



Contact

Anaëlle Boyer
Conseillère en achat|vente
anaelleboyer@gescomconseils.com
514 647-0460



Projet ADR
Acheter • Développer • Rénover



Un tremplin pour atteindre plus rapidement la clinique de vos rêves !

1 Acheter > 2 Développer > 3 Rénover ou Relocaliser



Quoi ?

Avec la méthode « Acheter – Développer – Rénover (ou relocaliser) », faire l’acquisition d’une **petite clinique** peut vous amener à atteindre plus rapidement votre objectif de posséder une **clinique plus grande** et mieux adaptée à vos besoins.

Pourquoi ?

Les cliniques de grande taille et rénovées au goût du jour sont **très recherchées** car elles offrent plus de latitude pour relever les défis de la dentisterie d’aujourd’hui et dégagent souvent de bons revenus. Cependant, elles sont **rarement disponibles** sur le marché, car elles sont souvent vendues directement à leurs dentistes invités ou à des organisations de services dentaires (DSO).

Cela dit, dans une structure de grande taille, les faux pas ont souvent plus d’impact. Évoluer en même temps que sa clinique permet de s’adapter, d’apprendre, et surtout de **créer de la valeur**. Acheter plus petit et développer progressivement ouvre la voie à un réel potentiel de croissance, chose difficile à faire avec une clinique déjà au sommet.

Intervenants

Pour qui ?

Que vous soyez jeune diplômé ou dentiste expérimenté, plusieurs petites cliniques peuvent correspondre à vos objectifs et vous permettre de progresser professionnellement. Vous n'avez pas besoin de correspondre au modèle classique de l'entrepreneur : **une vision claire, de la motivation et la volonté** de bâtir une clinique à votre image suffisent. Et surtout, vous pouvez le faire à votre rythme, en respectant votre équilibre et vos aspirations.

Comment ?

L'objectif initial après l'achat est de stabiliser l'équipe et renforcer la relation avec les patients. Puis, dès la première année, vous **augmenterez la rentabilité** de la clinique en optimisant les opérations et en ajoutant des services à l'interne. Une fois ces objectifs atteints, vous pourrez **enviser une rénovation**, soit en agrandissant la clinique ou en la relocalisant dans un espace plus grand, tout en vous concentrant sur l'augmentation de la facturation et des profits.

En suivant ce plan, vous pourrez atteindre plus rapidement la clinique de vos rêves plutôt que d'attendre qu'elle se présente sur le marché.



Plusieurs intervenants peuvent vous appuyer et prendre en charge une partie du processus. Ces personnes ont l'expertise pour vous faire évoluer et vous aider à développer une clinique à votre image qui enrichira votre patrimoine.



Représentant



Architecte / Designer



Comptable



Entrepreneur en construction



Banque



Courtier en achat/vente



Conseiller en gestion



Spécialiste RH



Coordonnateur de projet

Il est primordial que chacune de ces personnes soit spécialisée dans le domaine dentaire. Un choix de conseiller non spécialisé pourrait vous faire stagner dans votre développement ou, au pire, vous nuire énormément. De plus, cela donne de la crédibilité à votre dossier auprès des institutions financières.

Start up versus ADR

N'ayant pas l'opportunité d'acheter une clinique à leur goût, certaines personnes envisagent l'idée de faire un « start up ». Possible de mettre en œuvre en région, ce type de projet est difficile et risqué à planter où il y a concentration de cliniques. Considéré comme un « mi-start up », un projet ADR s'avère une alternative intéressante.

« Start up »

Projet



Faisabilité	✗ Difficile où il y a concentration de cliniques	✓ Facile avec un plan structuré
Patients	✗ Clientèle inexistante	✓ Clientèle établie
Employés	✗ Équipe inexistante	✓ Équipe formée
Transition	✗ Aucune	✓ Support du dentiste vendeur
Équipements	✗ Tout acheter à neuf	✓ Récupérer certains items
Gamme de soins	✗ Beaucoup d'hygiène au départ	✓ Plus de cas intéressants
Facilité à financer	✗ Complexé où il y a concentration de cliniques	✓ Facile avec un plan structuré
Pression financière	✗ Élevée	✓ Modérée
Salaire au départ	✗ Faible	✓ Bon
Localisation	✓ Choix exact du lieu	✗ Là où il y a une opportunité
Au goût du jour	✓ Dès le départ	✗ Quelques années après l'achat
Besoins en marketing	✗ Élevé où il y a concentration de cliniques	✗ Important

Un ADR peut aussi devenir un **tremplin** pour faire un **2^e projet start up** à moindre risque.

