

## PRINCIPAUX ÉLÉMENTS À PRENDRE EN COMPTE DANS LE CADRE DE LA TRANSITION DE VOTRE CLINIQUE

Il n'est jamais trop tôt pour penser à l'avenir de votre clinique. En disposant d'un plan à long terme, vous vous assurez que le travail acharné que vous avez accompli pour bâtir votre clinique continue de porter ses fruits lorsque vous êtes prêt(e) à effectuer la transition et à vendre votre clinique.

Pour vous assurer que votre équipe et vos patient(e)s sont bien pris en charge, gardez à l'esprit ces éléments clés à prendre en compte lorsque vous planifiez l'avenir.

### Quel rôle aimeriez-vous jouer au sein de la clinique après sa vente?

✓ La vente ne doit pas nécessairement marquer la fin de l'aventure – réfléchissez à la manière dont vous souhaitez assurer la transition.

- **Choix du moment** – envisagez-vous de continuer à travailler pendant plusieurs années après la vente de votre clinique, ou préférez-vous prendre votre retraite immédiatement? Cet élément peut avoir une incidence sur les conditions de la transaction.

- **Votre rôle** – si vous envisagez de continuer à travailler après la vente, réfléchissez au rôle que vous souhaitez jouer. Préférez-vous jouer un rôle de premier plan dans la prise de décision ou bien rester plus à l'écart en tant qu'associé(e)?

### À qui voulez-vous vendre?

✓ L'acheteur potentiel idéal devrait être en mesure de vous offrir stabilité et soutien.

#### Un acheteur individuel?

- **Expérience** – un acheteur ayant déjà obtenu des résultats probants permettra une transition sans heurt et structurée.
- **Obligations financières** – un nouveau propriétaire peut avoir des obligations financières qui l'incitent à apporter des changements qui affectent votre capacité à continuer à exercer après la vente. Pour minimiser l'impact, il est essentiel de disposer d'un bassin de patient(e)s suffisamment important pour vous permettre d'atteindre le niveau de revenus souhaité, ainsi que celui d'un nouveau propriétaire.
- **Conditions de financement** – tenez compte du risque éventuel pour la transaction si l'acheteur n'est pas en mesure d'obtenir des capitaux.

#### Une organisation plus importante :

- **Flexibilité** – tenez compte du degré d'autonomie que vous souhaitez conserver et de la mesure dans laquelle vous souhaitez continuer à travailler. Recherchez un acheteur qui accepte le rôle que vous souhaitez continuer à jouer.
- **Soutien** – réfléchissez au type de soutien et de ressources qui serait le plus avantageux pour votre clinique, votre équipe et vos patient(e)s à long terme. Déterminez si votre acheteur est prêt à partager le fardeau de la gestion de la clinique.

## Votre clinique a-t-elle de la valeur aux yeux de la prochaine génération?

✓ Définissez des attentes réalistes quant à la valeur de votre clinique.

- **Flux de patient(e)s stable**
- **Emplacement physique** – les détails de votre bail, y compris l'emplacement, les projets futurs pour la région et la date de fin du bail, seront importants pour l'évaluation de votre clinique.
- **Mises à niveau** – la nécessité pour un acheteur de faire des investissements immédiats dans des domaines tels que la technologie ou l'esthétique peut avoir des répercussions plus importantes pour un acheteur ayant moins accès au capital.

## Quel type d'entente financière répondra à vos besoins?

✓ En examinant les différents modèles financiers qui s'offrent à vous, évaluez les possibilités qui vous conviennent le mieux.

- **Liquidité totale** – une vente idéale vous permettra de réaliser la pleine valeur de votre clinique, vous laissant la liberté d'investir votre argent comme bon vous semble.
- **Participation retenue** – souhaitez-vous retenir des parts dans le cadre de la vente? Votre position minoritaire serait-elle considérée comme égale ou subordonnée à celle de l'acheteur?
- **Actions** – si des actions font partie de la transaction, il est important d'avoir une vue d'ensemble des événements de liquidité passés, de ce que les options d'achat d'actions représentent en valeur réelle et des futures occasions de vente.
- **Structure fiscale** – l'acheteur travaillera-t-il avec vos conseillers pour structurer l'achat d'une manière efficace sur le plan fiscal?

## Quelle sera l'incidence de la transition sur votre équipe?

✓ Recherchez un(e) partenaire qui honorera la culture que vous avez bâtie pour votre clinique.

- **Valeurs** – les meilleurs partenariats sont établis lorsque les deux parties sont parfaitement d'accord sur les valeurs fondamentales et sur la manière dont ces valeurs se reflètent dans leur culture.
- **Soutien envers l'équipe** – votre équipe doit continuer à se sentir en sécurité et valorisée. Recherchez un acheteur qui peut offrir un soutien financier, ainsi que des possibilités supplémentaires telles que le perfectionnement professionnel et l'assistance en matière de santé mentale.

Dentalcorp peut faciliter la transition de la clinique

[Parlez-nous de votre avenir dès aujourd'hui](#)