



 **HENRY SCHEIN**® 
TRANSITIONS DE CLINQUES DENTAIRES

Maximisez le potentiel de votre cabinet :

Évaluation globale et orientation stratégique

888 437-3434
www.tierthree.ca



Votre cabinet, votre avenir : Débloquez son plein potentiel

Démarrez l'optimisation de la valeur de votre cabinet

Votre cabinet est plus qu'une simple entreprise — c'est un actif important, en constante évolution et au potentiel inexploité. Une évaluation de cabinet Transitions de Cliniques Dentaires fournit une analyse globale, fondée sur des données, de la santé financière de votre cabinet, de ses forces et de son potentiel de croissance, vous aidant ainsi à prendre des décisions plus éclairées quant à son avenir.

Que vous cherchiez à optimiser l'exploitation, à planifier les investissements futurs, les transitions ou simplement à connaître la valeur de votre cabinet, notre processus d'évaluation va au-delà des chiffres. Nous évaluons les indicateurs de rendement clé, la démographie des patients et les tendances du marché afin d'identifier les domaines à améliorer et les opportunités inexploitées qui peuvent favoriser la rentabilité et le succès à long terme.



« Nous avons fait faire deux évaluations, l'une par Transitions de Cliniques Dentaires et l'autre par un concurrent. Notre conseillère en transition a fait preuve d'une grande rigueur en relevant tous les rapports nécessaires et a passé deux heures à discuter de la manière dont elle vendrait notre cabinet! Le rapport du concurrent a été expliqué littéralement en 15 minutes. Nous avons fait confiance au processus et avons reçu plusieurs offres bien supérieures au prix que nous demandions. »

– Dr. R.P.

Nos services d'évaluation et consultatifs

Une évaluation Transitions de Cliniques Dentaires est plus qu'un simple chiffre — c'est un outil stratégique qui vous aide à comprendre et à maximiser le potentiel de votre cabinet.

Évaluation Globale de Cabinet

Une évaluation complète des finances, des mesures concernant les patients, de l'exploitation, du positionnement sur le marché et de l'inventaire des actifs.

Évaluation des Revenus

Une évaluation complète des finances, des mesures concernant les patients, de l'exploitation et du positionnement sur le marché.

Mise à Jour D'évaluation

Une mise à jour d'une évaluation antérieure afin de refléter les données financières actuelles, les tendances des patients et les conditions du marché.

Évaluation des Installations et des Baux

Une évaluation de vos actifs physiques et de votre situation d'occupation pour déterminer la valeur des installations.

Planification de Transition

Des conseils d'experts pour vous aider à gérer les changements de propriétaire, qu'il s'agisse d'une vente, d'un partenariat ou d'une restructuration.

Lettres D'avis

Lettres d'évaluation personnalisées pour des fins juridiques, financières ou de partenariat.

Pourquoi obtenir une évaluation?

- ✓ **Connaissez votre valeur** – Obtenez une image claire de la valeur de votre cabinet pour prendre des décisions éclairées.
- ✓ **Planifiez la croissance** – Identifiez les possibilités d'élargir les services, de renforcer l'équipe ou d'accroître la rentabilité.
- ✓ **Optimisez la santé financière** – Identifiez les domaines dans lesquels vous pouvez améliorer l'efficacité et maximiser les revenus.
- ✓ **Débloquez le potentiel** – Découvrez les moyens d'accroître la valeur de votre cabinet, quels que soient vos plans à long terme.
- ✓ **Soutenez votre vente** – Posez les bases d'une transition en douceur, en vue d'une vente future à vos conditions.

Faites un pas de plus vers l'optimisation de l'avenir de votre cabinet. Contactez-nous dès aujourd'hui pour planifier votre évaluation et vous faire une idée plus précise des étapes à venir.





À quelle fréquence devrait-on procéder à une évaluation?

Des évaluations régulières sont essentielles pour maintenir votre cabinet sur la bonne voie et faire en sorte qu'il prospère au fil des ans. Bien que la situation de chaque dentiste soit unique, nous recommandons d'obtenir une évaluation globale du cabinet à des étapes clés de votre carrière, comprenant notamment :

Tout les 2-3 ans

Pour connaître les tendances en matière de revenus, de croissance du nombre de patients et de l'efficacité opérationnelle. Des mises à jour régulières vous informent de l'évolution de la valeur de votre cabinet.

