

les PREMIÈRES 5 ANNÉES

De précieux conseils pour débiter votre carrière dentaire.

Visitez notre site Web pour
obtenir des ressources
GRATUITES, y compris :

- Un contrat d'association
- Un modèle de curriculum vitæ
- Et bien plus

thefirst5years.com
(en anglais seulement)



À propos de cette publication...

Cette publication vise à vous fournir des informations, des conseils et des considérations importantes pour la prochaine étape de votre carrière en tant que dentiste praticien. Jusqu'ici, vous avez reçu une excellente formation pratique et clinique, et vous vous êtes familiarisés avec certaines notions de gestion financière. Toutefois, les diplômés nous font souvent part qu'ils aimeraient être davantage formés sur la gestion d'une pratique.

Nous avons écrit cette publication pour vous aider à combler cette lacune et pour vous fournir un bon point de départ afin de développer ces connaissances.

Notre publication a été conçue comme un cahier d'exercices. Il y a douze chapitres, chacun abordant un sujet important lié à la mise en place de la pratique. Dans la plupart des cas, l'information est présentée sous forme d'aide-mémoire.

Ainsi, vous pouvez trouver des informations sans avoir à parcourir beaucoup de texte. Les principaux points sont énumérés sous chaque titre de chapitre. Nous avons essayé de présenter ce matériel de manière factuelle et objective. N'oubliez pas qu'il peut toujours y avoir des exceptions.

Cette publication vous est présentée par :



www.roicorp.com



www.pattersondental.com



www.bmo.com/business



www.mnp.ca



vitamin d
MARKETING & DESIGN

www.vitamindmarketing.com

les PREMIÈRES 5 ANNÉES

Table des matières

Chapitre I	Bâtir votre marque	5
Chapitre II	Types de pratiques	7
Chapitre III	Lieux	14
Chapitre IV	Planification des bureaux	17
Chapitre V	Finances	21
Chapitre VI	Commercialisation de la pratique	27
Chapitre VII	Personnel auxiliaire	31
Chapitre VIII	Gestion d'entreprise	35
Chapitre IX	Faire de l'argent et le gérer	38
Chapitre X	Préparation de votre déclaration de revenus personnelle	40
Chapitre XI	Sociétés professionnelles	44
Chapitre XII	Références	46

COPYRIGHT PATTERSON DENTAL CO., BMO BANK OF MONTREAL, MNP, ROI CORPORATION ET VITAMIN D MARKETING & DESIGN, 2019. TOUS DROITS RÉSERVÉS. AUCUNE PARTIE DE CE LIVRE NE PEUT ÊTRE REPRODUITE SOUS QUELQUE FORME QUE CE SOIT SANS L'AUTORISATION ÉCRITE DE L'ÉDITEUR.

L'information contenue dans cette publication n'est fournie qu'à titre d'information générale. Il ne s'agit pas de conseils ou de recommandations spécifiques en matière de comptabilité, de droit, de fiscalité, de finances ou autres. Les lecteurs sont invités à demander conseil auprès des juridictions compétentes en matière de comptabilité, de droit, de fiscalité, de finances et d'autres professionnels afin de mettre en œuvre ces stratégies.



CHAPITRE I

Bâtir votre marque

GUIDE DU DÉBUTANT POUR BÂTIR VOTRE MARQUE

Si quelqu'un vous demandait aujourd'hui « Quelle est votre histoire? », seriez-vous en mesure de leur raconter? C'est une question à laquelle il est difficile de répondre. Veut-il savoir qui je suis ou ce que je fais? La réponse est : les deux. Les gens aiment les bonnes histoires. C'est ce qui nous identifie, et c'est cette identification qui fait notre marque. Elle façonne la façon dont les gens nous voient, se forgent une opinion sur nous et leur permet de prendre une décision à notre sujet.

BÂTIR VOTRE MARQUE TÔT

En tant que nouveau dentiste ou qu'étudiant sur le point d'obtenir son diplôme, vous pouvez penser : « J'ai beaucoup de temps pour bâtir cette marque ». En fait, pensez-y encore. Si vous commencez à bâtir une marque avant de recevoir votre diplôme ou de débiter votre pratique, vous êtes beaucoup plus en avance dans la façon dont vous vous voyez et les autres vous voient.

ATTIRER L'ATTENTION

Pensez-y. Avez-vous déjà vérifié la présence de vos amis sur les médias sociaux et vous êtes-vous déjà demandé secrètement comment ce qui a été affiché représentait cette personne? Il y a de fortes chances que vous ayez suivi des inconnus sur Instagram ou Twitter simplement parce que leur contenu était attrayant. Si un chien mignon ou un culturiste amateur peut attirer votre attention, vous savez qu'une présentation claire et intelligente sur les perspectives en dentisterie peut aussi captiver les gens. Et vous avez l'avantage supplémentaire de cibler votre image de marque.

QU'EST-CE QU'UNE MARQUE?

Une marque est un service ou un produit, mais c'est aussi beaucoup plus. Une marque est une promesse, à ceux que vous essayez d'influencer. C'est ce que vos futurs patients pensent lorsqu'ils entendent votre nom de pratique. En bâtissant votre marque à l'avance, vous pouvez établir votre crédibilité et définir l'histoire que vous voulez raconter à vos abonnés, employeurs potentiels et partenaires. Une marque efficace peut vous aider à vous démarquer de la foule, et dans un domaine qui grandit chaque année, c'est un atout certain.



UNE IMAGE DE MARQUE POUR LE PLAISIR ET LE PROFIT

Pensez aux marques qui vous intéressent et suscitez votre enthousiasme. Qu'est-ce qui vous attire? Comment pouvez-vous vous en inspirer pour développer votre propre vision de marque? Vous pourriez commencer par déterminer ce qui suit :

1 VOS VALEURS FONDAMENTALES ET VOS COMPÉTENCES

Cela signifie vos croyances fondamentales en tant qu'individu et la façon dont elles seront intégrées à votre pratique. Celles-ci devraient être vos principes directeurs. Racontez une histoire qui engage et éclaire.

2 CE QUI VOUS REND DIFFÉRENT

Et maintenant le hic! Parfois, il n'est pas facile de définir ce qui vous rend différent. Vous pourriez être habile, bienveillant et avoir la passion d'aider les gens. Mais c'est la façon dont vous « parlez » de ces aspects de votre personnalité qui vous rend unique. Encore une fois, pensez à ces étrangers que vous avez suivis sur les médias sociaux. C'est un aspect de leur personnalité qui vous a captivé. Pensez à la façon dont vous pouvez le faire avec vos patients potentiels.

GAGNER LA CONFIANCE DES PATIENTS ET INFLUENCER LES GENS

Le livre de Dale Carnegie, *How to Win Friends and Influence People*, publié en 1936, s'est vendu à plus de 15 millions d'exemplaires en racontant à des générations de gens quelques vérités simples, dont celle d'éveiller un « désir ardent » chez les autres. Avant même d'arriver à l'étape de créer un « désir ardent », les nouveaux dentistes et les dentistes diplômés doivent suivre ces principes de base de l'établissement d'une marque :

- 1 Achetez un nom de domaine qui correspond à votre nom.**
Même si vous choisissez un nom de cabinet différent, votre nom sera toujours votre première devise (par exemple : drsarahsmith.com).
- 2 Créez un compte LinkedIn professionnel** et créez un profil pour partager du contenu fiable au sein de votre école et de votre profession.
- 3 Investissez dans une photo de profil professionnelle.**
C'est important. Ne laissez pas vos amis bien intentionnés vous convaincre qu'un selfie est suffisant. Vous visez une image qui vous représente professionnellement.

