

VENdre VOTRE CABINET DENTAIRE AVEC SUCCÈS : le guide des initiés

AUTEURS COLLABORATEURS ET LEADERS D'OPINION DU SECTEUR

Jim Blair
Conseiller en vente de transition
et représentant

Dr Bernie Dolansky
Conseiller principal en vente de
transition et représentant

Dre Patti-Anne Jones
Conseillère en vente de transition
et représentante

 **HENRY SCHEIN®** 
TIER THREE BROKERAGE LTD



Au sommaire/Ce que vous apprendrez dans ce guide

Introduction	3
CHAPITRE 1 Préparer votre cabinet pour une vente réussie	4-5
CHAPITRE 2 Réussir la transition de votre cabinet dentaire : fidéliser et optimiser votre équipe	6
CHAPITRE 3 Stratégies pour accroître la valeur du cabinet	7-8
CHAPITRE 4 Accroître la valeur de votre cabinet grâce à des investissements stratégiques en équipement et en technologie	9
CHAPITRE 5 Assurer la valeur de votre cabinet grâce à des décisions immobilières éclairées	10
CHAPITRE 6 Étapes financières et juridiques essentielles à la vente de votre cabinet dentaire	11
CHAPITRE 7 Diligence raisonnable	12
Préparez à vendre votre cabinet & réflexions finales	13

Introduction

La vente de votre cabinet dentaire est l'une des décisions financières et professionnelles les plus importantes que vous aurez à prendre. Pour de nombreux dentistes, elle représente l'aboutissement de décennies de dévouement — des années à bâtir des relations durables avec les patients, à développer une équipe solide et à établir une présence de confiance au sein de la communauté. Que vous envisagiez la retraite ou un nouveau chapitre professionnel, la transition de votre cabinet est l'occasion de concrétiser la valeur de tout ce que vous avez construit.

Pourtant, malgré l'importance de cette étape, plusieurs propriétaires de cabinets ne commencent à réfléchir à la vente qu'au moment où ils sont prêts à passer à autre chose. En réalité, les transitions les plus réussies sont le fruit d'une préparation réfléchie amorcée bien à l'avance. Plus vous commencez tôt, plus vous aurez d'occasions d'améliorer la rentabilité, de réduire les risques et de positionner votre cabinet comme un actif attrayant pour les acheteurs éventuels.

La préparation implique souvent une analyse approfondie des principaux moteurs de valeur du cabinet. Vos revenus et vos processus opérationnels sont-ils optimisés? Votre base de patients est-elle saine, avec une croissance constante de nouveaux patients? Avez-vous évalué les occasions de moderniser votre équipement ou d'adopter de nouvelles technologies afin d'améliorer l'efficacité et l'expérience patient? Votre équipe, vos systèmes et même vos ententes immobilières jouent tous un rôle clé dans la façon dont les acheteurs évalueront votre cabinet.

Ces considérations ne portent pas uniquement sur la vente. Bien souvent, les mêmes stratégies qui augmentent la

valeur marchande d'un cabinet renforcent également sa rentabilité et sa stabilité à long terme. Autrement dit, se préparer à une transition future signifie souvent raffiner les fondements opérationnels qui soutiennent le succès au quotidien.

«
Amorcer le processus de planification cinq ans ou plus avant la vente permet aux dentistes d'améliorer la rentabilité tout en rendant leur cabinet plus attrayant et plus facile à transférer.

Dr. Bernie Dolansky
conseiller principal en transitions chez
Tier Three Brokerage

Bien entendu, tous les vendeurs ne commencent pas aussi tôt. Heureusement, des améliorations significatives peuvent tout de même être réalisées sur un horizon plus court avec les bons conseils et une stratégie adaptée. L'essentiel est de veiller à ce que le prix de vente final reflète fidèlement les années d'expertise, de soins et d'efforts investis dans votre cabinet.

Ce guide vous présente les principaux facteurs qui influencent la valeur d'un cabinet dentaire et propose

des stratégies concrètes pour les optimiser. Avec une préparation adéquate, vous pourrez aborder votre transition en toute confiance — en sachant que vous avez positionné votre cabinet pour obtenir le meilleur résultat possible.

Entrons dans le vif du sujet.

ÉCHÉANCIER DE PRÉPARATION RECOMMANDÉ

À PLUS DE 5 ANS

Entamez l'évaluation de la rentabilité et la gestion du cabinet. Optimisez les processus de revenus. Envisagez des investissements en équipement. Examinez le bail des locaux. Planification fiscale. Envisagez une évaluation professionnelle.

À 3 ANS

Maintenez la rentabilité et les améliorations de gestion. Développez davantage la base de patients. Maintenez les installations à jour sur le plan esthétique. Validez les stratégies fiscales. Effectuez une mise à jour de l'évaluation.

À 1 AN

Surveillez les états financiers. Planifiez la continuité de l'équipe. Effectuez une mise à jour de l'évaluation. Préparez-vous activement à la transition.