Avant les grandes décisions et après les principaux changements opérationnels

Whether expanding, restructuring, or making significant investments, a valuation helps you understand these shifts and helps you adjust accordingly.

Lorsque vous envisagez une transition, 5 à 10 ans avant la transition

Si vous planifiez une vente, une transition à un nouveau propriétaire ou l'ajout de partenaires, une nouvelle évaluation permet de savoir clairement où se situe votre cabinet sur le marché.

Avant de vendre

Une évaluation devrait être réalisée dans les 12 mois précédant la date de vente de votre cabinet, afin que votre acquéreur puisse obtenir du financement.

Soyez prêt

Soyez prêt à faire face aux changements de propriétaires et aux évolutions du marché, et comprenez les questions qui ont un impact sur la vente de votre cabinet.

En étant proactif, vous pouvez optimiser continuellement la performance de votre cabinet, identifier les perspectives de croissance et rester à l'affût de tout changement susceptible d'avoir une incidence sur la valeur de votre cabinet.

Comment une évaluation Transitions de Cliniques Dentaires se distingue-t-elle?

Transitions de Cliniques Dentaires ne se contente pas de fournir un chiffre — nous offrons un plan global et réalisable pour vous aider à gérer l'avenir de votre cabinet. Notre approche est taillée sur mesure pour appuyer les dentistes tout au long de leur carrière, en se concentrant sur les activités quotidiennes, la croissance à long terme, ainsi que sur la transition si vous êtes rendu à ce stade. Nos évaluations révèlent 90 % des moyens d'augmenter la valeur des cabinets dentaires, tandis que neuf dentistes sur dix y gagnent en confiance pour l'avenir. Nous conjugons des décennies d'expertise dans le domaine avec des perspectives fondées sur les données pour vous donner la clarté et la confiance dont vous avez besoin pour aller de l'avant.

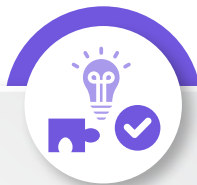
Voici comment nous procédons :



AXÉ SUR L'AVENIR

Nous allons au-delà des performances passées, en identifiant les opportunités inexploitées ainsi que les domaines de croissance.

01



EXPERTISE DANS LE DOMAINE

Forts de nos années d'expérience en matière d'évaluation de cabinets dentaires, nous comprenons ce qui a une réelle incidence sur la valeur de votre cabinet et comment en tirer le maximum.

02



AU-DELÀ DES DONNÉES FINANCIÈRES

Notre méthodologie Advanced Patient Metrics® permet d'obtenir des perspectives sur la fidélisation des patients, les tendances en matière de rentabilité et l'efficacité opérationnelle — autant d'éléments clés d'une réussite à long terme.

03



ORIENTATION STRATÉGIQUE

Plus qu'un simple rapport, nous offrons des perspectives d'experts pour vous aider à optimiser les activités, à planifier l'avenir et à améliorer votre expérience en tant que propriétaire.

04



Balayez le code QR pour en savoir plus sur la façon dont les perspectives basées sur les données de Transitions de Cliniques Dentaires peuvent vous aider à faire croître et à pérenniser votre cabinet. Contactez-nous dès aujourd'hui pour une consultation.



« Ce que j'ai le plus apprécié, c'est que mon conseiller de transition n'a exercé aucune pression. Il m'a fourni des informations pertinentes et m'a patiemment présenté les différentes options possibles, qui comprenaient celle de continuer à exploiter mon cabinet. Du début à la fin, le processus a duré 13 mois et je ne me suis jamais senti seul. Pour quelqu'un n'ayant jamais vécu une vente de cabinet, il serait difficile de comprendre pleinement les défis qui se posent à plusieurs niveaux. Il est donc impératif d'avoir les bons courtiers et conseillers à vos côtés. Sans aucune hésitation, je recommande inconditionnellement Transitions de Cliniques Dentaires à tous ceux qui envisagent d'établir un plan de transition. Professionnalisme, intégrité et soutien confidentiel du début à la fin. »

