

COMMENT CHOISIR UN EMPLOI À POURCENTAGE



En consultant les petites annonces du Journal Dentaire du Québec, on se rend vite compte que ce n'est pas la demande qui manque en ce qui a trait aux postes de dentistes à pourcentage.

Certains candidats vont répondre à la quasi-totalité des annonces. Ils demanderont les questions suivantes : Quel est le pourcentage? Où se trouve la clinique? Quel est l'horaire? Certains feront l'erreur de baser leur choix sur la proximité de la clinique, de la même façon qu'ils choisiraient un dépanneur!

Parce qu'ils ne savent pas comment structurer leurs recherches, plusieurs se retrouveront dans un milieu de travail qui ne correspond nullement à leurs attentes.

Comment s'assurer de faire le bon choix? Tout simplement en posant les bonnes questions. Voici quelques exemples de questions qu'on aurait intérêt à poser au dentiste propriétaire avant de s'engager à long terme :

Pourquoi recherchez-vous un dentiste?

Certains dentistes veulent se consacrer à un ou plusieurs aspects particuliers de la dentisterie comme par exemple, les implants et la prothèse fixe. Ceci peut créer un bon partenariat si n'avez aucune intention de faire de l'implantologie ou de la prothèse fixe, mais peut être une source de conflits futurs dans le cas contraire.

D'autres dentistes sont plutôt à la recherche d'un dentiste pouvant faire des traitements qui sont habituellement référés à l'extérieur, comme par exemple les traitements endodontiques ou la chirurgie. Dans ce cas vous devez vous poser la question : Faire de l'endodontie ou de la chirurgie toute la journée, est-ce le genre de pratique que je recherche? Y aura-t-il suffisamment de traitements d'endodontie ou de chirurgie pour combler mon horaire?

Plusieurs dentistes propriétaires voient plutôt l'opportunité, en engageant un dentiste à pourcentage, de se débarrasser des patients qu'ils ne veulent pas traiter comme les enfants, les bénéficiaires de l'aide sociale, etc. Dans ce cas, le dentiste à pourcentage se retrouve à

travailler avec une clientèle à tarif réduit (RAMQ) alors que le dentiste propriétaire se la coule douce en ne traitant que les patients qu'il juge désirables.

Une autre raison commune pour engager un dentiste à pourcentage c'est de pouvoir offrir plus d'heures d'ouverture à sa clientèle. C'est souvent le cas d'un dentiste qui ne travaille que 4 jours par semaine de 9h à 17 h, et qui constate l'attrition de sa clientèle, laquelle est attirée par des cliniques qui offrent des heures d'ouverture le soir et le samedi. Souvent le dentiste propriétaire y voit une bonne affaire, puisque l'équipement est en place. Il n'a pas d'investissement à faire et si cela peut attirer plus de patients eh bien, tant mieux! Le candidat doit demander quel est le plan de marketing du dentiste propriétaire pour attirer la clientèle et quel est son budget pour ce marketing.

Quel est l'achalandage de la clinique?

À moins de remplacer un dentiste en congé de maladie, il est rare que des patients soient inscrits sur une liste en attendant votre arrivée. Quand on commence dans une clinique, à part les traitements qui peuvent être référés par le dentiste propriétaire (ceux qu'il ne veut pas faire), vos patients au début seront des urgences, des examens de rappel ou des examens de nouveaux patients. La plupart des traitements à faire proviennent des nouveaux patients en examen. La question à demander est la suivante : combien de nouveaux patients avez-vous par mois? Normalement 15 nouveaux patients par mois et plus, par dentiste, est un nombre correct (d'après les évaluateurs de cliniques dentaire pour un dentiste solo). Ne vous gênez pas pour demander : combien en avez-vous eu le mois dernier? Si un dentiste ne peut répondre à cette question, c'est qu'il ne tient pas de statistiques à ce sujet, donc il ne sait pas et tous les chiffres qu'il vous donne, sortent de son imaginaire!

Posez la question : quel est votre pourcentage de facturation provenant de la RAMQ? La réponse vous donnera une bonne idée du profil de la clientèle.

Certains conférenciers prétendent que le milieu socio-économique n'a pas d'influence sur la pratique. Ainsi si vous faites de la bonne dentisterie, vous réussirez à 'vendre' vos traitements. Quelle sottise! Ce serait comme un vendeur de Ferrari qui ouvre un concessionnaire dans un milieu défavorisé!

Comme les tarifs de la RAMQ sont moins de la moitié des tarifs réguliers, un point de pourcentage de facturation provenant de la RAMQ correspond à plus de deux points de pourcentage de la clientèle traitée. C'est à dire que si une clinique facture 25% de ses honoraires à la RAMQ cela signifie que plus de 50% de sa clientèle est bénéficiaire de la RAMQ.

Posez la question : quel est votre pourcentage de facturation provenant de la RAMQ? La réponse vous donnera une bonne idée du profil de la clientèle.

La visite de la clinique

Tous les points abordés jusqu'ici peuvent être discutés lors d'une simple conversation téléphonique. Ceci permet d'éliminer certaines offres, mais c'est insuffisant pour faire un choix éclairé. Ce n'est qu'en visitant la clinique potentielle que nous pouvons juger de son ambiance, de sa propreté, de l'état de son équipement, de l'atmosphère de travail, de son organisation et de son dynamisme. Il est important de planifier une visite lorsque la clinique est ouverte pour pouvoir observer les relations de travail et les relations entre les patients et l'équipe.

N'ayez pas peur de 'fouiner' et surtout de consulter le livre de rendez-vous pour y découvrir l'achalandage. C'est souvent suite à la visite qu'il vous viendra d'autres questions qui vous permettront de faire un choix un peu plus éclairé.

Vous voilà donc mieux préparé à faire un choix.

