

PARTENAIRES | PORTRAITS D'ENTREPRISES

OS Consulting : accompagner les orthodontistes à mieux structurer, piloter et faire évoluer leur cabinet

Supplément partenaire. Une approche issue du terrain pour transformer l'expérience d'un cabinet en méthodes concrètes, adaptées à la vision de chaque orthodontiste.

Publié le 21 septembre 2026



©OS Consulting

Orthodontiste spécialiste qualifié depuis 2011 et dirigeant d'OrthoSmile depuis 2012, le Dr Hervé Rakotomalala a développé OS Consulting pour accompagner les cabinets pratiquant l'orthodontie dans leur structuration, leur management et leur performance organisationnelle. Son approche ne repose pas sur un modèle théorique : elle est directement issue de l'expérience d'un cabinet en activité, de ses réussites, de ses erreurs et des transformations conduites au fil des années.

OS Consulting s'adresse aux praticiens dont le cabinet s'est progressivement transformé en une véritable organisation. Recruter, constituer une équipe, répartir les responsabilités, intégrer de nouvelles technologies et préserver la qualité de l'expérience patient les conduisent naturellement à exercer un second métier : celui de dirigeant. L'objectif n'est pas d'imposer une organisation standardisée ni de promettre une croissance automatique, mais de les aider à faire évoluer leur posture et à développer les compétences adaptées à cette nouvelle réalité.



©OS Consulting

Une méthode construite de l'intérieur

Lorsque le Dr Rakotomalala ouvre son cabinet en 2012, il commence seul, sans assistante. Pendant plusieurs années, il exerce au plus près de chaque fonction : clinique, accueil, administration, organisation et relation patient. Cette immersion complète lui permet de comprendre concrètement les contraintes quotidiennes d'un cabinet avant de constituer progressivement son équipe.

En 2015, Coralie rejoint la structure en tant qu'assistante de direction. Son rôle évolue au fil de la croissance du cabinet jusqu'à celui d'office manager. Son parcours illustre la manière dont OrthoSmile a progressivement structuré les responsabilités, développé les compétences internes et formalisé son organisation. Aujourd'hui, la clinique réunit trois praticiens/praticiennes ainsi qu'une équipe clinique, administrative et technique organisée autour de protocoles reproductibles, d'objectifs partagés et d'outils de management adaptés à la réalité d'un cabinet libéral.

Cette démarche conduit à la création d'OS Consulting en 2022, activité d'accompagnement. Cette méthode : près de 800 nouveaux traitements y sont engagés chaque année, dont plus de 250 traitements par aligneurs en 2025, dans un environnement largement digitalisé.

Cette expérience ne constitue pas une recette à reproduire à l'identique. Elle fournit plutôt une base concrète pour comprendre ce qui peut être mesuré, documenté, délégué ou amélioré dans un cabinet. Les pratiques transmises sont éprouvées sur le terrain, puis adaptées aux objectifs et aux contraintes de chaque structure accompagnée.



©OS Consulting

Du praticien au dirigeant : faire évoluer ses compétences avec son cabinet

La formation initiale des chirurgiens-dentistes et des orthodontistes prépare avant tout à soigner. Puis le cabinet se développe : il faut recruter, intégrer de nouveaux collaborateurs, organiser les rôles, accompagner les équipes, investir, arbitrer et fixer un cap. Sans toujours en avoir pleinement conscience, l'orthodontiste change alors de fonction. Il ne porte plus seulement la responsabilité des soins ; il devient aussi le dirigeant d'une organisation humaine et économique.

Cette nouvelle responsabilité s'accompagne souvent d'une forme de solitude. Chaque jour, l'orthodontiste doit prendre de nombreuses décisions : recruter ou attendre, recadrer ou accompagner, déléguer ou reprendre la main, investir ou différer, modifier une organisation ou préserver un équilibre. Certaines décisions sont immédiates, d'autres engagent durablement le cabinet et l'équipe. Pourtant, il dispose rarement d'un espace neutre pour prendre du recul, confronter ses choix et en mesurer les conséquences.

Faute d'avoir été formé à ces responsabilités, il décide souvent à partir de son expérience, de son intuition, de ses habitudes ou des modèles qu'il a observés. Ces réflexes ont permis au cabinet de grandir, mais ils ne suffisent pas toujours lorsque l'équipe, les contraintes et les enjeux deviennent plus complexes. Il ne s'agit pas de remettre en cause les compétences acquises, mais de les compléter et de les faire évoluer.