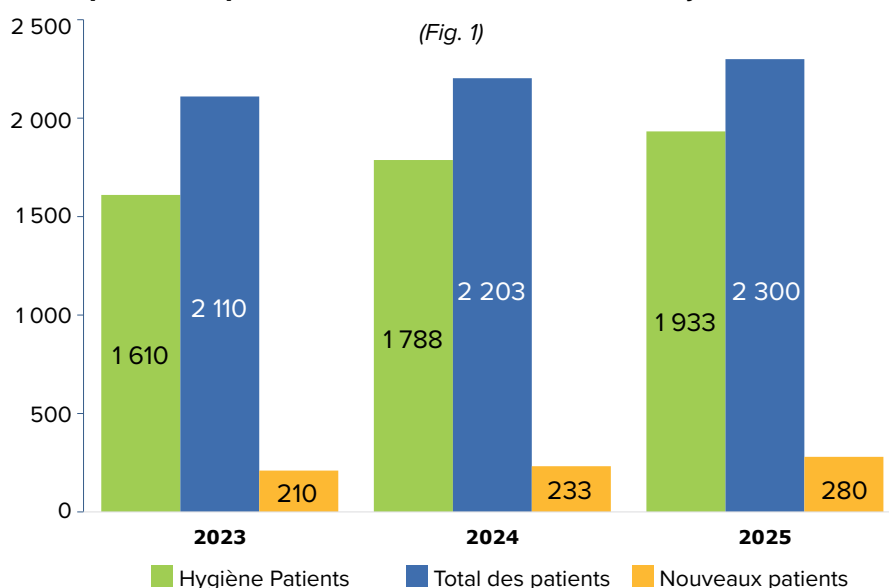
— Dr. A

L'avantage Transitions de Cliniques Dentaires : Advanced Patient Metrics®

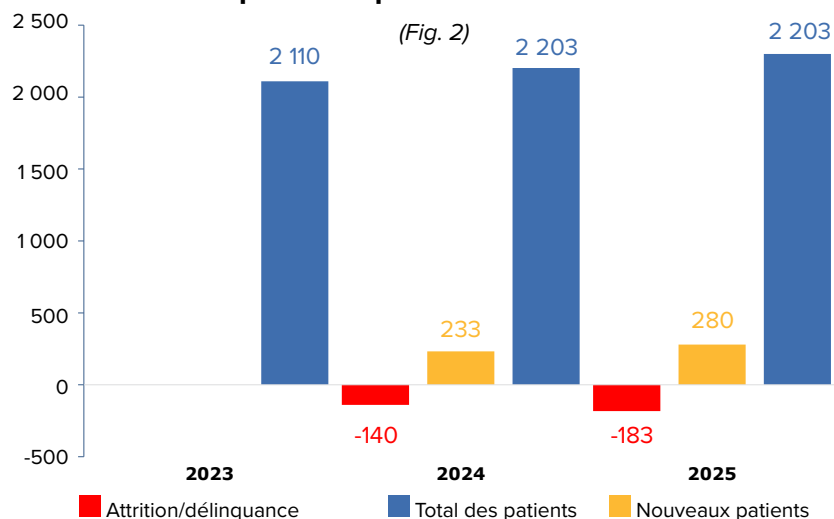
Vos patients sont votre plus grand atout, et il est essentiel de comprendre leur impact pour débloquent la pleine valeur de votre cabinet. Notre méthodologie exclusive Advanced Patient Metrics® nous distingue, en offrant des perspectives qui vont au-delà des données financières pour mettre en valeur des possibilités inexploitées et accroître la confiance dans l'avenir de votre cabinet. Nous suivons et analysons les principales tendances des patients afin d'identifier des perspectives de croissance cachées :

- **Stabilité du nombre de patients** – Analyser le nombre de patients sur plusieurs années pour révéler le potentiel de croissance. (Voir Fig. 1)
- **Flux de nouveaux patients** – L'examen des tendances permet d'améliorer les stratégies de marketing et de fidéliser les patients, assurant ainsi un flux régulier de nouveaux patients.
- **Analyse de l'attrition et des comptes en souffrance** – Identifier les schémas de perte de patients et les possibilités d'augmenter la fidélisation et le chiffre d'affaires. (Voir Fig. 2)

Comparaison en glissement annuel du nombre de patients — période de 12 mois se terminant le 31 janvier



Comparaison en glissement annuel de l'analyse de l'attrition/comptes en souffrance basée sur le nombre de patients — période de 12 mois se terminant le 31 janvier

