

MASTERCLASS

# FINANCE & STRATÉGIE



TARIF

1850€



## PRE-REQUIS

- Aucun



## PUBLIC CONCERNÉ

- Chirugiens-dentistes
- Orthodontistes
- Directeurs(rices) de structures dentaires



## DURÉE

- 2 jours



## MODALITÉ

- Présentiel



## MODALITÉ D'INSCRIPTION

- Pas de pré-requis demandé
- L'inscription est effective lors du règlement (en ligne ou en nous contactant).
- Places limitées.

## OBJECTIFS

- Identifier les indicateurs pertinents pour évaluer la performance
- Calculer des ratios financiers essentiels à la prise de décision
- Interpréter les flux de trésorerie et détecter les signaux d'alerte
- Construire des scénarios d'évolution pour accompagner la stratégie du cabinet
- Comparer différentes options d'investissement ou d'organisation à l'aide d'outils d'aide à la décision

## CONTENU DE LA FORMATION

### 1. Lecture simplifiée du bilan et du compte de résultats

Décoder rapidement les documents comptables, comprendre les postes essentiels et relier les chiffres à la réalité quotidienne du cabinet.

### 2. Indicateurs d'activité clés

Repérer et analyser les KPI indispensables; Utiliser un tableau de bord adapté pour suivre l'activité et détecter les écarts.

### 3. Seuil de rentabilité et ratios financiers

Calculer le point mort pour savoir à partir de quand le cabinet devient rentable. Analyser les ratios principaux (marge brute, masse salariale/CA, poids des charges fixes) pour mieux piloter la performance.

### 4. Analyse de la trésorerie et signaux d'alerte

### 5. Construction de scénarios

valuer l'impact concret d'un développement, ou d'un investissement. Comparer plusieurs hypothèses pour orienter les décisions de croissance.

### 6. Prise de décision stratégique

Passer des chiffres à l'action : Aligner la stratégie économique avec la vision du cabinet.

### 7. Brainshare : Études de cas et mises en situation

Travail collaboratif sur des cas réels en petits groupes

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exposés théoriques illustrés par des exemples concrets.
- Études de cas réels.
- Ateliers collaboratifs en petits groupes (brainshare)
- Test, mises en situation

## ÉVALUATION

- Questionnaire d'autopositionnement
- Questionnaire d'évaluation des acquis
- Quiz formatifs

## INTERVENANT(E)

- Dr Edmond Binhas

Fondateur de la Binhas Global Dental School, conférencier et auteur de plus de 1000 articles sur la gestion de cabinet dentaire.

## ACCESSIBILITÉ

Pour tout besoin particulier, contactez notre référente handicap : [s.lion@binhas.com](mailto:s.lion@binhas.com)

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES  
EN SCANNANT CE QR CODE  
OU SUR BGDS.FR



Formation inter-cabinets  
Module de formation  
Réf : 1DC2

 **Binhas Global  
Dental School**  
6 rue Catulle Mendès  
75017 Paris  
[contact@binhas.com](mailto:contact@binhas.com)

dernière mise à jour : 09/2024