

Le secret d'un bon **coaching** : éthique, souplesse et rigueur !



TRAVAILLEZ MIEUX. VIVEZ PLUS

Dr Binhas, depuis une vingtaine d'années, le monde dentaire français a vu apparaître, se développer puis disparaître de nombreux « coachs ». Vous, par contre, tenez le cap depuis quinze ans en progressant de manière linéaire. Quel est le secret de cette longévité ?

Il est vrai que l'apparition et la multiplication des coachs répond à un phénomène de mode et comme toute mode, celle-ci n'est qu'éphémère.

Pour ma part, l'éthique (i.e. quoi qu'il arrive, le patient d'abord !) et l'écoute sont deux principes fondamentaux qui ont toujours guidé mes actes. Mes recommandations et mes outils se nourrissent tous les jours des échanges que j'ai avec mes confrères et des enseignements que je tire de chaque intervention. Je ne prétends pas détenir le savoir-faire universel. Ce que je propose n'est donc pas une méthode calquée sur le modèle de gestion des entreprises mais une approche évolutive globale adaptée aux cabinets français.



Dr Edmond BINHAS

■ Fondateur
du Groupe Edmond
Binhas

Un bon coach est-ce quelqu'un qui enseigne des techniques de développement ou qui transmet des valeurs ?

Il faut savoir qu'à mes yeux, un bon coach est avant tout une personne qui vous aide à penser par vous-même. Il propose des outils mais pas de solution toute faite. Il n'est qu'un catalyseur de vos propres ressources. Il respecte votre rythme d'apprentissage. Il vous aide à vous développer tout en respectant votre personnalité et vos valeurs. C'est pourquoi, j'ai mis au point la méthode d'enseignement dite des 3P® (Petits Progrès Permanents).

De nombreux cabinets dentaires français, touchés de plein fouet par la crise, consultent des coachs gourous en espérant des miracles. En proposant la méthode des « 3P® » : « Petits Progrès Permanents », ne vous placez-vous pas à contre-courant de l'attente des praticiens ?

Même si certains modèles d'organisation plus radicaux semblent donner dans un 1er temps des résultats, il ne s'agit souvent que de feux de paille, précédant un ralentissement important de l'activité dans l'année ou les 2 ans qui suivent. La magie n'existe pas. Seule la mise en place, système par système, d'une approche rationnelle de la gestion et de l'organisation donne des résultats sur le long terme. C'est là toute la différence entre un téléphérique qui vous assure une ascension continue et une fusée qui redescend aussi vite qu'elle est montée. C'est en construisant pierre par pierre un édifice, que l'on arrive à en faire une cathédrale avec des fondations solides. Pour autant, cela ne nous empêche pas d'accélérer le rythme des changements dans les cabinets qui ont les ressources pour les assimiler rapidement.

Vous lancez un nouveau concept d'accompagnement : la Flexi-gestion®, pensez-vous vraiment que la problématique des praticiens soit si différente d'un cabinet à l'autre pour proposer des solutions aussi personnalisées ?

Vous n'imaginez pas à quel point chaque cabinet est différent !

C'est une erreur classique, parfois entretenue par certains consultants, de penser qu'il est possible d'avoir une organisation universelle unique. Mon expérience me prouve tous les jours que, passée la phase d'euphorie initiale, cette approche est source de très grosses frustrations. Chaque praticien a en effet un projet, une personnalité et des valeurs qui lui sont propres. Il m'est arrivé, pour deux cabinets mitoyens, avec des problématiques identiques, de faire des recommandations différentes. En effet, les objectifs des praticiens étaient totalement opposés. Bien sûr, il existe un socle de systèmes de gestion qui est commun. Cependant, c'est la



mise en application qui est totalement différente d'un cabinet à l'autre. C'est cela même qui est à l'origine du concept de Flexi-Gestion®. Ce concept combine rigueur et souplesse. C'est cet alliage original qui est la clé de l'adaptation à la situation actuelle.

Notre profession évolue de manière exponentielle, quelles sont les nouvelles tendances que vous prévoyez ?

Tout d'abord, la féminisation croissante de la profession. Cela n'est pas sans conséquence sur les choix d'exercice. Pour des raisons sociologiques, les femmes (en général) travaillent moins d'heures que les hommes. Encore faut-il dire que parmi les jeunes générations cette remarque est de moins en moins vraie. L'avantage de cette évolution réside dans le fait que la demande de traitement sera croissante par praticien.

L'exercice en solo tel que nous le connaissons va évoluer. Il restera sans doute l'apanage de certaines zones géographiques en pénurie de chirurgiens-dentistes. Cependant il est évident que l'avenir passe par le regroupement : qu'il s'agisse d'un regroupement de lieu (cabinet de groupe) ou à travers des réseaux de soins (chaînes de cabinets privés, réseaux liés aux compagnies d'assurance ou encore centres mutualistes).

Je prévois, d'autre part, un accroissement du salariat, bien commode pour éviter toute tracasserie adminis-

trative, de plus en plus lourde.

Enfin, nous devons aussi prendre en compte le désengagement progressif de la sécurité sociale ainsi qu'une demande croissante pour l'esthétique. Ces deux dernières évolutions amèneront inmanquablement les praticiens à repenser le relationnel avec les patients, la communication au sein du cabinet, les projets de traitement, la politique financière etc.

Que préconisez-vous pour s'adapter à ces mutations ?

Il faut troquer nos anciens schémas de pensée contre une vision globale de notre profession. Il faut désormais arrêter de voir la vie dans le rétroviseur (glorification du passé) et définitivement accepter la nouvelle donne. Cela ne peut se faire par de petits aménagements superficiels mais nécessite un nouvel apprentissage en profondeur dans des domaines non enseignés dans les facultés dentaires. C'est ce que propose mon concept de « Flexi-Gestion® » qui a déjà fait ses preuves dans des centaines de cabinets. ♦

Prochains séminaires du Dr E. Binhas

- Omnipraticiens :**
23 et 24 sept. 2010 (Lille)
7 et 8 oct. 2010 (Nantes)
14 et 15 oct. 2010 (Toulouse)
- Orthodontistes :**
2 et 3 déc. 2010 (Paris)
- Implantologistes :**
30 Sept. et 1^{er} oct. 2010 (Lyon)

CONTACT
Groupe Edmond Binhas
 ZI les Estroublans
 5 rue de Copenhague, BP 20057, 13742 Vitrolles cedex
 N° Vert 0 800 521 764
APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE
 Tél. : 04 42 108 108 - Email : contact@binhas.com



...C'est aussi la Parodontologie.



Détartreur Mini CK6 404.05XL



Curette de Gracey 402.13XL



Décolleur de Molt. 407.08XL



Sonde NF14 418.00XL

Acier **Inox Français** Trempé pour le **Tranchant** et la **Longévité**

Finition particulièrement **soignée** pour garantir **l'efficacité**



- Manche **Grand Diamètre** (10mm)
- Faible Poids** (Manche creux)
- Limite le **Syndrome du Canal Carpien**
- Finition Satinée **Anti-Réflexion**
- Surface Lisse** pour un nettoyage facile
- Élégance** du Design

www.prodont-holliger.com