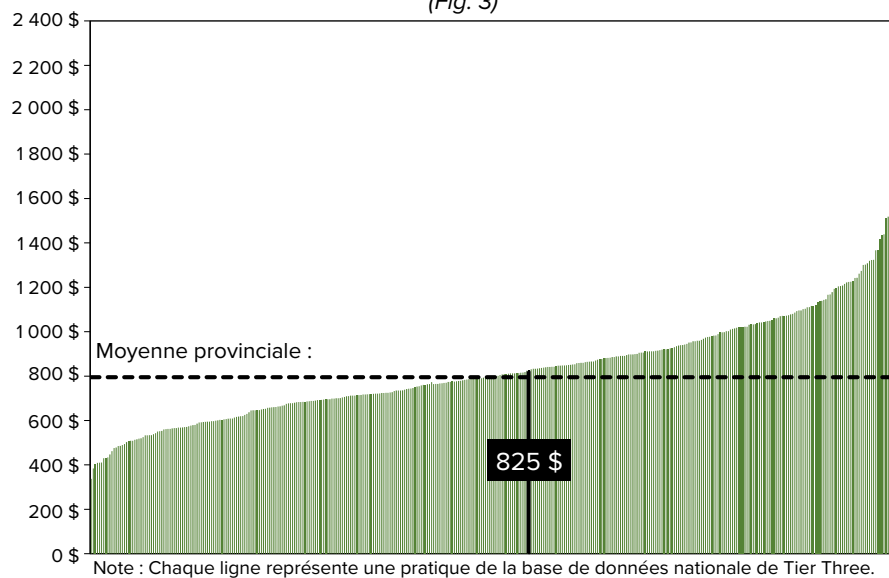


L'avantage Transitions de Cliniques Dentaires : Advanced Patient Metrics® (suite)

- **Analyse comparative de la facturation** – L'analyse comparative de la facturation par patient de votre cabinet par rapport à des cabinets semblables révèle les points forts et les opportunités de croissance, vous aidant ainsi à optimiser l'efficacité, les possibilités de revenus et à réaliser le plein potentiel de votre cabinet. (Voir Fig. 3)
- **Qualité du programme d'hygiène** – Un programme d'hygiène solide est un gage de stabilité à long terme et ouvre de nouvelles perspectives pour la dentisterie. L'analyse de la répartition des procédures de détartrage et de polissage parallèlement au nombre de patients met en évidence les opportunités d'améliorer les systèmes de rappel de votre cabinet et d'améliorer les soins de santé globaux de vos patients. (Voir Fig. 4)

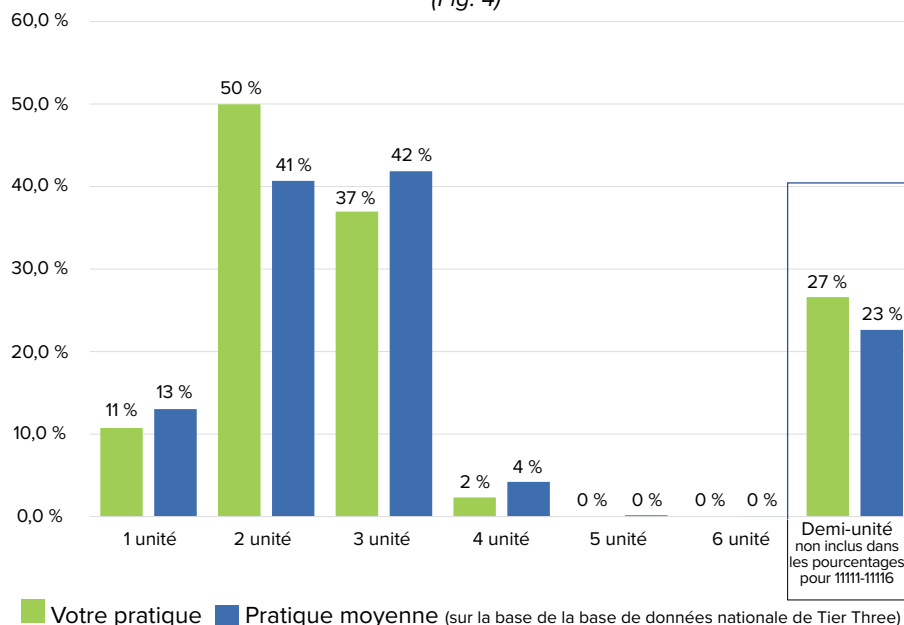
Facturation totale par patient et par année provenant de plusieurs cabinets