CHAPITRE 1

Préparer votre cabinet pour une vente réussie

COMPRENDRE LE BAIIDA

Lorsqu'il s'agit d'établir la valeur d'un cabinet dentaire, un indicateur s'impose comme référence principale : le **BAIIDA** (bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement). Souvent désigné comme les « bénéfices opérationnels », le **BAIIDA** permet d'évaluer la capacité réelle du cabinet à générer des flux de trésorerie, indépendamment de sa structure financière ou fiscale.

Dans la majorité des transactions — qu'il s'agisse d'un dentiste individuel ou d'un organisme de services dentaires (OSD) — le **BAIIDA**, ou une variante telle que les revenus discrétionnaires du vendeur (RDV), demeure la base de l'évaluation.

« En fin de compte, la valeur d'un cabinet est dictée par son **BAIIDA**, » explique le Dr Dolansky. À titre d'exemple, un cabinet générant environ 1 M\$ de revenus annuels peut produire un **BAIIDA** se situant entre 150 000 \$ et 250 000 \$. Le prix de vente est généralement calculé à partir d'un multiple de ce **BAIIDA**.

Le multiple applicable varie selon plusieurs facteurs : profil de risque, potentiel de croissance, emplacement, demande du marché et conditions économiques, notamment les taux d'intérêt.

MAXIMISER LA PRODUCTION DU CABINET

L'amélioration de la valeur d'un cabinet commence par un facteur : la production. Une production durable repose sur la croissance stratégique et constante de la base de patients actifs — ceux qui reviennent régulièrement pour l'hygiène et les traitements continus.

Dans la majorité des cabinets de dentisterie générale, les patients actifs sont mesurés sur des périodes de 12 à 24 mois. Un cabinet à temps plein compte généralement entre 1 000 et 1 800 patients actifs, bien que certains modèles très efficaces puissent fonctionner avec 600 à 800 patients.

Sans une base de patients stable et engagée, il devient difficile de maintenir un niveau de production soutenu.

Comme l'explique le Dr Bernie Dolansky :

« Sans patients actifs, un cabinet ressemble à un seau percé : peu importe ce qu'on y verse, il est difficile de créer un élan. »

« En fin de compte, la valeur d'un cabinet est dictée par son **BAIIDA**. »

Dr. Bernie Dolansky
conseiller principal en transitions chez
Tier Three Brokerage

SYSTÈMES FAVORISANT UNE CROISSANCE DURABLE

Une production solide ne repose pas uniquement sur le volume de patients, mais sur les systèmes mis en place. Des processus clairs, cohérents et reproductibles rendent le cabinet plus simple à gérer, plus efficace et nettement plus attrayant pour les acheteurs.

Les fonctions administratives essentielles, telles que la paie et l'approvisionnement, doivent être bien organisées et cohérentes. Au-delà de ces éléments fondamentaux, les cabinets bien structurés disposent de systèmes efficaces pour :

- la planification et le suivi des rappels
- l'optimisation du temps au fauteuil et la réduction des intervalles
- l'ajustement des durées de rendez-vous selon les besoins des patients
- le suivi d'indicateurs clés de performance

La stabilité et la performance de l'équipe sont également essentielles. Dans le contexte canadien actuel, le recrutement et la fidélisation du personnel restent l'un des principaux défis auxquels sont confrontés les cabinets dentaires. Les cabinets dotés de stratégies structurées de recrutement, de rétention et de gestion de la performance sont mieux positionnés pour préserver leur production et leur valeur à long terme.

CHAPITRE 1

Suivi des indicateurs clés qui génèrent de la valeur

La compréhension et le suivi actif des indicateurs clés de performance permettent aux propriétaires de cabinets d'identifier leurs forces, de repérer les sources d'inefficacité et de prendre des décisions éclairées qui contribuent à accroître la valeur du cabinet.

Ces indicateurs doivent refléter à la fois la gestion de la production et le contrôle des dépenses.

Du côté de la production :

- Dans un cabinet de dentisterie générale, les revenus d'hygiène représentent-ils plus de 30 % des revenus totaux?
- S'ils dépassent **45 %** des revenus, vos patients reçoivent-ils l'ensemble des traitements dentaires dont ils ont besoin?

Du côté des dépenses :

- Les coûts de main-d'œuvre sont-ils inférieurs à **28 % des revenus?**
- Les frais d'occupation sont-ils inférieurs à **6 % des revenus?**
- L'afflux de nouveaux patients est-il suffisant pour compenser l'attrition normale (environ **10 % par année**)?
- Certaines procédures sont-elles actuellement référées à l'externe alors qu'un futur propriétaire pourrait les offrir à l'interne?

Ces paramètres, de même que plusieurs autres repères financiers et opérationnels, ont un impact direct sur la valeur d'un cabinet. Toute donnée s'écartant considérablement des normes du marché peut être perçue comme un signal d'alerte ou un facteur de risque par les acheteurs potentiels et leurs conseillers.