- 4 Créez des comptes professionnels sur Facebook et Instagram.** Utilisez-les uniquement pour du contenu professionnel. Il existe de nombreuses façons de rendre ces informations intéressantes et convaincantes. La plupart des gens ordinaires n'en savent pas beaucoup sur la santé buccodentaire, alors que vous êtes un expert. Vous pouvez partager des chroniques dentaires sur votre page Facebook avec une touche personnelle. Instagram est un média visuel; c'est si facile et si simple d'attirer l'attention avec des images et des liens vers des informations. Cela vous aidera à attirer d'autres abonnés. Par exemple, s'il y a 400 abonnés et que 25 % d'entre eux se joignent à vous dans votre cabinet, cela signifie que vous avez 100 patients fidèles pour commencer.
- 5 Investissez dans un site Web professionnel d'une page pour vous présenter au public.**
Don't wait. You can start building your personal brand now, and it shouldn't take a lot of time and effort. The fruits of your labour will then pay off when you are looking for work, or starting your own practice.



CHAPITRE II

Types de pratiques



De nombreuses options s'offrent aux nouveaux diplômés : vous pouvez devenir associé, démarrer un nouveau cabinet ou acheter un cabinet existant. Nous déterminerons les avantages et les désavantages de chacun.

ASSOCIÉ

AVANTAGES

- 1 Dépenses en capital requises généralement minimales.
- 2 Permet d'acquérir de l'expérience et développer la confiance.
- 3 Permet d'apprendre d'un dentiste établi.
- 4 Gains assez stables — permet de rembourser toute dette étudiante.
- 5 Horaire de rendez-vous chargé dès le premier jour.

DÉSAVANTAGES

- 1 Potentiel de gains inférieurs à celui que vous auriez si vous étiez propriétaire.
- 2 Les procédures plus complexes et plus coûteuses peuvent être réservées au propriétaire.
- 3 Votre contrat affectera-t-il votre capacité à acheter ou démarrer un cabinet dans la région souhaitée?
- 4 Conflits interpersonnels possibles.
- 5 Vous n'êtes pas votre propre patron.
- 6 Vous pouvez apprendre de bonnes procédures, mais aussi des mauvaises.

À CONSIDÉRER AVANT DE S'ASSOCIER

- 1 Le personnel de soutien est-il suffisant pour assister deux dentistes? Sinon, quelles sont les mesures à prendre?
- 2 Les installations et l'équipement sont-ils adéquats?
- 3 Le cabinet est-il assez grand pour un autre dentiste? Est-ce que l'ajout d'un hygiéniste ou d'un autre assistant pourrait régler le problème de débordement?
- 4 Le dentiste propriétaire a-t-il l'intention de réduire ses heures une fois que vous travaillerez au cabinet? Envisage-t-il de se spécialiser? Si oui, comment cela affectera-t-il les chiffres d'affaires globaux du cabinet?
- 5 Quel est le plan de relève du dentiste propriétaire pour les cinq prochaines années? Est-ce qu'il ou elle envisage de prendre sa retraite durant cette période? Y aura-t-il une occasion pour vous d'acquérir la pratique?
- 6 Le dentiste propriétaire vous permettra-t-il d'effectuer une période d'essai avant la signature d'un contrat d'association?
- 7 Si vous ne pouvez travailler qu'un ou deux jours au cabinet, cherchez à vous associer à deux ou trois cabinets.

- 8 La culture d'entreprise du cabinet établi par le dentiste propriétaire est-elle compatible avec vos valeurs?
- 9 Aurez-vous des occasions d'effectuer des procédures plus complexes ?
- 10 Si vous signez un accord de non-concurrence/non sollicitation, pourriez-vous être empêché d'acquérir ou de démarrer un cabinet dans la région où vous souhaitez le faire?

LISTE DE VÉRIFICATION POUR L'ASSOCIATION

(Consultez un avocat compétent avant de signer un contrat.)

- 1 Quels jours travaillerez-vous et quel sera votre horaire?
- 2 Quels sont vos jours de congé, incluant les jours fériés?
- 3 Aurez-vous des vacances?
- 4 Serez-vous un employé ou un entrepreneur autonome? (Obtenez des conseils juridiques)
- 5 Qui est responsable du personnel de soutien?
- 6 Qui paiera pour les assurances professionnelles et responsabilité?
- 7 Qui est responsable du recouvrement, des comptes clients?
- 8 Les types de dentisterie que vous pouvez pratiquer sont-ils restreints?
- 9 Quelle est la politique en matière d'équipement, de fournitures, d'instruments et d'entretien?
- 10 Quels sont les frais et comment sont-ils déterminés?
- 11 Rémunération :
 - a. Salaire fixe
 - b. Pourcentage selon les traitements fournis (40 à 50 % après les frais de laboratoire)
 - c. Pourcentage sur le recouvrement (40 à 60 %)
- 12 Augmentation de la rémunération.

- 13 Politique relative aux nouveaux patients.
- 14 Durée de l'association.
- 15 Police couvrant la maladie prolongée du dentiste propriétaire.
- 16 Recouvrement et ententes financières avec les patients.
- 17 Disposition relative au décès — quels sont vos droits concernant la pratique?
- 18 Existe-t-il une clause de non-concurrence/non-sollicitation qui stipule que vous ne pouvez pas démarrer une pratique dans une certaine région pour une période de temps précise à la fin de l'association? Elles ne sont pas rares. Consultez cependant un avocat pour vous assurer qu'elle n'est pas trop extrême.
- 19 Clause de résiliation. Quelles sont les conditions?

Selon notre expérience, s'associer à quelques cabinets pendant plusieurs années avant d'en posséder un est extrêmement bénéfique. Vous pouvez ainsi accumuler de l'expérience en soins dentaires et devenir plus confiant tout en observant le ou les propriétaire(s), ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas en ce qui concerne la gestion de cabinet, les ressources humaines et les autres politiques.

DÉMARRER UN NOUVEAU CABINET

+ AVANTAGES

- 1 Gérez votre cabinet selon votre philosophie.
- 2 Soyez votre propre patron.
- 3 Généralement moins coûteux que l'acquisition d'un cabinet.
- 4 Embauche et formez votre propre personnel.
- 5 Développez et concevez les locaux en fonction de vos besoins.

— DÉSAVANTAGES

- 1 Pas de clientèle établie.
- 2 Prévoyez des pertes au cours des 12 à 24 premiers mois.
- 3 Vous pouvez choisir un mauvais emplacement.
- 4 Vous pouvez manquer de confiance en vos compétences dentaires.
- 5 Il se peut que vous manquiez d'expérience en gestion de cabinet.



À CONSIDÉRER AVANT DE DÉMARRER UN NOUVEAU CABINET

- 1 Êtes-vous à l'aise avec le réseautage et la commercialisation? Êtes-vous doué dans ces domaines?
- 2 Êtes-vous indépendant, entreprenant et confiant à l'idée de démarrer votre propre cabinet?
- 3 Êtes-vous à l'aise pour embaucher votre personnel, le former et mettre en œuvre vos politiques d'entreprise et de ressources humaines?
- 4 Êtes-vous prêt à élaborer vos politiques et procédures ?
- 5 Est-ce que la part de marché à l'endroit que vous avez choisi est suffisamment importante? Est-ce assez pour faire fonctionner un autre cabinet? Vous devez évaluer le marché et analyser les caractéristiques sociodémographiques et le revenu moyen.
- 6 Avez-vous envisagé d'acheter de l'équipement usagé et de choisir une conception modeste pour votre cabinet?
- 7 Continuerez-vous à vous associer pour gagner un revenu stable jusqu'à ce que votre cabinet atteigne sa pleine capacité ?

Selon notre expérience, les nouveaux cabinets qui fonctionnent le mieux ont les caractéristiques suivantes :

- Situés dans des régions relativement mal desservies ou non saturées.
- Utilisent du matériel usagé et effectuent des améliorations locatives modestes afin de minimiser les coûts de démarrage.
- Opèrent dans des locaux de 1 000 à 1 200 pieds carrés, généralement composés de 4 salles maximum.
- Les salles opératoires supplémentaires sont équipées uniquement lorsque le montant du chiffre d'affaires et les liquidités le permettent (toutes les salles d'opération sont câblées et la tuyauterie est installée dès le début.)
- Ont mis en place d'un programme de rappel efficace.
- Disposent d'un personnel bien formé et payé équitablement.