(Fig. 3)



Fréquence des codes de détartrage complétés au 31 janvier

(Fig. 4)



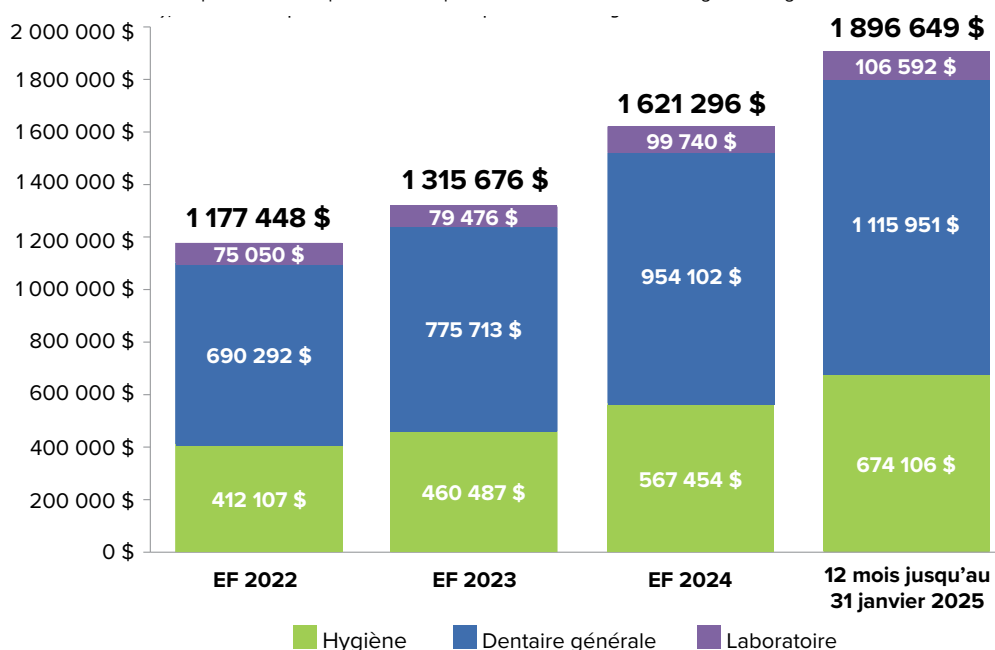
Obtenez une vue d'ensemble de la santé financière de votre cabinet

À l'aide de graphiques simples composés de données provenant de votre logiciel de gestion de cabinet, Tier Three met en évidence la performance de votre cabinet par rapport à des mesures clés : (Voir Fig. 5)

1. Nous analysons les tendances des revenus pour l'ensemble des services et des fournisseurs sur plusieurs années afin d'évaluer la stabilité et d'identifier les possibilités de croissance.
2. Nous évaluons également la structure des coûts de votre cabinet, en identifiant les dépenses ponctuelles ou inutiles, afin de dresser un tableau financier plus clair et plus précis, vous aidant ainsi à identifier les domaines dans lesquels vous pourriez améliorer votre rentabilité et simplifier vos opérations.

Progression des revenus par catégorie (Fig. 5)

Note : Les années fiscales complètes sont basées sur les états financiers des comptables tandis que les autres périodes sont basées sur les logiciels de gestion de cabinet.



« Après 35 ans en cabinet, l'idée de fermer les portes et de quitter la ville était très angoissante, nous savions que la tâche de vendre le cabinet ne serait pas facile. Dès notre première conversation, l'optimisme, la transparence et les années d'expérience de notre représentant et de notre conseiller en transition étaient évidents... et ont rendu l'ensemble du processus moins stressant. Le souci du détail nous a permis de gagner du temps et d'apaiser les préoccupations de l'acheteur et les miennes. Dans l'ensemble, Transitions de Cliniques Dentaires a joué un rôle déterminant dans la vente de mon cabinet, et je les recommanderais sans réserve à quiconque envisage de vendre ou d'acheter un cabinet dentaire — c'est eux que vous voulez dans votre équipe! »

— Dr. J. B.