SUIVI D'AUTRES INDICATEURS CLÉS

Au-delà des indicateurs précédents, d'autres données importantes méritent d'être suivies, notamment la production annuelle par patient, soit le revenu annuel moyen généré par patient. Cette mesure peut être ventilée plus finement en production par patient par année pour chacun des secteurs suivants : hygiène, dentisterie et laboratoire. Ces indicateurs permettent non seulement d'évaluer l'atteinte de vos objectifs de revenus, mais aussi d'identifier des domaines où des améliorations sont possibles. Pour un acheteur, ces secteurs peuvent également représenter un potentiel de croissance et de création de valeur additionnelle.

CONSIDÉRATIONS PROPRES AUX CABINETS DENTAIRES SPÉCIALISÉS

Les cabinets spécialisés — notamment en dentisterie pédiatrique, orthodontie, parodontie ou endodontie — fonctionnent selon un modèle différent et présentent des enjeux distincts lors de la préparation à la vente. Dans ces cas, les références provenant des dentistes généralistes constituent souvent la principale source d'activité et représentent le véritable moteur de l'entreprise. Ainsi, la vente d'un cabinet spécialisé repose généralement sur le transfert d'un réseau de référencement, plutôt que sur celui d'une base de patients traditionnelle. Cette réalité nécessite des stratégies de transition adaptées. Lors de la vente d'un cabinet spécialisé, il est essentiel de mettre en valeur ces relations de référencement comme un élément clé de la valeur globale du cabinet. Ces relations doivent être soigneusement gérées et clairement démontrées tout au long du processus de vente. Les cabinets capables d'assurer une transition efficace et structurée de leur réseau de référencement sont généralement plus attrayants pour les acheteurs et connaissent des transactions plus fluides et plus réussies.



CHAPITRE 2

Réussir la transition de votre cabinet dentaire : fidéliser et optimiser votre équipe



Une équipe solide et performante est essentielle au bon fonctionnement d'un cabinet et en accroît considérablement l'attrait auprès des acheteurs. Dans la majorité des cas, un nouvel acquéreur souhaitera conserver l'ensemble des employés, puisqu'ils jouent un rôle clé dans la rétention des patients et le bon déroulement de la transition, explique la Dre Patti-Anne Jones, conseillère en vente de transition chez Tier Three Brokerage. Les acheteurs n'ont généralement pas leur propre équipe prête à prendre la relève. De plus, l'équipe en place apporte avec elle des relations établies avec les patients, de l'expérience, une expertise clinique et une connaissance opérationnelle essentielles au maintien de la performance du cabinet.

« Le docteur possède les compétences techniques pour offrir les soins, mais l'équipe contribue de façon déterminante à l'expérience globale des patients, » souligne la Dre Jones. « Les patients recherchent des visages familiers à l'accueil et, dans les cabinets de dentisterie générale, passent souvent plus de temps avec les hygiénistes qu'avec le docteur. Ces liens de confiance et d'attachement jouent un rôle important dans la fidélisation des patients après la vente du cabinet. Des employés satisfaits souhaitent généralement conserver leur emploi, tant que leurs conditions de travail demeurent stables. Dans un contexte de pénurie de personnel qualifié, les acheteurs accueillent donc favorablement l'occasion d'offrir un emploi continu à l'équipe en place. »

Cela signifie que d'assurer une transition harmonieuse des membres de l'équipe est un facteur déterminant de réussite lors de la vente d'un cabinet.

LE RÔLE DES CONTRATS DE TRAVAIL

Des contrats de travail clairs, complets et exécutoires établissent des conditions d'emploi précises, définissent les attentes et réduisent les risques liés aux cessations d'emploi. Ces éléments sont importants tout au long de la vie du cabinet, mais prennent une importance accrue lors d'une transaction, tant pour le vendeur que pour l'acheteur. « Le droit du travail évolue constamment. Il est donc recommandé de mettre à jour régulièrement les contrats d'employés avec l'aide d'un avocat spécialisé afin d'en assurer la validité et l'opposabilité, » conseille la Dre Jones.

OPTIMISER LA CONTRIBUTION DE VOTRE ÉQUIPE

Les salaires constituent la dépense la plus importante d'un cabinet dentaire et ont, à ce titre, une incidence directe sur la rentabilité et la valeur du cabinet. De façon générale, des coûts salariaux plus élevés, exprimés en pourcentage des revenus, entraînent une valeur moindre. « Cela ne signifie toutefois pas qu'il faille sous-payer les employés. Le roulement de personnel est coûteux, perturbateur et peut nuire au climat de travail. L'objectif consiste plutôt à bâtir une équipe compétente et cohésive, à offrir une formation adéquate et un soutien constant, ainsi qu'une rémunération concurrentielle afin de motiver les employés, de favoriser leur efficacité et de maintenir des standards de performance élevés, » précise la Dre Jones. De plus, la réduction des temps morts et une planification adéquate des effectifs permettent d'améliorer la productivité et d'éviter de rémunérer du personnel sans activité productive.