Pratiques de groupe

**Vous pouvez décider de devenir propriétaire dans un cabinet de groupe.
Nous discuterons des principales formes de propriété de groupe.**

1. Partenariats

Un partenariat peut être composé d'un nombre quelconque de partenaires partageant le revenu net de la pratique. Leur part des revenus, ainsi que d'autres dispositions et arrangements, est déterminée par un accord écrit préalable, appelé accord de partenariat.

PARTENARIATS

AVANTAGES

- 1 Mise de fonds initiale partagée.
- 2 Frais généraux groupés – lumières, téléphone, etc.
- 3 Personnel de soutien partagé – réceptionniste.
- 4 Possibilité de double revenu ou plus.
- 5 La pratique est toujours couverte; plan de succession en place.

DÉSAVANTAGES

- 1 Perte de revenus due à des inefficacités.
- 2 Grand risque de conflits de personnalité.
- 3 Responsabilités du personnel doublées.
- 4 Pas votre propre patron.
- 5 Différence dans les énergies dépensées avec des revenus égaux.
- 6 Conjoints jaloux ou membres de la famille curieux.
- 7 Responsabilité des engagements des partenaires.

LISTE DE VÉRIFICATION DU PARTENARIAT

Vous trouverez ci-dessous les domaines clés devant être documentés dans un accord de partenariat. Consultez un avocat expérimenté avant de signer tout accord.

- ☐ Politique d'arbitrage des litiges
- ☐ Clause de résiliation
- ☐ Dissolution de la clause de partenariat
- ☐ Clause de partenaire de rachat
- ☐ Politique sur l'achat de parts de pratique des membres décédés
- ☐ La vie de chaque membre devrait être assurée pour pouvoir fournir de l'argent en cas de décès (pour l'achat de sa part)
- ☐ Politique du personnel de soutien :
 - ☐ Embauche et cessation d'emploi
 - ☐ Rémunération
 - ☐ Autorité
 - ☐ Fonctions
- ☐ Vacances, réunions, études de troisième cycle
- ☐ Congés de maladie
- ☐ Politique concernant la maladie prolongée d'un membre du groupe



- ☐ Assurance-responsabilité professionnelle; si un partenaire est trouvé négligent, tous les partenaires sont considérés négligents
- ☐ Contrat distinct sur la propriété du bâtiment (le cas échéant)
- ☐ Dépenses, fournitures et frais généraux
- ☐ Compensation
- ☐ Honoraires
- ☐ Recouvrement
- ☐ Politiques des patients
- ☐ Division des responsabilités du travail
- ☐ Clause de partage des bénéfices

PRATIQUE PARTAGEANT LES INSTALLATIONS

Une pratique partageant les installations se compose généralement de plusieurs dentistes (certains peuvent être des spécialistes) qui se regroupent pour partager certaines dépenses et certains membres du personnel. Très souvent, ils ont une salle de réception, une réceptionniste et une hygiéniste communes. Dans un cabinet partagé, chaque dentiste est propriétaire de sa clientèle.

Il est important de préparer un accord de partage des installations qui définit tous les termes et toutes les conditions. Les principaux avantages et désavantages se trouvent à droite.

PRATIQUE PARTAGEANT LES INSTALLATIONS

+ AVANTAGES

- 1 La pratique est toujours couverte; plan de succession.
- 2 Moins de chances qu'il y ait des conflits de personnalité comme dans un partenariat.
- 3 Pratique et revenu individuels.
- 4 Économies possibles sur les coûts partagés.
- 5 Consultation professionnelle.

- DÉSAVANTAGES

- 1 Conflits de personnalité possibles.
- 2 La responsabilité du personnel peut être plus grande.
- 3 Pas aussi attrayant pour les acheteurs potentiels puisque vous n'êtes pas entièrement votre propre patron. Par conséquent, la valeur de telles pratiques peut être inférieure à celle de pratiques comparables à la propriété exclusive.
- 4 Il peut être difficile pour les patients de vous suivre si vous décidez de changer de lieu.

ACQUÉRIR UNE PRATIQUE

Si les flux de trésorerie immédiats sont importants pour vous ou si vous préférez avoir une base de patients stable et existante et hériter d'employés, alors l'achat d'une pratique a plus de sens. Vous trouverez ci-dessous les principaux avantages et désavantages, de même que les points clés à connaître.

ACHAT D'UNE PRATIQUE



AVANTAGES

- 1 Clé en main – pratique, équipement, personnel et patients instantanés.
- 2 Le potentiel de gains le plus élevé.
- 3 La comptabilité et les dossiers des patients sont déjà établis.



DÉSAVANTAGES

- 1 Plus coûteux à l'achat.
- 2 La décoration et l'équipement peuvent être devenus désuets.
- 3 Pénurie de pratiques en vente dans les grandes zones urbaines.

LISTE DE CONTRÔLE POUR L'ACHAT D'UNE PRATIQUE

- 1 Pourquoi cette pratique est-elle à vendre?
- 2 Est-elle située dans une zone souhaitable (c.-à-d. une zone en développement et sécuritaire, l'accès au transport en commun, etc.)?
- 3 Connaître les caractéristiques démographiques de la région où se trouve le cabinet.
- 4 Combien y a-t-il de patients actifs?
Combien y a-t-il de nouveaux patients par mois?
- 5 Avez-vous effectué une vérification aléatoire d'au moins 10 % du nombre total de dossiers de patients actifs? Y a-t-il des problèmes potentiels?
- 6 Examiner au moins les états financiers des trois dernières années.
- 7 Les revenus ont-ils été stables ou ont-ils augmenté au cours des dernières années? Quel est le flux de trésorerie du cabinet?
- 8 Quel est le niveau de revenu de l'hygiène en pourcentage du revenu global? Plus le pourcentage est élevé, plus la facturation moyenne d'hygiène par patient actif est élevée, ce qui se traduit généralement par une facturation plus élevée. Un pourcentage élevé indique qu'un bon programme de rappel en matière d'hygiène est en place.
- 9 Le vendeur est-il présent pour veiller à la transition (envoi d'une lettre conjointe, présentation aux nouveaux patients, etc.)? Si le vendeur reste en tant qu'associé, faites préparer un accord d'associé.
- 10 Le vendeur signe-t-il un contrat de non-concurrence et de non-sollicitation?
- 11 Si des associés sont maintenus en poste, ont-ils signé des contrats de non-concurrence et de non-sollicitation?
- 12 Le personnel clé est-il maintenu en poste?
- 13 Dans quel état sont les locaux et l'équipement? Des dépenses importantes sont-elles nécessaires pour actualiser l'équipement et la décoration?
- 14 Un rapport d'évaluation a-t-il été rédigé par une firme d'évaluation reconnue? C'est généralement le vendeur qui paie pour cela.
- 15 Quelle est la valeur de la clientèle et de l'équipement?
- 16 Depuis combien de temps ce cabinet est-il établi? Depuis combien de temps est-il situé à l'emplacement actuel?
- 17 Si les locaux sont loués, le bail est-il cessible? Le bail comporte-t-il une clause de démolition ou d'autres clauses défavorables? Quelle est la durée restante du bail et quelles sont les options de renouvellement?
- 18 Engagez un avocat et un comptable d'expérience.



Les acquisitions qui sont généralement les plus harmonieuses et les plus réussies sont celles où un associé travaillant au cabinet pendant quelques années l'achète. Les patients et le personnel connaissent bien l'acheteur et le taux d'attrition des patients est le plus faible dans ces cas.

L'achat par un dentiste de l'extérieur peut également être un succès, car il existe des mesures que vous pouvez mettre en œuvre pour minimiser l'attrition des patients, telles que : demander au vendeur de rester sur place pendant une courte période de temps, envoyer des lettres de présentation conjointes, organiser une grande inauguration ou un événement similaire auquel participeront l'acheteur et le vendeur, le personnel et les patients.