Prévisions fondées sur des données – Transformer les perspectives en valeur future

À partir d'un bilan historique clair, Transitions de Cliniques Dentaires utilise une méthode d'actualisation des flux de trésorerie pour prévoir la valeur — en tenant compte du potentiel inexploité de facturation et de coûts. Il en découle une évaluation axée sur le marché et basée sur les revenus, qui révèle le véritable potentiel de votre cabinet.

En identifiant les opportunités de croissance, vous avez une idée des domaines dans lesquels votre cabinet peut augmenter ses revenus, avant même de procéder à des changements.

Afin de dresser un tableau financier complet les prévisions comprennent également un calendrier de remboursement de prêt, aidant ainsi les acheteurs potentiels à comprendre l'abordabilité du cabinet. En réduisant le risque perçu et en précisant clairement la disponibilité des flux de trésorerie, cette perspective supplémentaire renforce la confiance et permet de prendre des décisions éclairées.

Compte de résultat prévisionnel

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Recettes d'hygiène	674,106	687,588	701,340	715,367	729,674
Recettes dentaires générales Frais de laboratoire	1,115,951	1,138,270	1,161,036	1,184,256	1,207,942
	106,592	108,724	110,898	113,116	115,379
Total des recettes brutes	1,896,649	1,934,582	1,973,274	2,012,739	2,052,994
Frais de laboratoire	106,592	108,724	110,898	113,116	115,379
Recettes nettes	1,790,057	1,825,858	1,862,375	1,899,623	1,937,615
Salaires des dentistes généralistes à 40 % Salaires et avantages	446,381	455,308	464,414	473,703	483,177
Fournitures dentaires	531,062	541,683	552,517	563,567	574,838
Frais d'occupation	151,732	154,767	157,862	161,019	164,240
Utilitaires	113,799	116,075	118,396	120,764	123,180
Frais bancaires	13,924	14,202	14,487	14,776	15,072
Assurance	22,760	23,215	23,679	24,153	24,636
Services professionnels Téléphone	7,500	7,650	7,803	7,959	8,118
Publicité et promotion Réparations et entretien	8,000	8,160	8,323	8,490	8,659
	5,594	5,706	5,820	5,936	6,055
Frais de bureau	18,966	19,346	19,733	20,127	20,530
Amortissement	17,525	17,876	18,233	18,598	18,970
Charges avant coût de financement	18,966	19,346	19,733	20,127	20,530
	48,465	42,807	32,709	30,548	28,600
Intérêt potentiel	1,404,674	1,426,140	1,443,708	1,469,768	1,496,604
Revenu avant impôts	120,982	102,236	93,562	84,665	76,383
Taxes potentielles	264,401	297,482	325,105	345,190	364,628
Flux de trésorerie (BAIIA)	32,257	36,293	39,663	42,113	44,485
Flux de trésorerie après impôts avant les intérêts et le remboursement des prêts	433,848	442,525	451,376	460,403	469,611
	401,591	406,232	411,713	418,290	425,127

Flux de trésorerie actualisés et multiples des bénéfices

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Flux de trésorerie opérationnel après impôts avant remboursement du prêt	401,591	406,232	411,713	418,290	425,127
Valeur terminale (5,5x BAIIA de l'année 10) Flux de trésorerie total	401,591	406,232	411,713	418,290	425,127
Taux de rendement	16,0%				
Valeur	\$2,685,585	Rounds to	2 686,000 \$		
Multiple des bénéfices	6,2				

Calendrier de remboursement des prêts

Durée du prêt

12 ans

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Taux d'intérêt supposé ¹	4.70%	4.35%	4.40%	4.45%	4.55%
Flux de trésorerie opérationnel après impôts avec les intérêts en sus	\$401,591	\$406,232	\$411,713	\$418,290	\$425,127
Prêt à la pratique (début de l'année)	\$2,686,000	\$2,462,167	\$2,238,333	\$2,014,500	\$1,790,667
Paiements	-\$344,815	-\$326,069	-\$317,396	-\$308,498	-\$300,216
Intérêt	-\$120,982	-\$102,236	-\$93,562	-\$84,665	-\$76,383
Principal	-\$223,833	-\$223,833	-\$223,833	-\$223,833	-\$223,833
Prêt à la pratique (fin de l'année)	\$2,462,167	\$2,238,333	\$2,014,500	\$1,790,667	\$1,566,833
Flux de trésorerie après remboursement du prêt	\$56,776	\$80,163	\$94,317	\$109,792	\$124,910

¹ Les prévisions de taux d'intérêt utilisent le taux préférentiel moins 0,25 % pour l'année 1. Les taux d'intérêt des années suivantes sont ajustés en fonction de l'évolution de la courbe de rendement des obligations du gouvernement canadien au 27 mai 2025.