ÉVITER LES AUGMENTATIONS SALARIALES PENDANT UNE VENTE

Dans la mesure du possible, il est préférable d'éviter d'accorder des augmentations salariales en cours de transaction. La valeur du cabinet et le prix d'achat reposent sur les niveaux de rémunération pris en compte dans l'évaluation du cabinet. Par ailleurs, l'acheteur s'appuie sur des projections de flux de trésorerie soigneusement établies pour soutenir le remboursement de son financement. Une augmentation salariale significative peut compromettre ces projections, mettre le financement en péril et mener l'acheteur à exiger une réduction du prix. Enfin, les acheteurs perçoivent des augmentations salariales accordées à ce stade comme le vendeur « dépensant l'argent de l'acheteur ».

CHAPITRE 3

Stratégies pour accroître la valeur du cabinet

La planification est un élément clé pour maximiser la valeur d'un cabinet dentaire et devrait idéalement débiter par une évaluation professionnelle, cinq ans ou plus avant la vente. Une évaluation ne se résume pas à un chiffre : il s'agit d'une analyse approfondie de l'ensemble des composantes du cabinet, visant à identifier les forces, à mettre en lumière les occasions de création de valeur additionnelle et à repérer les enjeux susceptibles de freiner une transaction.

Un horizon de planification de trois à cinq ans permet d'apporter des améliorations concrètes, de générer une valeur progressive et de répondre à des préoccupations potentielles afin d'obtenir, au moment de la vente, un prix d'achat plus élevé et un plus large éventail d'acheteurs potentiels.

Dans la plupart des cas, la valeur d'un cabinet est fondée sur un multiple des bénéfices ajustés. Par conséquent, les stratégies visant à accroître la valeur cherchent généralement à augmenter les bénéfices, soit par une croissance des revenus, soit par une réduction du risque perçu.

DÉVELOPPER LA BASE DE PATIENTS

L'expansion de la base de patients constitue l'un des moyens les plus efficaces de créer de la valeur. Après tout, la « bonne volonté » représente l'actif le plus précieux d'un cabinet dentaire et celui qui est le plus déterminant pour les acheteurs. « Une base de patients en croissance indique que l'afflux de nouveaux patients dépasse l'attrition et la déperdition; l'attention devrait donc être portée sur l'acquisition de nouveaux patients et leur fidélisation, » explique la Dre Jones.

Plusieurs stratégies permettent de maintenir une trajectoire positive. Offrir des soins de qualité et une expérience patient exceptionnelle favorise la fidélisation et contribue à bâtir une réputation positive dans la communauté. La promotion des recommandations internes et la mise en



œuvre d'initiatives de marketing efficaces peuvent également soutenir l'acquisition de nouveaux patients. Un suivi rigoureux des rappels est essentiel pour s'assurer que les patients reviennent aux rendez-vous d'hygiène réguliers et ne sont pas perdus de vue. Par ailleurs, si votre cabinet n'adhère pas encore au RCSD, il peut être pertinent d'en évaluer l'intégration, puisqu'il s'est révélé être une source importante de nouveaux patients pour de nombreux cabinets.



Une évaluation, c'est bien plus qu'un chiffre.

Dre Patti-Anne Jones
conseillère en vente de transition et représentante
Tier Three Brokerage



CHAPITRE 3

AUGMENTER LES REVENUS ET OPTIMISER L'EFFICIENCE

Les initiatives visant à accroître les revenus et à améliorer l'efficacité opérationnelle mènent à une hausse des bénéfices et, par effet du multiple, à une augmentation significative de la valeur du cabinet.

« L'élargissement des services offerts à l'interne est un excellent moyen d'augmenter les revenus. L'acquisition de nouvelles compétences et l'élargissement du champ de pratique contribuent également à maintenir l'intérêt professionnel et à soutenir le développement de carrière. À défaut, il est possible d'accueillir des spécialistes au cabinet ou d'embaucher un dentiste associé possédant des compétences complémentaires, » recommande la Dre Jones.

Une gestion rigoureuse des coûts permet aussi d'améliorer la rentabilité. Cela comprend notamment des achats stratégiques de fournitures, une utilisation efficace de l'espace, la réduction des temps morts et l'optimisation des effectifs.

Les avancées technologiques transforment rapidement la dentisterie et offrent de nouvelles possibilités pour rationaliser les processus, accroître la productivité, conserver le travail de laboratoire à l'interne et améliorer davantage les soins aux patients. Parmi les exemples : le fraisage de couronnes sur place, les imprimantes 3D et les outils émergents d'intelligence artificielle pour la tenue de dossiers, la planification des rendez-vous, l'aide au diagnostic et l'éducation des patients. Toutefois, avant



d'investir dans des technologies coûteuses, il est important de tenir compte de l'échéancier de vente et d'évaluer si le délai est suffisant pour en retirer les bénéfices.

DÉVELOPPER LE PROGRAMME D'HYGIÈNE

Un programme d'hygiène solide est un puissant moteur de rentabilité et un facteur majeur de création de valeur. Il s'agit également d'un élément clé recherché par les acheteurs, puisqu'il génère des revenus récurrents et durables sur lesquels ils peuvent compter à long terme. Heureusement, un potentiel inexploité en matière d'hygiène existe souvent au sein même de la base de patients actuelle et ne demande qu'à être mis en valeur.