On nous demande souvent s'il vaut mieux démarrer un cabinet ou en acquérir un. Chaque option a ses avantages et ses désavantages. En fin de compte, la réponse est basée sur vos préférences, vos compétences et votre niveau d'aisance à établir une pratique à partir de zéro. Vous devez d'abord évaluer quels sont vos objectifs et vos besoins.

D'un point de vue financier, notre expérience montre que l'acquisition d'un cabinet existant est généralement plus rentable que la création d'un nouveau cabinet. La principale raison est le flux de trésorerie établi et le temps qu'il faudrait au nouveau cabinet pour atteindre sa pleine capacité. Il y a bien sûr des exceptions. L'une d'entre elles est d'ouvrir un cabinet dans un marché moins saturé et moins concurrentiel, comme une région rurale. Ces secteurs bénéficient d'une concurrence moindre et d'un marché plus restreint qui pourrait ne pas soutenir une pratique supplémentaire. De plus, ces pratiques permettent de réduire les dépenses telles que les salaires et les frais d'occupation (loyer ou coût d'achat de l'immeuble) ainsi que les coûts des améliorations locatives. Ces nouvelles pratiques sont donc très rentables et peuvent être plus rentables que celles des zones urbaines. L'un des inconvénients financiers d'une pratique rurale est qu'elle sera généralement plus difficile à vendre et se vendra moins cher qu'une pratique urbaine. La majorité des dentistes veulent vivre et exercer en milieu urbain, ce qui rend le cabinet rural peu attrayant pour la plupart des acheteurs.

CHAPITRE III

Lieux



On dit souvent que les trois principaux facteurs de succès de l'exploitation d'une entreprise sont l'emplacement, l'emplacement, l'emplacement. Ceci s'applique également aux cabinets dentaires. Vous trouverez ci-dessous des exemples de communautés dans lesquelles vous pouvez opérer, ainsi que leurs principaux avantages et désavantages.

TAILLE DE LA COMMUNAUTÉ

GRANDE VILLE

AVANTAGES

- 1 Généralement plus de patients référés.
- 2 Plus de chances pour les contacts professionnels.
- 3 Zone généralement bien desservie en transports en commun.
- 4 Un plus grand choix d'options culturelles, récréatives, de divertissement et d'éducation.
- 5 Meilleure chance de se spécialiser.

DÉSAVANTAGES

- 1 Les frais de bureaux (salaire et loyer) sont généralement supérieurs.
- 2 Concurrence accrue.
- 3 La croissance de votre pratique sera généralement plus lente.
- 4 Plus difficile de bâtir des relations sociales et professionnelles.

PETITE VILLE

AVANTAGES

- 1 Plus facile de bâtir des relations sociales et professionnelles.
- 2 La croissance de votre pratique sera généralement plus rapide.
- 3 Les frais de bureaux (salaires et loyer) sont généralement inférieurs.
- 4 Moins de concurrence signifie généralement de meilleures possibilités économiques.
- 5 Vous pouvez devenir plus important dans la communauté beaucoup plus facilement.

DÉSAVANTAGES

- 1 Moins de contacts professionnels.
- 2 Plus petit bassin de personnel de soutien expérimenté.
- 3 Probablement plus difficile à vendre, entraînant une valeur de revente inférieure.
- 4 Zone mal desservie en transports en commun.
- 5 Les installations éducatives, récréatives et culturelles peuvent être limitées.
- 6 Manque d'intimité.

LISTE DE QUESTIONS SUR LA COMMUNAUTÉ

Nous vous recommandons d'examiner les points suivants pour déterminer s'il s'agit de l'option la mieux adaptée à vos besoins.

- 1 Comment cette communauté se compare-t-elle à la « meilleure » communauté dans laquelle vous avez vécu?
- 2 La ville est-elle en croissance, statique ou en déclin?
- 3 Combien de dentistes exercent dans la région?
- 4 Quel est le ratio dentiste/population?
- 5 Combien de dentistes ont déménagé? Pourquoi?
- 6 Les dentistes locaux sont-ils actifs dans leur société locale?
- 7 À quoi ressemblent les cabinets dentaires locaux?
- 8 Quels sont les frais facturés par le dentiste local? Sont-ils à jour?
- 9 Les gens sont-ils enthousiastes à propos de leur communauté?
- 10 Parlez aux banquiers et posez-leur des questions sur l'avenir de la ville. Y a-t-il une nouvelle industrie qui arrive en ville? Que font-ils pour attirer de nouvelles entreprises?
- 11 Est-ce une ville à industrie unique? Industrie touristique ou saisonnière?
- 12 Parlez à quelqu'un de votre âge et obtenez son opinion sur la communauté.
- 13 Combien d'hôpitaux servent la communauté?
- 14 Parlez à des médecins et obtenez leur opinion sur la communauté et ses habitants.
- 15 Des logements neufs sont-ils en construction?
- 16 Comment sont les écoles locales?
- 17 À quoi ressemblent les installations de loisirs et les événements culturels?
- 18 Comment est le climat?

COMMENTAIRES

Il est important de noter les réponses à chacune de ces questions pour pouvoir les réévaluer afin de parvenir à une conclusion.

TYPES SPÉCIFIQUES DE LIEUX

Une fois que vous avez choisi la communauté dans laquelle vous souhaitez exercer, vous devez déterminer un lieu dans la communauté. Voici quelques exemples :

BÂTIMENTS PROFESSIONNELLS DU CENTRE-VILLE

AVANTAGES

- 1 Contacts professionnels étroits.
- 2 Nombreux sites établis nécessitant peu d'entretien du bâtiment.
- 3 Nombreuses sources de références.
- 4 À proximité des laboratoires.
- 5 Zone bien desservie en transports en commun.

DÉSAVANTAGES

- 1 Certaines personnes n'aiment pas se battre contre le trafic et le stationnement dans le centre-ville.
- 2 Moins de visibilité qu'un cabinet situé au niveau de la rue.
- 3 Le loyer et les salaires sont généralement plus élevés.
- 4 Vous êtes souvent lié à un bail à long terme.
- 5 Il est difficile de prendre de l'expansion.

BÂTIMENTS DE QUARTIER COMMERCIAL

AVANTAGES

- 1 Vous pouvez trouver un emplacement établi.
- 2 Le prix du loyer peut être inférieur à ceux du centre-ville.
- 3 Le cabinet peut croître plus rapidement.
- 4 Un stationnement pratique et gratuit peut être disponible.
- 5 Plus de recommandations de bouche à oreille.
- 6 Rétention des patients généralement plus élevée, même s'ils déménagent, car la plupart travaillent dans la région.



BÂTIMENTS DE QUARTIER COMMERCIAL

— DÉSAVANTAGES

- 1 Moins de contacts professionnels.
- 2 Il pourrait n'y avoir aucun transport en commun.
- 3 Plus de travail d'urgence et de rendez-vous tardifs.
- 4 Le cabinet peut être de type sans rendez-vous.
- 5 Le quartier environnant peut commencer à se détériorer.

BÂTIMENTS DE QUARTIER RÉSIDENTIEL

+ AVANTAGES

- 1 La valeur de votre investissement peut augmenter.
- 2 Vous êtes responsable de votre propre bâtiment.
- 3 Commodité.
- 4 Il est plus facile de prendre de l'expansion.
- 5 Tous les avantages énumérés dans la section des bâtiments de quartier commercial.

— DÉSAVANTAGES

- 1 Le coût initial est supérieur.
- 2 Le voisinage peut se détériorer et votre investissement aussi.
- 3 Les coûts d'entretien sont plus élevés.
- 4 Plus de rendez-vous tardifs.

EMPLACEMENT DANS UN CENTRE COMMERCIAL

+ AVANTAGES

- 1 Permet de s'établir plus rapidement.
- 2 Environnement généralement moderne.
- 3 Emplacement idéal avec stationnement gratuit.
- 4 Achalandage généralement élevé.
- 5 Bonnes références de patients.