Des perspectives stratégiques pour appuyer le succès continu de votre cabinet

Grâce aux perspectives de Transitions de Cliniques Dentaires, les dentistes peuvent optimiser les activités quotidiennes de leur cabinet, améliorer l'efficacité et bâtir une rentabilité à long terme. Nos conseils d'experts répondent aux défis auxquels vous êtes confrontés dans la gestion de votre cabinet et vous aident à planifier votre croissance, en veillant à ce que votre cabinet prospère tous les jours, et pas seulement lors de la transition.

Chez Transitions de Cliniques Dentaires, nous nous engageons à fournir plus que de simples services d'évaluation; nous sommes votre partenaire de confiance tout au long de ce parcours, en vous donnant les moyens de prendre des décisions éclairées et d'optimiser votre cabinet pour une réussite à long terme.

Optimisation Des Activités

Nous vous aidons à évaluer la santé financière de votre cabinet, en identifiant les domaines d'amélioration des activités qui peuvent accroître l'efficacité et la rentabilité.

Décisions Immobilières

Nous fournissons des scénarios de coûts pour ceux qui se demandent s'ils devraient vendre ou conserver leur propriété dentaire, vous aidant ainsi à faire la part des choses sur le plan financier à long terme.

Examen de Bail

Une analyse préliminaire de votre bail visant à identifier les clauses potentiellement dommageables à la santé financière de votre cabinet, comme une clause de démolition.

Contrats de Travail

Nous examinons les contrats du personnel et des associés et prenons note des clauses de résiliation, de non-sollicitation et de non-concurrence qui figurent dans les conventions.

Gestion des Coûts Ponctuels

Nous aidons à identifier les dépenses qui pourraient avoir une incidence sur les finances de votre cabinet et proposons des stratégies visant à minimiser leur effet sur vos résultats.

Scénarios de Vente

Nous évaluons les différentes options de vente, telles que la vente à des exploitants-propriétaires uniques, à votre associé et à des groupes d'investissement, afin de vous aider à comprendre les résultats potentiels.

Ces perspectives sont conçues pour soutenir la croissance de votre cabinet, améliorer sa rentabilité et assurer sa viabilité à long terme, vous permettant ainsi de vous concentrer sur la prestation de soins exceptionnels à vos patients tout en poursuivant votre carrière en toute confiance.

Restez proactif quant à la performance de votre cabinet. Communiquez avec l'un de nos conseillers en transition afin que nous puissions comprendre votre situation particulière et vos objectifs et vous proposer des solutions pratiques adaptées à votre cabinet.