Plusieurs facteurs doivent être pris en considération pour bâtir un programme d'hygiène de premier plan. Selon la Dre Jones, « Un suivi efficace des rappels et une bonne éducation des patients sont essentiels pour s'assurer qu'ils reviennent régulièrement et qu'ils perçoivent la valeur des rendez-vous d'hygiène. La planification d'un temps adéquat pour l'évaluation parodontale de routine permet un diagnostic approprié et une planification de traitement adaptée, de sorte que la fréquence et la durée des rendez-vous correspondent aux besoins individuels de chaque patient. »

Un programme d'hygiène productif repose également sur la réduction des temps morts et sur une facturation adéquate des services, en veillant à ce que les hygiénistes facturent le détartrage et le surfaçage radiculaire conformément aux recommandations des associations dentaires provinciales, et non seulement le temps d'instrumentation.



Un programme d'hygiène robuste est un puissant moteur de rentabilité et de valeur du cabinet.

Dre Patti-Anne Jones
conseillère en vente de transition et représentante
Tier Three Brokerage



CHAPITRE 4

Accroître la valeur de votre cabinet grâce à des investissements stratégiques en équipement et en technologie

Investir dans l'environnement physique de votre cabinet — notamment le décor, l'équipement et les technologies — peut jouer un rôle déterminant dans l'augmentation de sa valeur au moment de la vente. Un cabinet moderne et bien entretenu est non seulement plus attrayant pour les acheteurs potentiels, mais ces investissements peuvent également améliorer l'efficacité opérationnelle, renforcer l'image de marque et soutenir une meilleure performance financière.

Comme le recommande Jim Blair, conseiller en transitions chez Tier Three Brokerage, les propriétaires de cabinets devraient adopter une approche proactive en évaluant régulièrement l'état et la pertinence de leurs technologies. Cela comprend l'analyse de l'apparence de l'équipement, de son bon fonctionnement et de son alignement avec les normes cliniques actuelles. Il en va de même pour l'apparence générale du bureau. Des éléments de décoration désuets peuvent nuire à la perception des patients et à l'intérêt des acheteurs, tandis que des mises à jour réfléchies peuvent revitaliser l'espace, mobiliser l'équipe et améliorer l'expérience patient.

QUAND INVESTIR — ET QUAND FAIRE PREUVE DE RETENUE

Bien que les investissements dans le cabinet puissent générer de la valeur, le moment où ils sont effectués est crucial.

Si vous êtes à cinq ans ou plus d'une vente, la mise à niveau de l'équipement et des technologies constitue



Un environnement de cabinet moderne et bien entretenu peut considérablement accroître l'intérêt des acheteurs et la valeur globale de la vente.

Jim Blair
conseiller en transitions chez
Tier Three Brokerage



généralement un investissement judicieux, particulièrement lorsque cela se traduit par une meilleure efficacité clinique, des soins améliorés et une performance globale accrue du cabinet.

En revanche, effectuer des achats technologiques majeurs un à deux ans avant la vente est souvent moins avantageux. Le délai est alors trop court pour générer un rendement suffisant par l'augmentation de la production, et des considérations fiscales liées à la détention à court terme peuvent également s'appliquer.

Pour les propriétaires qui approchent d'une transition à court terme, une approche plus stratégique est recommandée. Il est alors préférable de privilégier des améliorations esthétiques — telles que la peinture, le remplacement des revêtements de plancher et l'entretien général — qui peuvent rapidement rehausser l'apparence et l'ambiance du cabinet sans exiger d'investissements importants en capital.

Cela étant dit, lorsque certaines technologies clés sont désuètes, une mise à niveau aux standards actuels avant la mise en marché s'avère souvent essentielle. Les acheteurs tiennent compte du coût de remplacement des systèmes désuets dans leur offre d'achat — et, dans bien des cas, ils ont tendance à surestimer ces coûts. Il n'est pas rare que des acheteurs réduisent le prix d'achat de deux à trois fois le coût réel des mises à niveau requises.

En effectuant ces améliorations à l'avance, vous conservez un meilleur contrôle à la fois sur l'investissement et sur la valeur finale de votre cabinet.



CHAPITRE 5

Assurer la valeur de votre cabinet grâce à des décisions immobilières éclairées

L'immobilier joue un rôle déterminant dans la réussite de la vente d'un cabinet dentaire. Pour les propriétaires qui louent leurs locaux, l'obtention de conditions de bail à long terme adéquates est essentielle afin d'assurer une transition fluide et réussie. Lorsque l'obtention d'un bail à long terme n'est pas possible, il peut être nécessaire d'envisager des stratégies alternatives, telles que la structuration de la transaction sous forme de transition axée sur la clientèle.

