

# Discutons de comment **soutenir les objectifs de votre cabinet**



Réfléchir à l'avenir de votre cabinet est une démarche qui peut sembler difficile — mais il peut en être autrement. Que vous soyez encore à plusieurs années de la transition ou que vous exploriez simplement les possibilités qui s'offrent à vous, le fait d'en parler dès maintenant peut vous permettre d'avoir l'esprit plus tranquille et d'assurer votre réussite à long terme.

Chez Tier Three, notre objectif est de vous aider à prendre des décisions éclairées — selon votre échéancier. Nous travaillons avec les dentistes qui sont à différents stades de leur carrière afin de les guider et de les éclairer sur la santé de leur cabinet, leur potentiel de croissance, ainsi que sur des stratégies de transition pour l'avenir.

Même si vous ne prévoyez pas de vendre bientôt, un examen de votre cabinet peut révéler des possibilités d'accroître la rentabilité, de réduire les risques et de renforcer votre position à long terme. Il ne s'agit pas de prendre des décisions à la hâte, mais d'être préparé, soutenu et autonomisé.

## **Le soutien que je peux vous offrir :**

- **Analyses et évaluations de cabinet**  
Identifiez les possibilités cachées et renforcez votre situation financière
- **Planification de transition**  
Élaborez une stratégie flexible et personnalisée qui évolue avec vous
- **Stratégies de départ précipité**  
Soyez prêt à faire face à l'imprévu grâce à une planification qui protège votre legs
- **Facilitation de ventes de cabinets**  
Le moment venu, assurez-vous d'un processus fluide et confidentiel avec le bon acheteur

Toutes les discussions sont confidentielles et sans engagement. Mon objectif est d'être une ressource — au moment qui vous conviendra.

## **Nos services**

### **Croissance et optimisation du cabinet**

- Planification stratégique et analyse de marché
- Efficacité opérationnelle et amélioration des processus
- Soutien au marketing et à l'acquisition de patients
- Analyse comparative des performances financières et amélioration de la rentabilité

### **Évaluations de cabinets**

- Analyse Advanced Patient Metrics® afin d'identifier la valeur cachée
- Des évaluations réalisées à l'aide de plusieurs méthodologies éprouvées
- Documentation conforme aux exigences des prêteurs
- Planification de départ précipité
- Planification et soutien à la transition

### **Élaboration de stratégies de transition et de départ à long terme**

- Marketing multicanal
- Présélection confidentielle des acheteurs
- Négociation et coordination de la transaction
- Planification des legs personnels et professionnels

***Au plaisir de m'entretenir avec vous!***

**Lorie Jacques**

*Conseillère en vente et transition*

**418-609-6040 • [lorie.jacques@henryschein.ca](mailto:lorie.jacques@henryschein.ca)**