— DÉSAVANTAGES

- 1 Prix du loyer généralement plus élevé.
- 2 Plus de rendez-vous tardifs et d'urgence.
- 3 Zone possiblement mal desservie en transports en commun.
- 4 Moins de contacts professionnels.
- 5 Heures d'ouverture prolongées pour correspondre aux heures d'ouverture du centre commercial

EMPLACEMENT À DOMICILE

+ AVANTAGES

- 1 Aucun temps de déplacement.
- 2 Les frais généraux sont partagés.
- 3 Il est facile de prendre de l'expansion.
- 4 Certains avantages fiscaux.
- 5 Tous les avantages énumérés dans la section des bâtiments de quartier résidentiel.

— DÉSAVANTAGES

- 1 Plus d'appels d'urgence.
- 2 Plus de rendez-vous tardifs.
- 3 Très peu de bureaux et de vie privée.
- 4 Manque de contacts professionnels.
- 5 Il est beaucoup plus difficile de vous discipliner au début.

CHAPITRE IV

Planification des bureaux



Une autre considération clé concerne vos locaux. Que vous louiez les locaux existants, transformiez un espace en cabinet dentaire ou construisiez de nouveaux locaux, toutes ces options ont des considérations, des avantages et des désavantages importants. Voici quelques exemples :

- Louer un cabinet dentaire existant
- Transformer un bureau en cabinet dentaire
- Construire un nouveau bureau
- Partager un local
- Choix de l'équipement
- Pattersondentaire.com/fr-CA

LISTE DE VÉRIFICATION POUR LOUER UN CABINET EXISTANT

- 1 Quelle est la durée du bail? Y a-t-il des options de renouvellement?
- 2 Le bail est-il cessible?
- 3 Le bail comporte-t-il une clause de démolition et d'autres clauses défavorables (par exemple, une clause de déménagement)?
- 4 Le prix du loyer est-il compétitif?
- 5 Les taux de renouvellement sont-ils soumis à l'arbitrage?
- 6 Quelles rénovations avez-vous le droit de faire?
- 7 Quelles rénovations et améliorations sont nécessaires et combien coûteront-elles?
- 8 Qui paie les rénovations et les améliorations locatives?
- 9 Le propriétaire est-il prêt à fournir quelques mois de loyer gratuitement pendant les rénovations?
- 10 Y a-t-il suffisamment de salles opératoires et sont-elles assez grandes pour accueillir l'équipement que vous allez utiliser?
- 11 Y a-t-il suffisamment de place pour une expansion future?
- 12 Est-ce que la disposition facilite la circulation des patients?
- 13 Vérifier l'historique du bâtiment.
- 14 Consulter un avocat expérimenté pour examiner le bail.

TRANSFORMER UN BUREAU EN CABINET DENTAIRE

La même liste que ci-dessus, en plus de ce qui suit :

- 15 La plomberie peut-elle être installée sous le plancher?
- 16 Existe-t-il des objections à un cabinet dentaire dans les bureaux environnants?
- 17 Consulter un revendeur dentaire compétent.



ACHETER UN BÂTIMENT DENTAIRE EXISTANT

Si vous envisagez d'acheter un immeuble existant, il est important que vous examiniez le flux de trésorerie de la pratique pour vous assurer qu'il est suffisant pour rembourser tout financement dont vous pourriez avoir besoin. Il est également fortement recommandé de comparer le coût d'achat de l'immeuble par rapport au coût de location.

Si vous avez l'intention de construire votre propre cabinet, vous devrez vous assurer d'avoir le temps de superviser les plans de construction, d'obtenir les permis nécessaires, etc. Et il est tout aussi important de vous assurer d'avoir le budget nécessaire pour assumer ces coûts.

PARTAGER LA SALLE DE RÉCEPTION AVEC UN AUTRE DENTISTE

AVANTAGES

- 1 Moins de frais généraux.
- 2 La pratique est couverte pendant les absences.
- 3 Possibilité de partager le temps de la réceptionniste.

DÉSAVANTAGES

- 1 Possibilité de problèmes de personnalité.
- 2 Conflit possible au sujet des normes de propreté et d'apparence.
- 3 Charges inégales de patients.
- 4 Pièce pouvant ne pas être adéquate.

NOTES :

ÉQUIPEMENT

Si vous décidez d'établir votre propre cabinet, vous devrez acheter de l'équipement et planifier l'aménagement de votre bureau. Nous discuterons d'abord de l'équipement et des principaux éléments que vous devriez avoir dans votre cabinet.

CHOIX DE L'ÉQUIPEMENT

Nous ne recommanderons aucune marque spécifique d'équipement dans cette publication. Cependant, nous allons vous transmettre certaines des techniques que nous utilisons depuis des années pour aider les dentistes à déterminer le type d'équipement avec lequel ils travailleront le mieux. Un mauvais choix d'équipement peut causer beaucoup de douleur et d'inconfort. Nous pensons que votre équipement doit être conçu personnellement pour vous afin qu'il agisse comme un prolongement de votre corps. Si votre équipement n'est pas choisi avec soin, vous risquez de devoir vous retourner et faire des mouvements fastidieux qui prennent beaucoup de temps. Voici les éléments de base que vous devriez avoir dans une salle opératoire :

TABOURETS

Les tabourets dentaires sont généralement la dernière pièce d'équipement qui sera choisie par le dentiste et son assistant dentaire ou hygiéniste.

Le tabouret dentaire est la pièce d'équipement la plus utilisée au cours d'une journée de travail typique. Un tabouret de qualité bien ajusté aidera le praticien non seulement à rester en bonne santé, mais aussi à réduire la fatigue de l'opérateur. Les sièges dentaires devraient être de la plus haute importance lors du choix de votre équipement. Vous devez tenir compte de la construction du produit, du soutien, de l'ajustement personnel, de la physiologie et de l'ergonomie. Un bon tabouret contribuera à une carrière plus productive.

FAUTEUIL

Le fauteuil dentaire est l'une des premières pièces d'équipement qu'un patient expérimentera dans le cabinet dentaire. Il doit être confortable, facile d'accès (accoudoir rétractable ou non) et de conception moderne. Un appui-tête articulé est recommandé pour un meilleur confort et un meilleur accès de l'opérateur pendant le traitement.

Un rembourrage sans couture est également recommandé pour le contrôle des infections.

Un fauteuil de qualité contribue à la croissance du cabinet.

INSTRUMENTATION

L'instrumentation dentaire est aussi communément appelée « unité de traitement ». L'instrumentation fournit les services d'air, d'eau, d'électricité et d'aspiration nécessaires pour les traitements dentaires.

Lorsque vous choisissez une unité de traitement, vous devez prendre en considération les éléments suivants :

- Êtes-vous gaucher ou droitier?
- Travaillerez-vous à deux ou à quatre mains?
- Aurez-vous besoin d'effectuer des traitements en position debout?

Vous devrez ensuite choisir entre les systèmes de livraison d'instruments suivants :

- Système de livraison arrière
- Système de livraison au-dessus du patient
- Système de livraison latérale
- Système de livraison monté au mur
- Système de livraison monté au plafond

Une chose importante à prendre en compte lors du choix d'une unité est la suivante : « Avec quelle facilité cette unité intégrera-t-elle les nouvelles technologies? »

UNITÉS DE RADIOGRAPHIE

La radiographie numérique est maintenant une norme en dentisterie. Vous avez deux choix pour les appareils de radiographie intrabuccale : un générateur à courant alternatif ou à courant continu. Un générateur à courant continu est l'unité de choix pour travailler avec des capteurs numériques. Les unités de radiographie d'aujourd'hui vous permettent de choisir entre une valeur KVP variable et une valeur MA variable. La technologie est en constante évolution, alors assurez-vous de visiter une salle d'exposition pour voir les derniers produits.

ÉCLAIRAGE

Si vous n'aviez pas d'unité de radiographie, vous pourriez encore pratiquer une certaine quantité de dentisterie rudimentaire, mais sans lampe dentaire, vous seriez impuissant. L'éclairage de vision général et l'éclairage buccal sont deux des éléments les plus importants dans un cabinet bien équipé. Renseignez-vous auprès de votre fournisseur pour connaître les dernières nouveautés en matière d'éclairage opératoire.