Étant donné que la majorité des cabinets dentaires exercent leurs activités dans des locaux loués, il est primordial d'assurer la continuité de l'emplacement pour le futur propriétaire. Les vendeurs devraient donc confirmer dès le début du processus que le propriétaire de l'immeuble est disposé à continuer de louer les locaux à un dentiste.

SÉCURISER VOTRE EMPLACEMENT

Bien qu'un bail cessible puisse sembler, à première vue, la solution la plus simple, il ne s'agit pas toujours de l'option la plus avantageuse. Dans bien des cas, ce type de bail exige que le vendeur demeure caution ou garant, une obligation que la plupart préfèrent éviter. Ainsi, la **disponibilité et la sécurité à long terme de l'emplacement** sont souvent plus importantes que la cessibilité du bail en tant que telle.

« La sécurisation de l'emplacement est cruciale — les acheteurs et les prêteurs doivent avoir la certitude que le cabinet pourra poursuivre ses activités dans ces locaux à long terme.

Jim Blair
conseiller en transitions chez
Tier Three Brokerage



La disponibilité des lieux dépend ultimement des projets à long terme du propriétaire de l'immeuble. Heureusement, les cabinets dentaires sont généralement considérés comme des locataires très recherchés. En raison des infrastructures spécialisées qu'ils requièrent — plomberie, aménagement, équipements fixes —, ces espaces sont difficiles à réaffecter à d'autres usages. Cela incite les propriétaires à conserver des locataires dentaires, souvent à des conditions locatives avantageuses.

Du point de vue de l'acheteur, cette stabilité est essentielle. La plupart des acheteurs — et leurs institutions financières — exigeront une durée de bail compatible avec le financement, généralement de 10 à 12 ans, options de renouvellement incluses.

Jim Blair souligne également l'importance de procéder à une analyse rigoureuse du bail. Le recours à un professionnel juridique qualifié permet notamment d'identifier des clauses clés, telles que les dispositifs tels qu'une « clause résolutoire », susceptibles d'influencer la structure ou le calendrier de la transaction.

LORSQUE VOUS ÊTES PROPRIÉTAIRE DE L'IMMEUBLE

Pour les dentistes qui possèdent leurs locaux, la décision est plus directe : Souhaitez-vous devenir propriétaire-bailleur ? Êtes-vous prêt à gérer l'immeuble et à assumer les responsabilités liées à un locataire ? Le stress associé à la gestion immobilière — même pendant les vacances — peut, pour certains, dépasser les avantages financiers. Il s'agit avant tout d'une question de style de vie, qui mérite une réflexion attentive.

CHAPITRE 6

Étapes financières et juridiques essentielles à la vente de votre cabinet dentaire

S'entourer d'un avocat (ou notaire) et d'un comptable possédant une expertise particulière en dentisterie constitue l'une des étapes les plus importantes lors de la vente de votre cabinet, affirme le Dr. Bernie Dolansky, conseiller principal en transitions chez Tier Three Brokerage.

Les ventes de cabinets dentaires diffèrent des transactions commerciales traditionnelles, notamment en matière de planification fiscale, de documents juridiques requis et de financement. Le recours à des professionnels spécialisés permet donc d'économiser un temps précieux et de réduire considérablement les coûts. « Il est souvent beaucoup moins coûteux, et nettement plus efficace, de travailler avec des professionnels qui connaissent bien ces transactions et qui ont une expérience concrète des ventes de cabinets dentaires, » explique le Dr Dolansky.

Des complications peuvent survenir en lien avec des clauses propres au secteur dentaire, telles que les engagements restrictifs, les clauses de non-concurrence, qui empêchent le vendeur d'offrir des services dans un secteur donné pendant une certaine période, ou encore les clauses de non-sollicitation, qui interdisent au vendeur de recruter le personnel ou les patients du cabinet après



la vente. Ces clauses, et plusieurs autres dispositions très spécifiques à la dentisterie, nécessitent l'intervention de professionnels possédant une expérience directe des ventes de cabinets dentaires. Un avocat (ou notaire) chevronné et bien informé est donc indispensable.

CONSIDÉRATIONS FISCALES

L'information suivante est fournie à titre indicatif seulement, puisque la planification fiscale est un processus complexe régi par des règles et des exigences détaillées qui requièrent l'intervention de professionnels qualifiés et expérimentés.

Une planification fiscale efficace peut permettre de maximiser la portion du produit de la vente pouvant être protégée et de réduire l'impôt à payer.

De façon générale, l'optimisation des stratégies fiscales doit être amorcée au moins 24 mois avant la clôture de la transaction.

Au Canada, les propriétaires de petites sociétés, y compris les sociétés dentaires professionnelles, peuvent actuellement être admissibles à l'exonération cumulative des gains en capital, laquelle peut atteindre 1,25 million de dollars. Cette exonération est disponible pour chaque actionnaire admissible d'une société professionnelle dentaire.

L'utilisation judicieuse de cette exonération, combinée à d'autres stratégies fiscalement avantageuses et au soutien de conseillers compétents engagés deux ans ou plus avant la vente, peut générer des économies fiscales très importantes.



