



AGENCE IA
INTELLIGENCE AUTOMATISATION PERFORMANCE

GUIDE GRATUIT · CLINIQUES DENTAIRES

Le guide de l'IA pour les cliniques dentaires

Remplir le fauteuil et alléger la réception, sans jamais toucher au dossier clinique.

- 01** Les quatre fuites d'une clinique et leur coût réel
- 02** Le rappel qui réduit vraiment les absences (et celui qui ne sert à rien)
- 03** La liste d'attente automatisée, l'actif le plus sous-utilisé
- 04** Consentement, confidentialité et passage à l'humain: les règles à respecter

Ce que vous trouverez ici

En résumé

- Les quatre fuites d'une clinique et leur coût réel
- Le rappel qui réduit vraiment les absences (et celui qui ne sert à rien)
- La liste d'attente automatisée, l'actif le plus sous-utilisé
- Consentement, confidentialité et passage à l'humain: les règles à respecter

01
La réception ne peut pas être à trois endroits

02
Les quatre fuites

03
Le rappel qui fonctionne n'est pas un rappel

04
La liste d'attente, l'actif le plus sous-utilisé

05
Ce qu'il faut respecter, sans exception

06
L'ordre d'implantation

La réception ne peut pas être à trois endroits

Pendant un traitement, la ligne sonne. Pendant l'appel, quelqu'un attend au comptoir. Pendant ce temps, la liste des rappels d'hygiène s'allonge. Ce n'est pas un problème de personnel, c'est un problème de simultanéité, et c'est exactement ce qu'un système règle.

Les quatre fuites

LA FUITE	CE QUE ÇA COÛTE	LE SYSTÈME QUI LA FERME
Appel manqué	Un nouveau patient chez le concurrent	Texte de reprise dans la minute
Absence	Une heure de production, plus le plan de traitement	Confirmation active la veille
Annulation tardive	Une plage vide	Offre automatique à la liste d'attente
Rappel d'hygiène en retard	Le cycle de rappel se brise	Relance patient par patient

Le rappel qui fonctionne n'est pas un rappel

« N'oubliez pas votre rendez-vous » soulage votre conscience et ne change rien. « Confirmez votre présence, ou déplacez en un clic » change le résultat, parce qu'il vous donne l'information la veille, quand la plage peut encore être reprise.

Le but n'est pas d'avoir prévenu le patient. Le but est de savoir, la veille, si la plage sera occupée.

La liste d'attente, l'actif le plus sous-utilisé

Dans la plupart des cliniques, la liste d'attente vit dans la tête de la réception. Un agent la transforme en système: quand une plage se libère, l'offre part aux patients qui correspondent, dans l'ordre, et la première réponse obtient la place. Ce seul mécanisme paie souvent le reste du projet.

Ce qu'il faut respecter, sans exception

- **Le consentement.** On demande l'autorisation d'écrire au patient, et on la consigne au dossier.
- **La confidentialité.** Aucun contenu clinique par texto. Jamais.
- **Le passage à l'humain.** Toute question de nature clinique est transférée immédiatement.
- **Le ton.** Une clinique n'écrit pas comme un commerce: le vocabulaire est écrit avec vous.

Et le logiciel clinique ?

On travaille avec les logiciels courants au Québec. Quand l'intégration directe n'existe pas, on passe par l'agenda et le CRM, sans jamais toucher au dossier clinique lui-même.

L'ordre d'implantation

- 01 Appels manqués et confirmations: effet mesurable en deux semaines.
- 02 Reprise des annulations: demande une liste d'attente propre.
- 03 Rappels d'hygiène: demande une base de données à jour.
- 04 Demande d'avis et éducation patient: une fois le reste stable.



AGENCE IA
INTELLIGENCE · AUTOMATISATION · PERFORMANCE

Vous voulez appliquer ça **chez vous ?**

Une séance de stratégie de 30 minutes, sans frais. On regarde vos opérations réelles et on chiffre les fuites avec vos propres nombres.

- 01** On cartographie comment les demandes entrent et où elles se perdent.
- 02** On chiffre ce que ces fuites coûtent, avec vos chiffres.
- 03** Vous repartez avec le plan, même si on ne travaille jamais ensemble.

agenceia.ca/reservation