MOBILIER

La valeur du mobilier ne peut être négligée dans une salle opératoire. Il fournit des espaces de rangement ainsi que des compartiments pour l'équipement, des tiroirs de rangement et des surfaces de travail auxiliaires. Le temps et le mouvement sont presque synonymes d'un bon mobilier dentaire.

Discutez des différents concepts d'équipement avec votre fournisseur. Il aura une préférence, mais rappelez-vous que sa préoccupation première sera de vous rendre aussi à l'aise et aussi efficace que possible. Il sera en mesure de vous dire quel équipement est fiable (du point de vue du service) et quel équipement est pris en charge par les fabricants.

EXEMPLES D'UN PLAN D'AMÉNAGEMENT



CHAPITRE V

Finances



Étant donné le coût de démarrage ou d'acquisition d'un cabinet, la plupart des dentistes ont besoin de financement. Les banques, qui comprennent les besoins des dentistes et les différentes étapes du cycle de vie professionnelle, sont une source importante de financement. Dans cette section, nous vous présenterons les conditions financières de base, l'information nécessaire pour obtenir du financement et d'autres renseignements utiles.

- Définitions
- Financement pour le démarrage d'un cabinet
- Financement pour l'acquisition d'un cabinet
- Cote de crédit et rapport de solvabilité
- Types de propriété
- Équipe de conseillers

DÉFINITIONS DES TERMES FINANCIERS COMMUNS

CAPITAL

Le capital est la somme d'argent sur laquelle l'intérêt est payé.

TAUX D'INTÉRÊT

Le pourcentage par période du capital qui est payé à titre d'intérêt. Vous avez le choix entre deux taux :

1 Taux variable, qui est traditionnellement fondé sur le taux préférentiel d'une banque. Le taux peut fluctuer en fonction de l'évolution du taux préférentiel. Par conséquent, le montant des intérêts payés varie en fonction du taux d'intérêt.

2 Taux fixe, qui est fixé pour la durée du prêt. Le niveau d'intérêt demeure constant au cours de la période.

ÉTAT DES RÉSULTATS

Aussi connu sous le nom d'état des revenus et des dépenses, il s'agit d'un élément essentiel des états financiers d'un cabinet. Il enregistre les revenus et les dépenses sur une certaine période de temps, généralement 12 mois.

La première entrée est la facturation ou les revenus, qui comprennent à la fois la facturation dentaire et d'hygiène. Les dépenses engagées pour générer ces revenus, comme les frais de laboratoire et les fournitures dentaires (dont le total correspond au coût des ventes), sont déduites de la facturation. Le chiffre suivant est appelé « marge brute ». Les dépenses supplémentaires (appelées « dépenses fixes » au fur et à mesure qu'elles sont engagées, qu'il y ait ou non facturation) sont ensuite déduites. Par exemple, les salaires, le loyer (si les locaux sont loués) et les frais de bureau. Le calcul de la marge brute moins les dépenses fixes détermine si vous avez réalisé un bénéfice ou une perte. Un montant positif est un bénéfice tandis qu'un montant négatif est une perte.



FINANCEMENT POUR LE DÉMARRAGE D'UN CABINET

Si vous décidez de commencer votre pratique, le coût sera habituellement moins élevé que si vous en achetez une. Mais cela peut quand même représenter un montant important. Le coût dépend d'un certain nombre de facteurs que nous avons mentionnés précédemment : la taille des locaux, la quantité et le type d'équipement acheté et s'il est neuf ou usagé, le niveau des améliorations locatives, l'emplacement en zone urbaine ou rurale, etc.

NIVEAU DE FINANCEMENT

On demande souvent aux prêteurs le niveau de financement requis. Cela dépend de plusieurs variables. Ces variables comprennent la fiabilité des états financiers prévisionnels, l'emplacement et la capacité à prendre en charge une autre pratique, votre expérience et votre capacité, et si des conseillers expérimentés ont été engagés, entre autres. Toutefois, il est possible d'obtenir un financement jusqu'à 100 % si les résultats ci-dessus sont positifs. Une période d'intérêt seulement est généralement offerte pour vous permettre de constituer votre base de patients.

INFORMATIONS REQUISES

La banque exige habituellement ce qui suit :

- Le plan d'affaires, qui comprend les états financiers prévisionnels et les projections des flux de trésorerie pour 2 ou 3 ans.
- L'analyse du marché, y compris la taille du marché, la part de marché présumée, l'analyse démographique et l'analyse de la concurrence.
- Le plan marketing.
- Votre parcours.
- Le montant du financement requis et à quoi il servira.

FLUX DE TRÉSORERIE

Bien que les profits soient importants, c'est en définitive le flux de trésorerie qui est l'élément financier le plus important, car la trésorerie rembourse les prêts et les autres obligations. Une banque accorde une attention particulière aux flux de trésorerie et il s'agit d'un élément clé pour déterminer si un financement sera accordé.

Les flux de trésorerie sont calculés à partir de l'état des résultats pour déterminer le niveau de trésorerie généré par un cabinet et le montant disponible pour rembourser toute dette. Le revenu net (ou la perte nette) est le point de départ et nous y ajoutons les montants des intérêts, des dépréciations et des amortissements. Si l'on y ajoute aussi les impôts, on obtient le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA).

FINANCEMENT POUR L'ACQUISITION D'UN CABINET

L'acquisition d'un cabinet est généralement plus coûteuse que le démarrage d'un cabinet. Les banques qui connaissent bien l'industrie offrent néanmoins du financement.

NIVEAU DE FINANCEMENT

Là encore, il est possible d'obtenir jusqu'à 100 % du financement, incluant la clientèle. Le montant exact est basé sur le prix d'achat par rapport à la valeur de la pratique déterminée par un évaluateur expérimenté, le niveau des flux de trésorerie et s'il est suffisant pour rembourser la dette, de même que la mise en place d'un plan de transition solide, etc.

INFORMATIONS REQUISES

La banque exige habituellement ce qui suit :

- Une évaluation de la pratique (qui comprend habituellement les états financiers historiques et prévisionnels et les projections des flux de trésorerie).
- Un contrat d'achat et de vente.



COTE DE CRÉDIT ET RAPPORT DE SOLVABILITÉ

COTE DE CRÉDIT

Comme nous l'avons mentionné précédemment, les prêteurs tiennent compte d'un certain nombre de facteurs lorsqu'ils envisagent d'accorder du financement. Un aspect important que nous n'avons pas encore abordé est votre cote de crédit globale. Elle dépend de votre niveau d'endettement personnel et de vos antécédents en matière de remboursement.

RAPPORT DE SOLVABILITÉ

Votre rapport de solvabilité donne un aperçu général de votre santé financière. Il est créé lorsque vous empruntez de l'argent pour la première fois (marge de crédit, prêt, carte de crédit, y compris les cartes de crédit des détaillants ou des grands magasins). Il comprend vos limites de crédit ou le montant initial de vos prêts, le solde de vos comptes, l'historique de vos remboursements (incluant les paiements en retard), les faillites, les privilèges et les jugements.

Puisque votre rapport de solvabilité est si crucial, il est impératif de prendre des mesures pour le protéger. Voici quelques façons de le faire :

- Payez toutes vos factures à temps. Si vous n'êtes pas en mesure d'effectuer un paiement complet, effectuez le paiement minimum à temps.
- Informez votre fournisseur de crédit à l'avance si vous ne pouvez pas effectuer un paiement. Il pourrait être en mesure d'ajuster vos modalités de remboursement à des niveaux plus faciles à gérer.
- Maintenez le solde de vos comptes à un niveau inférieur à 75 % de votre crédit disponible.
- Évitez de faire des demandes de crédit auprès d'un trop grand nombre de prêteurs. Trop de demandes dans un court laps de temps peuvent être interprétées comme un signe de difficultés financières ou d'une surcharge d'activités.
- Vérifiez votre rapport chaque année. Les deux agences de notation de crédit au Canada (Equifax Canada et TransUnion Canada) ne facturent habituellement pas de frais si la demande est effectuée par téléphone ou par la poste. Déclarez tout renseignement inexact, y compris la date de naissance et le numéro d'assurance sociale.