Il est souvent beaucoup moins coûteux, et nettement plus efficace, de travailler avec des professionnels qui connaissent bien ces transactions et qui ont une expérience concrète des ventes de cabinets dentaires.

Dr. Bernie Dolansky
Senior Transition Consultant
Tier Three Brokerage



CHAPITRE 7

Diligence raisonnable

Une autre étape clé de la vente d'un cabinet dentaire est le processus de diligence raisonnable. Cette phase survient généralement après qu'une lettre d'intention (offre) a été soumise par l'acheteur et acceptée par le vendeur.

La durée de la diligence raisonnable peut varier, allant de 14 jours à plusieurs semaines. Durant cette période, l'acheteur et ses conseillers professionnels demanderont au vendeur de fournir la documentation nécessaire afin de valider l'évaluation du cabinet. Ce processus peut également inclure des visites sur place ou un accès au logiciel de gestion du cabinet dentaire. Pour un vendeur qui gère seul cette étape, la diligence raisonnable peut s'avérer exigeante et parfois laborieuse.

REMARQUE CONCERNANT LES PARTENARIATS

Pour les dentistes qui envisagent une transition, la création d'un partenariat peut constituer une stratégie efficace. L'ajout d'un partenaire permet de partager les responsabilités d'exploitation tout en établissant un cheminement clair vers une transition future de la propriété. Toutefois, bien que les partenariats soient relativement faciles à mettre en place, ils peuvent s'avérer plus complexes à dissoudre.

C'est pourquoi il est important de prévoir dès le départ la conclusion éventuelle du partenariat. Comme le souligne le Dr Bernie Dolansky, les partenariats évoluent naturellement, que ce soit en raison d'un départ à la retraite, d'une relocalisation ou de circonstances imprévues. À un certain moment, une séparation structurée devient inévitable.

Travailler avec un professionnel juridique expérimenté permet de s'assurer que le partenariat est bien géré tout au long de son cycle de vie et qu'il est adéquatement structuré pour une fin ordonnée lorsque le moment viendra.

Parmi les éléments clés à considérer :

- une convention d'exploitation claire définissant les responsabilités et les pouvoirs décisionnels au sein du cabinet;
- des modalités de dissolution précises établissant la façon dont le partenariat prendra fin.

En l'absence d'une documentation juridique claire, les deux parties s'exposent à des risques importants pouvant mener à des situations problématiques.



DOCUMENTATION REQUISE AVANT LA MISE EN MARCHÉ/POUR L'ÉVALUATION :

- États financiers (intérimaires, des 12 derniers mois en glissement, et des trois à quatre exercices financiers précédents)
- Rapports de production
- Contrats avec les partenaires, les associés, les membres de l'équipe
- Organigramme du personnel
- Bail des locaux professionnels, ou évaluation de l'immeuble (si vous en êtes propriétaire)
- Contrats de travail des employés
- Rapports détaillés du logiciel de gestion du cabinet :
 - Production par code de traitement
 - Production par fournisseur de services
 - Comptes clients (comptes à recevoir)
- Inventaire de l'équipement

DILIGENCE RAISONNABLE/PENDANT LA TRANSACTION :

- Contrat de courtage/mandat de vente
- Lettre d'intention (offre d'achat initiale)
- Livre des procès-verbaux de la société
- Déclarations de revenus de la société et avis de cotisation
- Relevés bancaires et relevés de cartes de crédit
- Feuilles T4
- Grand livre général
- Registres et certificats des équipements de radiologie
- Convention d'achat d'actions ou d'actifs
- Contrats de travail
- Contrats des dentistes associés
- Conventions de partenariat
- Entente post-vente avec dentiste associé
- Liste des contrats importants (contrats matériels)
- Mises à jour des rapports de gestion du cabinet
- Mises à jour de la documentation financière complémentaire

Vous vous préparez à vendre votre cabinet? Obtenez une évaluation professionnelle

La demande pour des cabinets dentaires de grande qualité, particulièrement dans les marchés urbains, demeure élevée tant chez les acheteurs individuels que chez les acquéreurs privés. Si vous envisagez de vendre votre cabinet, l'obtention d'une évaluation professionnelle à jour représente une première étape essentielle.

Une évaluation complète permet non seulement de clarifier la valeur marchande actuelle de votre cabinet, mais aussi d'identifier les secteurs où des améliorations stratégiques peuvent accroître le prix de vente. Elle permet également de mieux vous préparer à la retraite, d'assurer votre conformité aux exigences réglementaires et de maintenir de solides relations avec les prêteurs.

Avec Tier Three Brokerage, vous bénéficiez de l'expertise d'une équipe qui offre une analyse rigoureuse et précise, reflétant la valeur réelle de votre cabinet et fournissant des recommandations concrètes pour optimiser vos résultats.



Passez à l'action dès aujourd'hui. Planifiez votre évaluation professionnelle avec Tier Three Brokerage et obtenez la clarté, la confiance et la stratégie nécessaires à une vente réussie.