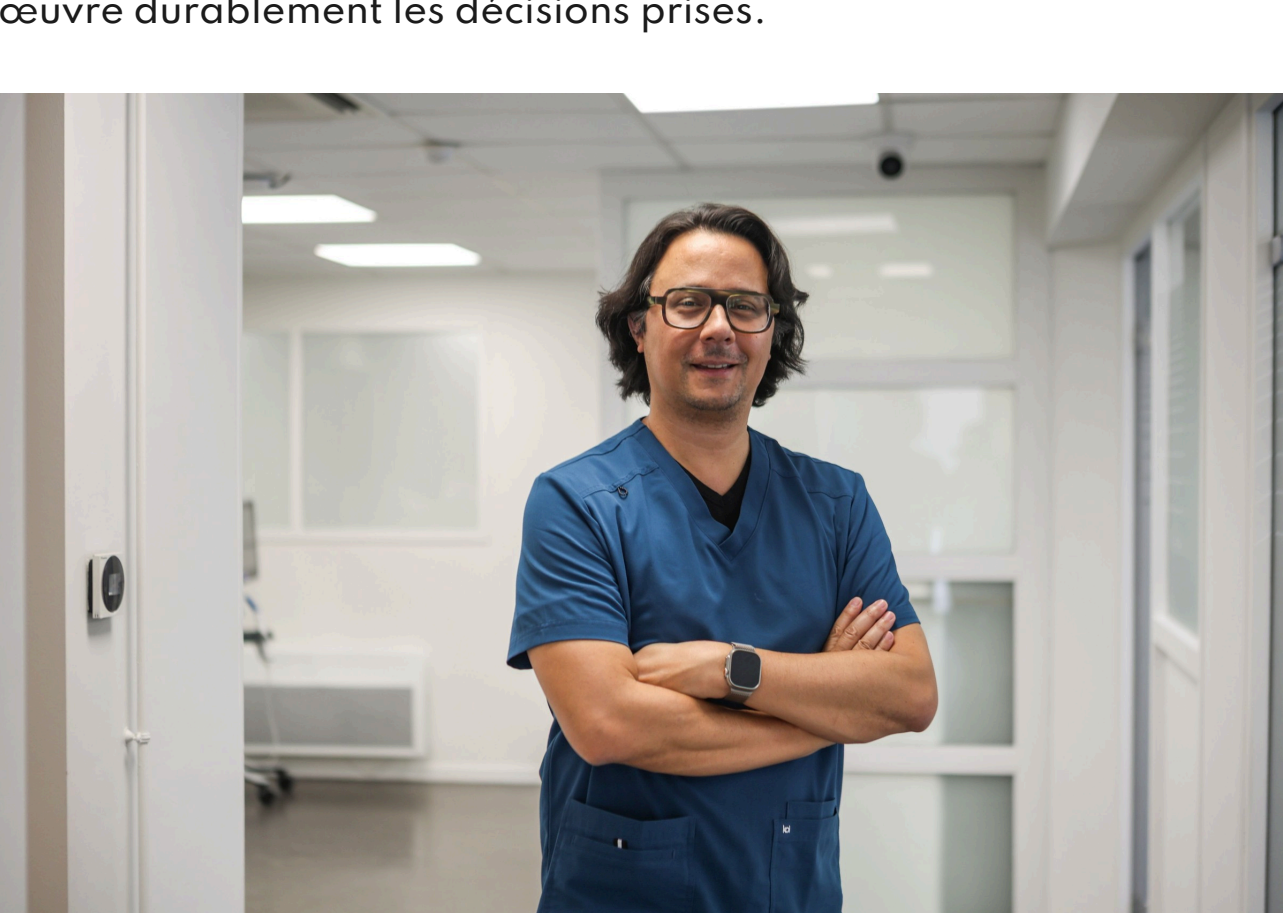
Faire évoluer sa posture de dirigeant suppose aussi d'acquérir de nouveaux modèles de réflexion. Face à une tension dans l'équipe, à une difficulté de recrutement ou à une décision financière, l'enjeu est de savoir distinguer les faits, les interprétations, les émotions et les véritables priorités. L'émotion apporte une information utile, mais elle ne doit pas, à elle seule, piloter la décision. Des cadres d'analyse plus structurés permettent de prendre du recul, d'envisager plusieurs options et de décider avec davantage de constance.

La capacité clinique reste le socle du cabinet. Elle doit désormais s'accompagner de compétences renforcées en management, en communication, en organisation, en délégation, en pilotage et en prise de décision. Plus la structure grandit, plus les compétences de dirigeant et de manager doivent progresser avec elle.