TYPES DE PROPRIÉTÉ

Il existe trois principaux types de modèles de propriété. Chacun a ses avantages et ses désavantages. Encore une fois, vous devriez obtenir des conseils comptables et juridiques avant de choisir un modèle.

UNIQUE PROPRIÉTAIRE

Lorsque vous opérez en votre propre nom.
Par exemple : Dr Smith

+ AVANTAGES

- 1 Coût d'établissement moins élevé.
- 2 Coûts des services professionnels continus moins élevés.

- DÉSAVANTAGES

- 1 Plus d'impôts à payer en raison des taux d'imposition plus élevés.
- 2 Vous êtes personnellement responsable.
- 3 Cesse d'exister à votre décès.

SOCIÉTÉ PROFESSIONNELLE

Les dentistes peuvent se constituer en société dans la plupart des provinces. Une société professionnelle telle que Société professionnelle dentaire Dr Smith est mise sur pied.

+ AVANTAGES

- 1 En règle générale, moins d'impôts à payer en raison des taux d'imposition moins élevés et d'autres stratégies de minimisation de l'impôt.
- 2 Vous n'êtes pas personnellement responsable.
- 3 La continuité, car il s'agit d'une entité juridique propre.

- DÉSAVANTAGES

- 1 Coûts d'installation et d'entretien plus élevés.

PARTENARIAT

+ AVANTAGES

- 1 Faible coût d'établissement.
- 2 Faibles coûts des services professionnels continus.

- DÉSAVANTAGES

- 1 Plus d'impôts à payer en raison des taux d'imposition plus élevés.
- 2 Vous êtes personnellement responsable.
- 3 Conflits personnels potentiels entre les partenaires.



ÉQUIPE DE CONSEILLERS

Une équipe de conseillers compétents et expérimentés peut vous aider à atteindre vos objectifs et à devenir un propriétaire prospère.

COMPTABLE

Un comptable vous aide à mettre en place vos livres et vous conseille en matière fiscale. Il préparera les déclarations de revenus et les états financiers. Il y a plusieurs comptables compétents qui sont familiers avec les cabinets dentaires.

AVOCAT

Un avocat vous aide à préparer les documents juridiques tels que les contrats d'association et les contrats d'achat et de vente tout en vous conseillant sur une variété de sujets juridiques. Encore une fois, il y en a plusieurs qui comprennent les questions juridiques auxquelles font face les dentistes.

ÉVALUATEUR PROFESSIONNEL

Un évaluateur expérimenté évalue la valeur de votre cabinet. Certains évaluateurs fournissent des services supplémentaires, comme les services de courtage. Ces entreprises dresseront la liste de votre pratique et vous faciliteront la tâche tout au long du processus.

BANQUIER

Un prêteur expérimenté comprend l'industrie dentaire ainsi que les besoins et les défis auxquels font face les dentistes. Il connaît les différentes étapes du cycle de vie professionnelle et les solutions bancaires requises. Un prêteur fournira non seulement les fonds nécessaires, mais agira également à titre de conseiller de confiance.

Si vous avez besoin de plus amples renseignements ou si vous avez des questions concernant le financement ou les services bancaires, n'hésitez pas à communiquer avec le directeur des soins de santé au numéro 1-877-629-6262 ou à l'adresse industry@bmo.com.

TAXES

En raison des différentes taxes provinciales et des règles fiscales fédérales en constante évolution, nous n'entrerons pas dans les détails dans cette publication. Nous soulignerons toutefois quelques points essentiels que tout dentiste ou étudiant en médecine dentaire devrait connaître.

1 Retenez les services d'un comptable professionnel agréé compétent et expérimenté pour gérer vos livres et vos impôts. L'argent que vous lui versez sera plus que compensé par le temps et l'argent qu'il pourra vous économiser. Il y a plusieurs comptables qui travaillent principalement avec les dentistes et qui sont familiers avec l'économie dentaire.

2 Demandez à un comptable ou à une personne expérimentée en économie dentaire de vous conseiller sur la façon de mettre en place votre système de comptabilité.

VOICI DES EXEMPLES DE DOCUMENTS FINANCIERS UTILISÉS :

EXEMPLE DE BUDGET	
Dépense	Coût
Frais de scolarité (y compris les frais accessoires)	50 000 \$
Livres et fournitures	2 000 \$
Dépenses mensuelles	
Loyer ou résidence	800 \$
Épicerie ou plan de repas	300 \$
Services publics	50 \$
Téléphone	50 \$
Internet	80 \$
Télévision/Câble	50 \$
Transport	100 \$
Divertissements	100 \$
Soins personnels	100 \$
Autres dépenses	
Total des dépenses mensuelles	1 630 \$
Total des dépenses pour 9 mois	14 670 \$
Total de toutes les dépenses	66 670 \$
BMO  Banque de Montréal	

PROPERTY ACQUISITION (optional)		Type of Property	Purchase Method	Amount of Mortgage Loan	Direct Debit Mortgage Repayments	Mortgage Repayments	Monthly Payments	Monthly Payments	Net Equity
Part No.	Lot No.								
Bank									
Debit Account									
MORTGAGE DETAILS (OPTIONAL)		Mortgage		Interest Rate	Second Mortgage	Mortgage Type			
RECEIPTS (OPTIONAL)		S. Taxes	Subtotal Interest	Mortgage Fees					
		0000	XXXX	0					

GENERAL INFORMATION		Please provide details if you answer 'Yes' to any of the following questions	
Have you ever had your name removed?	☐ Yes ☐ No	Have you ever declared bankruptcy?	☐ Yes ☐ No
Are you early to any credit or service?	☐ Yes ☐ No	Do you owe and bank play to the current point?	☐ Yes ☐ No
Other:			

Privacy Disclosure and Consent

What is Personal Information?
Personal information is information that identifies you as an individual. It includes not only your name and address, age and gender, but also your personal financial records, identification numbers including your social insurance number (SIN), electronic addresses and employment records.

Why Does the Bank Ask You for Your Personal Information?
There are a number of reasons for asking you to provide information which are summarized below. All asking for information concerning your credit history to help determine your creditworthiness if you are applying for a loan or mortgage. (All such purposes should be clear, but if you have any questions, just ask us the day with you for your personal information for the following purposes.)

- to verify your identity and provide general financial
- to understand your financial service requirements,
- to determine the suitability of products and services for you,
- to determine your eligibility for various of our products and services, or those of others, and offer them to you,
- to set up and manage products and services you have requested, and
- to comply with laws and regulatory requirements.

Sharing Your Personal Information
Your personal information is shared to the extent permitted by law, under BMO's Privacy Policy (that is the Bank and its subsidiaries and affiliates), which provides deposit, loan, investment, securities, brokerage, insurance, trust and other products and services. With this most comprehensive understanding, you are better able to make your own choice of how and where to share your information as you wish and change.

Your Choices
If you want your name to be removed from direct marketing services, either not have your personal information shared with a partner (if BMO's Privacy Policy allows you to have your name shared from our direct marketing and other information), or if you have to do so, please note that you cannot opt out of sharing your personal information where you have requested a product or service which is jointly offered by us and another member of BMO's Financial Group. Also, if you would prefer not to have us use your SIN for administrative purposes, just ask us. This option does not apply where we are required to use your SIN for regulatory reporting purposes.

For complete details on our commitment to protect and control the privacy and confidentiality of personal information of individuals, please refer to our Privacy policy, which is available at any branch of the Bank of Montreal, by visiting our website at www.bmo.com/privacy or by calling 1-800-363-6888.