Échéancier

Voici un exemple d'**échéancier** sur 4 ans. Un projet ADR peut se réaliser **à votre rythme** et pourrait vous prendre plus ou moins de temps selon vos objectifs et vos priorités.



1 Achat de la clinique

- Établir Mission-Vision-Valeurs
- Faire un plan d'affaires
- Analyser les opportunités d'achat

Intervenants

Comptable
Conseiller en gestion
Banque
Représentant
Courtier

2 1^{re} année et 2^e année

Établir les objectifs permettant d'atteindre le projet d'agrandissement

- Facturation
- Nb de patients
- Nb de dentistes et d'hygiénistes

Intervenants

Comptable
Conseiller en gestion

S'habituer à la nouvelle organisation

Faire connaissance avec les patients, bâtir la confiance

Ajustement de la culture d'entreprise en vue du futur projet

Analyse des possibilités immédiates d'optimisation et établir l'ordre des actions à entreprendre

- Amélioration des rappels
- Optimisation des horaires
- Stratégies de marketing pour augmenter bassin de patients
- Offrir traitements à l'interne

- Développer habiletés de communication du dentiste et de l'équipe
- Embauche de personnel
- Mettre à jour la grille de tarifs

Intervenants

Comptable
Conseiller en gestion
Spécialiste RH

Faire petites améliorations esthétiques pour attirer patients et nouveau personnel

- Peinture
- Décoration

Intervenants

Architecte / Designer



Effectuer les améliorations urgentes

- Équipements désuets
- Équipements défectueux

Intervenant
Représentant

Ajouter une salle si l'espace et le bassin de patients le permet

Intervenants
Architecte / Designer
Représentant

Fin 2^e année : constater si les objectifs sont en vue d'être atteints

Intervenants
Comptable
Conseiller en gestion

3 3^e année

Analyse des projections financières

Intervenants
Comptable
Banque

Planifier l'agrandissement

- Dans la même bâtie
- Ou relocaliser
 - Magasiner terrains ou locaux
 - Étude de marché
 - Négociation de bail

Intervenants
Gestionnaire de projet
Représentant
Architecte / Designer

Analyse des possibilités d'acquisition d'une clinique à proximité pour la fusionner dans les nouveaux locaux

Intervenants
Comptable
Courtier achat/vente

Envisager l'embauche d'un dentiste à pourcentage et l'ajout de personnel

Intervenant
Spécialiste RH

Plans de construction Demandes de permis

Intervenants
Gestionnaire de projet
Architecte

Soumissions Validation du financement

Intervenants
Gestionnaire de projet
Banque

Rénovation ou construction

Intervenants
Gestionnaire de projet
Entrepreneur en construction

4 4^e année

Aménagement ou déménagement dans la clinique de rêve



1 Prix de vente de la clinique

Les caractéristiques initiales de la clinique (niveau d'organisation, nombre de patients, âge des lieux et des équipements, etc.) ont déjà été prises en compte dans l'établissement de sa valeur. Celle-ci reflète donc la situation telle quelle, sans améliorations. Le coût des rénovations devra donc être considéré en surplus de celui de l'achat de la clinique.



2 Coût des rénovations

Rénovation partielle d'une clinique existante

OU

Aménagement complet d'un local

et

Coût des équipements par salle



3 Honoraire des intervenants

Évidemment, certains de ces services représentent des frais supplémentaires, mais les bénéfices engendrés valent plus cher que les frais dépensés, qui somme toute représentent un investissement peu élevé par rapport au total du projet. Une personne spécialisée dans le domaine dentaire sera plus efficace et travaillera moins d'heures sur votre dossier.

Avec un plan détaillé, certaines banques peuvent inclure ces honoraires au prêt pour l'achat de la clinique.

Scénario - Relocalisation



L'acheteur pratique 18 mois dans la clinique, maximise son potentiel, puis la relocalise dans un nouvel endroit.