OS Consulting intervient précisément à ce moment de transition. L'accompagnement offre au dirigeant un espace de recul et de confrontation constructive, afin qu'il ne reste pas seul face à ses décisions. Il l'aide également à enrichir ses modèles de réflexion pour ne plus répondre uniquement dans l'urgence ou sous l'effet de l'émotion. Le diagnostic initial permet de clarifier ses objectifs, de repérer les principaux points de friction et de sélectionner les priorités réellement susceptibles de faire progresser le cabinet. Selon les besoins, le travail peut porter sur le management, l'organisation des flux, les ressources humaines, la présentation des plans de traitement, l'expérience patient, le suivi digital, les protocoles internes ou le pilotage de l'activité.

Après ce diagnostic initial, OS Consulting propose un accompagnement personnalisé par période de trois mois construit autour des priorités concrètes du cabinet. Le suivi associe des rendez-vous réguliers en visioconférence, une feuille de route opérationnelle et, selon la mission, une immersion au sein d'OrthoSmile. Chaque action doit pouvoir être comprise, appliquée et suivie dans le temps.

L'objectif est de produire des améliorations mesurables en matière d'organisation, de temps disponible, de qualité managériale, d'expérience patient et de performance économique. Cette clarification permet également au cabinet d'affirmer une identité plus forte, de mieux se différencier dans son environnement et de consolider la position de l'orthodontiste. Son autorité ne repose alors plus uniquement sur son expertise clinique ou son statut, mais aussi sur la cohérence de sa vision, la qualité de ses décisions et sa capacité à entraîner son équipe. OS Consulting ne garantit pas un résultat financier prédéfini : l'impact dépend du point de départ du cabinet, de ses choix et de la capacité de l'équipe à mettre en œuvre durablement les décisions prises.



©OS Consulting

Une expertise nourrie par plusieurs terrains d'engagement

Le Dr Rakotomalala continue d'exercer l'orthodontie et de diriger OrthoSmile. Mentor Invisalign, il accompagne chaque année 16 orthodontistes dans le développement de leur pratique des aligneurs. Il intervient également auprès des étudiants de dernière année de la Faculté de chirurgie dentaire de Lille et préside le GOETA, une association regroupant plus de 35 orthodontistes spécialistes.

Ces engagements nourrissent une conviction : la progression de l'orthodontie ne repose pas uniquement sur les innovations cliniques ou technologiques. Elle dépend également de la capacité des orthodontistes à mieux partager leurs expériences, à interroger leurs habitudes et à faire évoluer leurs modes d'organisation.

OS Consulting privilégie ainsi un conseil ancré dans la réalité du terrain, porté par un praticien qui continue d'exercer au quotidien. Cette proximité permet d'aborder aussi bien les ambitions du dirigeant que les résistances de l'équipe, les contraintes de l'alignement, la qualité des protocoles ou la cohérence entre croissance professionnelle et équilibre personnel.



©OS Consulting

Faire progresser la culture managériale de l'orthodontie

Au-delà de l'accompagnement individuel, OS Consulting porte une ambition plus large : contribuer à faire progresser la culture managériale des cabinets d'orthodontie. Le Dr Rakotomalala souhaite participer à l'émergence d'un secteur dans lequel les bonnes pratiques d'organisation, de management et d'expérience patient sont davantage formalisées, mesurées et partagées.

Cette ambition ne consiste pas à promouvoir un modèle unique de cabinet. Chaque praticien possède son histoire, ses priorités et sa propre définition de la réussite. Le rôle d'OS Consulting est de l'aider à construire une organisation cohérente avec sa vision, son équipe et son projet de vie, tout en lui donnant les moyens de prendre des décisions plus claires et de les transformer en actions concrètes. Cette cohérence devient un véritable facteur de différenciation : elle rend le positionnement du cabinet plus lisible, renforce la confiance et assoit durablement l'autorité de son dirigeant.

Le message porté par OS Consulting est finalement simple : un cabinet performant ne se résume pas à son chiffre d'affaires. Il repose sur une vision claire, une équipe responsabilisée, des protocoles utiles et une expérience patient cohérente. En développant leur cabinet, les praticiens sont devenus des dirigeants. OS Consulting les aide à sortir de l'isolement décisionnel, à prendre du recul et à renforcer leurs compétences de dirigeant et de manager à la hauteur de cette responsabilité.