**Prêt à débloquer le
potentiel de votre cabinet?
Commencez dès aujourd'hui !**

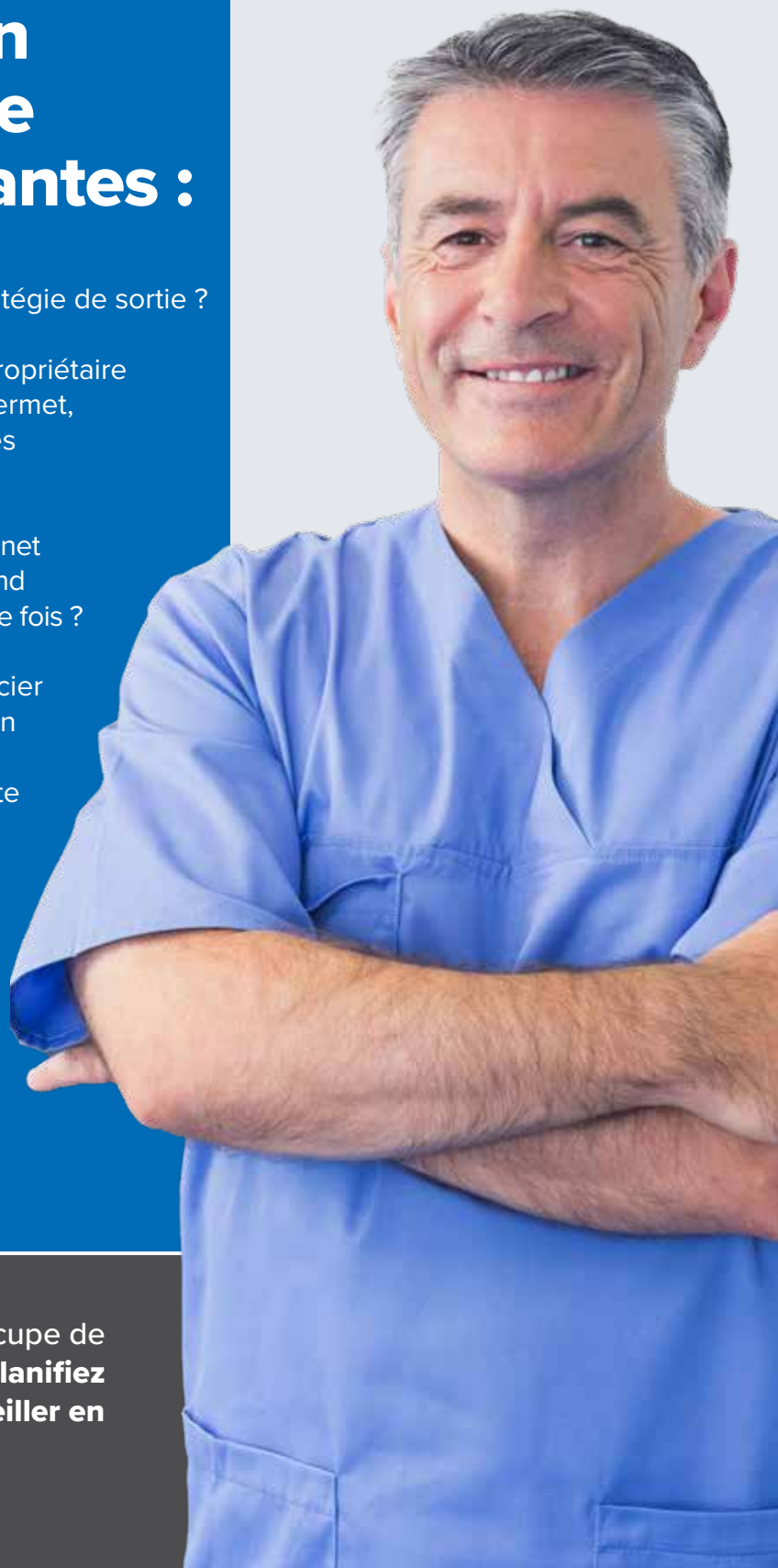
Balayez le code QR !

En tant que propriétaire
d'un cabinet médical,
**vous devriez être en
mesure de répondre
aux questions suivantes :**

- 1** Avez-vous ou avez-vous envisagé une stratégie de sortie ?
- 2** Combien de temps comptez-vous rester propriétaire de votre cabinet ? Si votre santé vous le permet, souhaiteriez-vous continuer à exercer après cette date ?
- 3** Savez-vous quelle est la valeur de votre cabinet aujourd'hui ? Comment le savez-vous ? Quand votre cabinet a-t-il été évalué pour la dernière fois ?
- 4** Avez-vous rencontré un planificateur financier et un plan documenté ? Avez-vous établi un objectif de ressources financières liquides qui vous permettra de prendre votre retraite avec le style de vie et le niveau de revenu que vous souhaitez ?

**Vous n'êtes pas sûr ?
Discutons-en !**

Transitions de Cliniques Dentaires se préoccupe de vos intérêts tout au long de votre carrière. **Planifiez une consultation gratuite avec votre conseiller en transition local dès aujourd'hui !**





 **HENRY SCHEIN**® 
TRANSITIONS DE CLINQUES DENTAIRES

221 Jacob Keffer Pkwy
Concord, ON L4K 5T9
888 437-3434

: www.tierthree.ca
: info@tierthree.ca
:    