envisager que la solution vienne de quelqu'un qui pourrait décider pour eux qui ils doivent soigner, quand et comment. Bref refusent l'idée que l'on puisse interférer sur leur « chasse gardée clinique ».

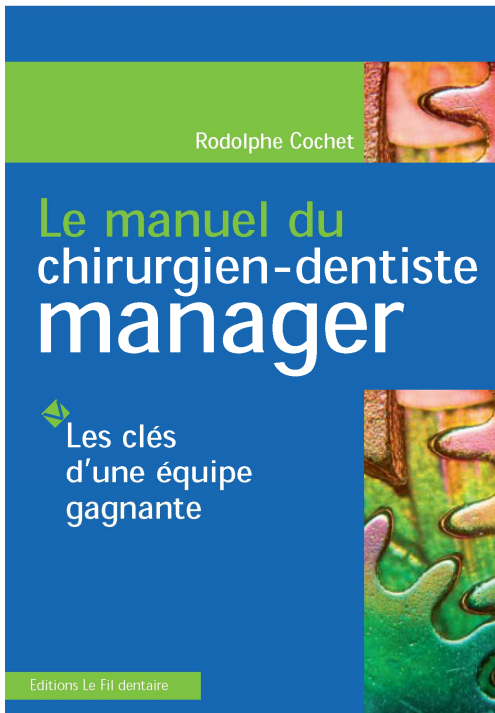
D'autant que, pour bon nombre qui le ressent, ce malaise est avant tout généré par une carence dans le **MANAGEMENT** qui entraîne des défauts dans le fonctionnement de l'équipe souvent néfastes pour notre estomac.

C'est en cela que la démarche « **RELATIONS HUMAINES** » de Rodolphe COCHET nous a interpellés.

C'est pourquoi nous lui consacrons cette lettre de MARS et vous proposons de venir l'écouter le **JEUDI 19 JUIN sur le Marseillois**

La Journée 2008  
Le Jeudi 19 Juin 2008  
sur Le Marseillois, au Vieux Port

## Extrait de "Entretien avec Rodolphe Cochet", **Information Dentaire** n°44, p. 2874 à 2876



"J'ai très vite compris, avec le concours des praticiens et de leurs assistantes, que leurs problèmes de fond n'étaient pas, en règle générale, d'ordre économique ou financier, ni même organisationnel (car à quoi bon modifier son organisation si le personnel n'est ni adapté ni prêt à suivre le praticien dans ses objectifs de développement, pire, s'il n'y a pas de personnel du tout) mais d'ordre managérial. Un cabinet dentaire ne pourra jamais être assimilé à une « entreprise » comme une autre, quels que soient les jeux de mots auxquels on se prête. La finalité première du conseil en management, c'est d'apprendre au praticien à recouvrer son autonomie décisionnelle. Mais la grande majorité d'entre eux ne savent toujours pas en quoi consiste réellement le management, et surtout comment les pratiques issues de son enseignement pourraient leur être profitables. C'est sûr, on met le « Management » à toutes les sauces, et finalement on n'entend parler que de chiffre d'affaires, de commerce, d'entreprise, de clients...! Qu'on ne s'étonne donc pas du désintérêt de la très grande majorité de la profession pour certaines approches et pratiques de gestion qui n'ont trait au « Management » que via le nom qu'elles portent. Faisons enfin preuve d'honnêteté intellectuelle : ou bien on aligne les cabinets dentaires sur les commerces de proximité (les soins dentaires sur les congélateurs et les écrans plasma, les patients sur des clients CSP++ ou CSP--, et les dentistes sur des représentants en prothèses et en implants), ou bien, on se rend à l'évidence et on admet les insuffisances notables des chirurgiens dentistes en Management et leurs manquements aux règles parfois élémentaires et basiques de gestion de personnel.

S'il y a un problème de chiffres ou de rentabilité (qui ne concerne d'ailleurs qu'une minorité de chirurgiens-dentistes), c'est qu'il y a en amont un problème récurrent de management, dans tous les cas. La rentabilité n'est qu'un symptôme. Parmi d'autres. Ce n'est pas au symptôme qu'il faut s'attaquer, mais à la maladie. Les chirurgiens dentistes qui pratiquent le plus sereinement et efficacement leur exercice sont ceux qui privilégient la qualité de vie professionnelle de leur personnel (management de la relation à leurs assistantes) et la placent au même niveau que la qualité des soins et des services qu'ils administrent (management de la relation à leurs patients). Elles se situent peut-être là les caractéristiques et les contradictions de l'odontologie : des praticiens qui, malgré leur niveau de compétences intellectuelles et leurs capacités techniques, qui dictent leurs exigences de qualité, peuvent imaginer se soustraire aussi naïvement de la maîtrise avisée de leur environnement professionnel : gestion du personnel, formation, relations sociales, gestion prévisionnelle des emplois et compétences (GPEC), stratégies de communication (interne et externe), qui sont les cinq branches disciplinaires du management."