RÉFLEXIONS FINALES

Atteindre le meilleur prix de vente possible pour votre cabinet dentaire exige une planification réfléchie et une attention particulière à l'optimisation des aspects clés de votre entreprise. La bonne nouvelle est que plusieurs des facteurs qui augmentent la valeur sont les mêmes que ceux qui définissent un cabinet bien géré et performant. Faire appel à des experts externes peut s'avérer précieux pour repérer des occasions d'amélioration, que ce soit en ressources humaines, en stratégie immobilière, en codification ou en processus d'assurance. Avec le bon accompagnement, vous pouvez affiner vos opérations de manière à renforcer la rentabilité actuelle tout en augmentant l'attrait de votre cabinet auprès des acheteurs potentiels.

Les conditions actuelles du marché offrent également une occasion intéressante pour les vendeurs. Comme le souligne le Dr Bernie Dolansky, les organisations de services dentaires (OSD) continuent de rechercher activement des acquisitions, créant un environnement concurrentiel aux côtés des acheteurs privés.

« Lorsque plusieurs acheteurs se disputent un cabinet, cela peut mener à des résultats très avantageux pour le vendeur », explique-t-il.

La demande demeure particulièrement forte pour les cabinets de grande qualité, surtout dans les marchés urbains, où les acheteurs corporatifs et individuels recherchent activement des occasions. « Le marché reste très dynamique », ajoute le Dr Dolansky, en précisant que les acheteurs peuvent souvent obtenir un financement complet à des taux avantageux, ce qui reflète le faible niveau de risque historiquement associé aux investissements dans les cabinets dentaires.

Bien que les conditions du marché évoluent inévitablement, les cabinets bien positionnés qui arrivent sur le marché aujourd'hui sont en excellente posture pour obtenir des résultats favorables. En mettant en œuvre les stratégies présentées dans ce guide, vous pouvez prendre des mesures concrètes pour maximiser la valeur de votre cabinet.

AUTEURS COLLABORATEURS ET LEADERS D'OPINION DU SECTEUR



Jim Blair

Conseiller En Vente De Transition Et Représentant

Jim Blair est un banquier chevronné du secteur dentaire comptant plus de 15 ans d'expérience en financement de cabinets dentaires. Il a auparavant travaillé à la Banque Scotia, où il est devenu l'un des banquiers les plus reconnus et respectés du secteur dentaire au Canada. Jim a siégé au conseil d'administration de l'Association de l'industrie dentaire du Canada (AIDC) ainsi qu'au comité directeur des Prix d'excellence de la Faculté de médecine dentaire de l'Université de Toronto. Son expertise couvre les stratégies de financement, la croissance des cabinets et l'accompagnement des dentistes dans des décisions d'affaires complexes.

Dr Bernie Dolansky

Conseiller Principal En Vente De Transition Et Représentant

Le Dr Bernie Dolansky est un professionnel dentaire de renom dont la carrière s'est distinguée par ses postes de direction en tant que président de la Société dentaire d'Ottawa, de l'Association dentaire de l'Ontario et de l'Association dentaire canadienne. Il a également agi à titre d'administrateur des sociétés Ash Temple et comme consultant pour Henry Schein Canada. Fort de 37 ans d'expérience pratique et d'enseignement en endodontie, le Dr Dolansky a accompagné la transition de nombreux partenaires et dentistes associés. Depuis 1999, il soutient les dentistes dans l'évaluation, la vente et l'achat de cabinets, les associations et les partenariats, tout en donnant des conférences et en publiant sur les transitions de cabinets dentaires.



Dre Patti-Anne Jones,

Conseillère En Vente De Transition Et Représentante

La Dre Patti-Anne Jones a mené une carrière remarquable en dentisterie. Elle a obtenu son doctorat en chirurgie dentaire (DDS) à l'Université Western et complété une résidence aux hôpitaux civiques de Hamilton. Elle a pratiqué pendant plus de 25 ans comme propriétaire et dentiste associée en Ontario et en Colombie-Britannique. Elle a également obtenu un MBA de la Richard Ivey School of Business, élargissant son expertise en marketing, en communications et en développement des affaires. Pendant sept ans, elle a occupé le poste de directrice des services aux membres à l'Association dentaire de la Colombie-Britannique, où elle conseillait les dentistes sur des questions

liées à l'emploi, à la réglementation et à l'exploitation. Elle a contribué à plusieurs comités, enseigné la gestion de cabinets et rédigé des articles pour le magazine The Bridge. Depuis son arrivée chez Tier Three Brokerage en 2020, la Dre Jones aide les dentistes à réaliser le plein potentiel de leur cabinet et à réussir leur transition selon leurs propres objectifs. Elle est fréquemment conférencière lors d'événements de l'industrie et accompagne les dentistes dans l'évaluation et la vente de leurs cabinets.



**POUR EN SAVOIR PLUS SUR LA VENTE
DE VOTRE CABINET, CLIQUEZ [ICI](#) OU
BALAYEZ LE CODE QR.**

HENRY SCHEIN® 
TIER THREE BROKERAGE LTD