- ✓ L'endroit choisi permettra une meilleure exposition.
- ✓ Le nombre de nouveaux patients mensuel passera de 7 à 25.
- ✓ Les employés de la clinique continueront de travailler avec l'acheteur.
- ✓ Le vendeur fera une courte transition.
- ✓ Le bail du vendeur arrive à échéance.



Terme du loyer

Nombre de pied carré	2 700
Nombre de salles opératoires	6
Prix du loyer par pied carré taxes incluses	37 \$
Prix du loyer total	99 333 \$

Améliorations locatives

Prix par pied carré avant taxes	260 \$
Coût total	702 000 \$

Équipements supplémentaires nécessaires

Frais de déménagement	10 000 \$
-----------------------	-----------

AVANT LA RELOCALISATION

Facturation	800 000 \$
Frais d'exploitation	400 000 \$
Rémunération de l'acheteur	240 000 \$
Financement de l'acquisition de la clinique	70 000 \$
PROFIT ANNUEL	90 000 \$



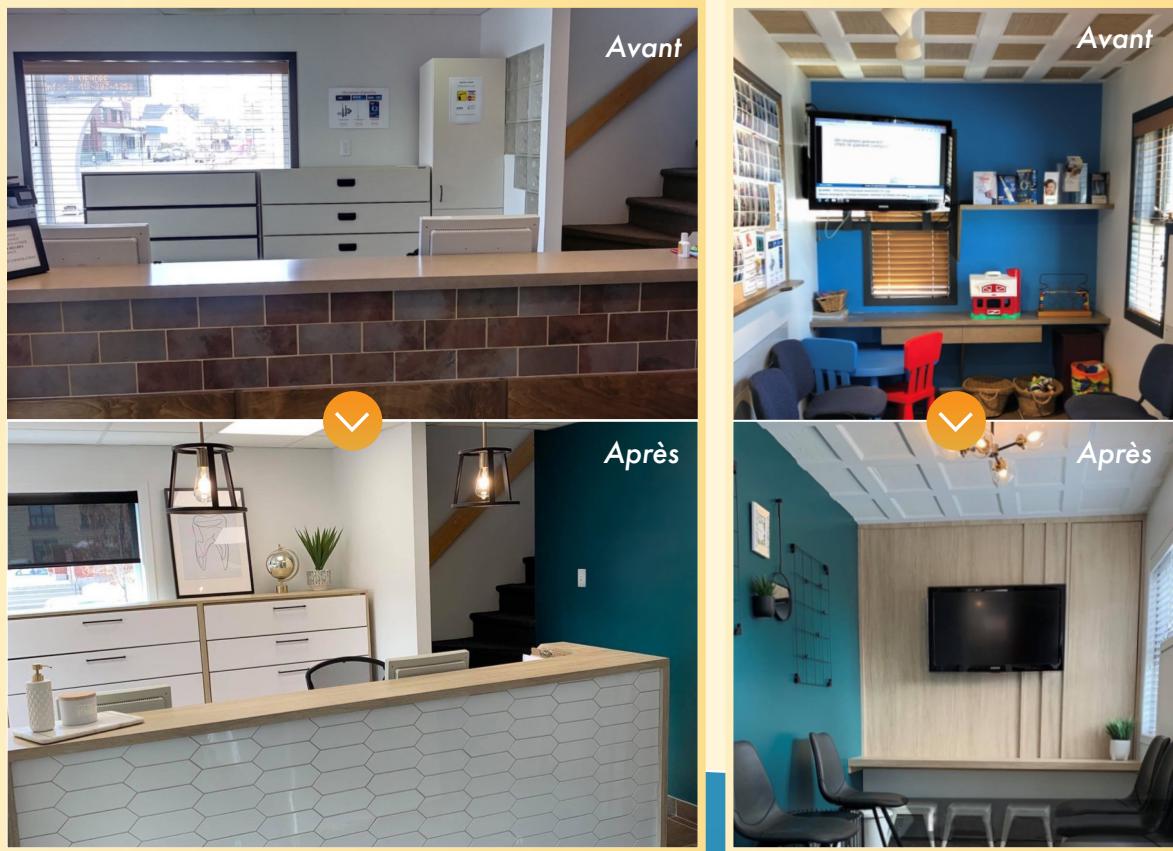
APRÈS LA RELOCALISATION

	Année 1	Année 2	Année 3
Facturation	925 000 \$	1 064 000 \$	1 204 000 \$
Frais d'exploitation	462 500 \$	532 000 \$	602 000 \$
Rémunération de l'acheteur	277 500 \$	319 200 \$	361 200 \$
Financement de l'acquisition de la clinique	67 000 \$	65 000 \$	63 000 \$
Financement de la relocalisation	112 000 \$	108 000 \$	105 000 \$
PROFIT ANNUEL	6 000 \$	39 800 \$	72 800 \$
VALEUR DE LA CLINIQUE	1 300 000 \$	1 490 000 \$	1 690 000 \$

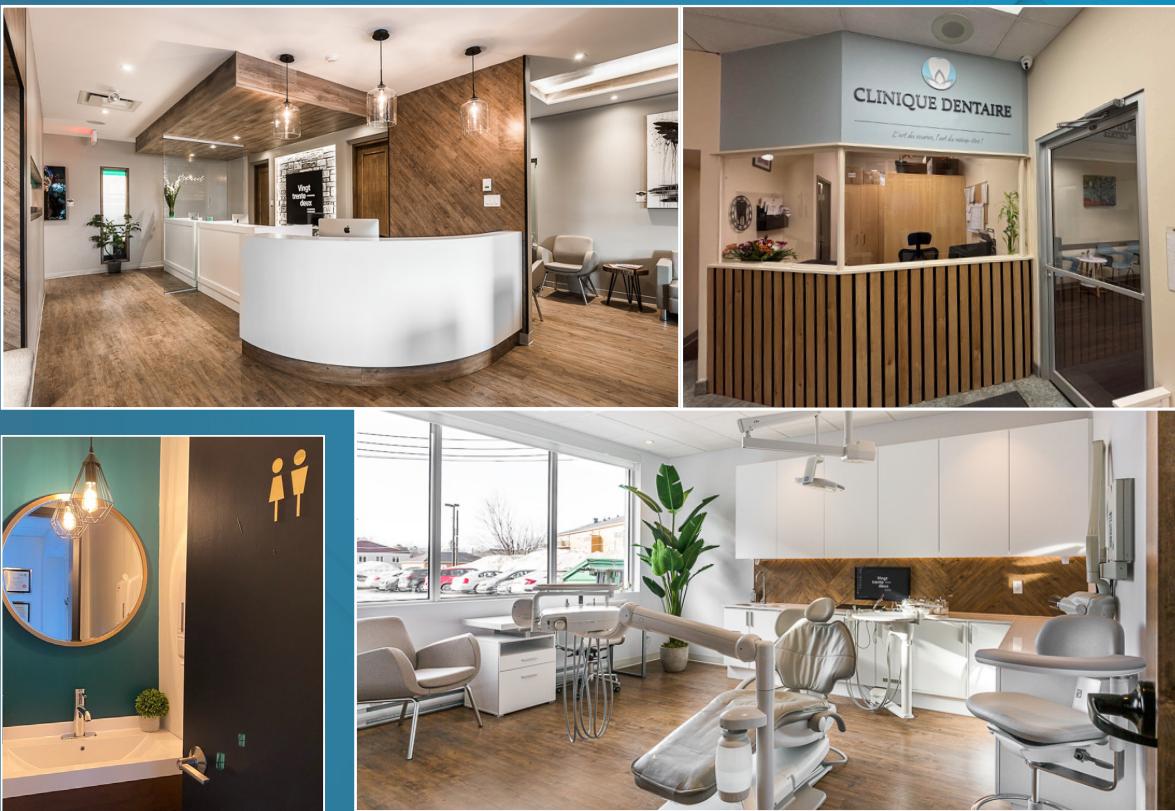


Quatre ans plus tard, l'acheteur a considérablement augmenté la facturation et **plus que doublé la valeur de la clinique !** Et imaginez **dans 10 ans...** sachant qu'une clinique de 6 salles a un potentiel de facturation **jusqu'à 2.6 M.**

Avant / Après



Autres projets





gescomconseils.com