Privacy notice and sign below

I, the undersigned, "you" means each person who signs below:

You consent to Bank of Montreal (the "Bank") obtaining credit information and other financially-related information about you at any time from your employer(s), any credit bureau, any registry, any person who has or may have financial dealings with you and any references that you have provided to the Bank. The Bank may disclose such information about you to any credit bureau, and any person who has or may have financial dealings with you. If there is information that you carry to the credit or guarantee which this agreement states to the Bank may choose whose information it will disclose to the credit bureau. The Bank will not obtain such information after the bank(s) or guarantee which this agreement states has been terminated, but may continue to disclose such information in order to maintain the integrity of the credit bureau system and credit granting process.

You certify that all information you give to us in this Agreement is true, correct and complete.

You confirm having read the terms and conditions above and agree to be bound by them.

See BMO4111111	Signature	Bank's Signature
	X	X

PERSONAL BANKING SERVICES
(Please indicate the services you wish to receive)

☐ Checking Accounts	☐ Credit Card (new)	☐ Registered Retirement Savings Plan
☐ Savings Account	☐ Term Investments	☐ Other:
☐ HomeEquity	☐ Direct Deposit/Intercept	

Commercialisation de la pratique



Il y a des années, tout ce dont vous aviez besoin pour démarrer un cabinet était de l'équipement et un espace de bureau. Vous avez cloué votre bardeau, compté sur le bon vieux bouche-à-oreille et les pages jaunes, et attendu que les patients se présentent. Bien sûr, cette époque est révolue depuis longtemps. Mais cela ne signifie pas pour autant que les nouveaux dentistes sont mieux préparés aux lourdes responsabilités commerciales de la création d'un cabinet.

Lorsque je m'assois avec des clients potentiels qui cherchent à passer du statut d'associé à celui de propriétaire d'un cabinet (qu'il s'agisse d'un démarrage ou d'une promotion), je constate que la plupart n'ont jamais complètement compris l'importance vitale d'un bon plan marketing et d'un budget marketing solide et distinct.

C'est là qu'un spécialiste du marketing de cabinet entre en jeu. Un professionnel du marketing dentaire est un expert en marketing pour votre domaine spécifique. Il comprend le monde dentaire, y compris les subtilités de la profession et les lignes directrices de l'Ordre en matière de publicité. Votre objectif principal sera d'acquérir de nouveaux patients et d'établir des relations durables avec eux. Vous voudrez vous assurer que vous suivez les lignes directrices nécessaires pour ne pas causer de problèmes à votre pratique, tout en travaillant avec une personne de confiance qui s'investit dans votre succès.

COMMERCIALISER DE LA BONNE FAÇON

Une stratégie de marketing efficace est une nécessité absolue pour aider votre cabinet à prospérer dans le marché concurrentiel d'aujourd'hui. Alors, qu'est-ce que ça implique? Nous allons commencer par le début, pour vous donner une idée de la portée :

1 ÉTABLISSEZ VOTRE MARQUE

Avant d'avoir quoi que ce soit, vous avez vos compétences, votre vision et votre réputation. Il s'agit d'actifs négociables. Les spécialistes du marketing peuvent vous aider à créer une marque unique qui rejoint votre public cible. Tout commence avec le bon nom de pratique. Assurez-vous d'enregistrer le nom de votre pratique auprès de l'Ordre et d'obtenir son approbation avant d'entreprendre toute campagne de marketing, comme le processus de conception du logo.



2 ÉTABLISSEZ UNE PRÉSENCE SUR LE WEB

Un site Web réactif (compatible avec les appareils mobiles) et optimisé pour les moteurs de recherche est essentiel pour un cabinet moderne. Faites de votre site Web le reflet de votre vision et de vos valeurs. Il doit être plus qu'une simple présentation amicale de votre équipe et de vos services. C'est l'endroit idéal pour informer les patients actuels et les patients potentiels de ce que vous proposez, de son caractère unique et de sa valeur.

3 UTILISEZ LA PHOTOGRAPHIE PROFESSIONNELLE

Lorsque vous vous présentez dans votre matériel de marketing, présentez-vous sous votre meilleur jour. Même si le voisin de votre oncle est un photographe amateur compétent, il se peut qu'il n'ait pas le « bon œil » pour le type d'images dont vous avez besoin. Engagez un photographe professionnel pour prendre des photos de votre cabinet et de votre équipe. Demandez à voir son portfolio. Cela vous montrera ses compétences et vous donnera une idée de la façon dont vous voudriez que votre pratique soit représentée visuellement. Astuce : les photos de banque d'images sont peut-être moins chères, mais ce sont des photos pour la vente, ce qui signifie que tout le monde peut les acheter. Vous ne voulez pas utiliser la même image de famille heureuse et souriante que celle que vous voyez sur le côté de l'autobus de la ville. Cela rendra votre pratique impossible à distinguer.

4 ENVISAGEZ UNE VIDÉO D'INTRODUCTION

Une vidéo est une excellente façon dynamique de présenter votre cabinet à des patients potentiels. Encore une fois, engagez un professionnel. Une vidéo de bonne qualité attirera des gens qui, normalement, ne passeraient pas leur temps à lire beaucoup de textes sur le Web. Faites la promotion de la vidéo sur les médias sociaux (lancez un canal YouTube) et attirez l'attention sur votre pratique.

5 PRÉVOYEZ UNE GRANDE OUVERTURE

Soyez accueillant et captez l'attention de votre « public » local. Une grande ouverture est un excellent moyen de communiquer avec votre communauté et votre quartier. Invitez vos amis et votre famille, les entreprises locales, les politiciens et les médias pour assurer une bonne participation.

6 ENTRETENEZ VOTRE RÉSEAU

Soyez actif dans votre communauté, que ce soit en encadrant une équipe (ou en parrainant une équipe), ou en faisant du bénévolat pour une banque alimentaire ou un événement communautaire. Vous voulez être vu dans la communauté et vous voulez que les patients potentiels sachent que vous êtes accessible.

7 QUELLE EST VOTRE ENSEIGNE?

L'enseigne est importante, surtout si votre cabinet est situé dans un endroit où les gens passent à pied ou en voiture. Vous voulez une enseigne claire et visible qui aide les gens à identifier votre marque et votre site Web et les encourage à vous connaître davantage.





8 SOYEZ UNE PERSONNALITÉ DES MÉDIAS SOCIAUX

Une présence constante dans les médias sociaux aidera votre marque à se faire connaître dans votre communauté. Cela peut aussi aider à s'engager. Si vous êtes un expert en dentisterie au laser, ou si vous avez une formation ou des compétences particulières en dentisterie pédiatrique, par exemple, vous voulez que les gens le sachent. Donnez-leur du temps à consacrer. Connectez-vous avec votre public à un niveau personnel; c'est ainsi que vous pouvez vous démarquer des autres. Impliquez-vous dans la communauté et montrez votre soutien sur les plateformes sociales.

9 N'OUBLIEZ PAS LE COURRIER

Croyez-le ou non, les publipostages fonctionnent! Même avec la panoplie de médias en ligne et sociaux, les gens aiment toujours recevoir des choses par la poste. Un programme de publipostage communautaire local, qu'il s'agisse d'une carte postale promotionnelle ou d'un bulletin, vous donnera une visibilité régulière dans votre quartier. Un dépliant incitera les gens à appeler.

Chaque marque et chaque pratique est aussi unique que vous. Prenez les mesures de marketing nécessaires pour vous démarquer et mettre votre cabinet en place pour réussir.

10 TRAVAILLEZ AVEC VOTRE PUBLIC CAPTIF

Ne tenez jamais vos patients actuels pour acquis. Sensibilisez-les à la santé buccodentaire et à vos services. Cultivez vos relations en prodiguant d'excellents soins. Les petites choses, comme les appeler après un traitement, comptent. Et quand il s'agit de compter sur eux, n'hésitez pas à demander aux patients des avis et des recommandations.



[illegible]

CHAPITRE VII

Personnel auxiliaire

- Assistant dentaire
- Hygiéniste
- Routine quotidienne de l'assistant

QUELS SONT LES AVANTAGES D'UN ASSISTANT DENTAIRE

- 1 Moins d'interruptions.
- 2 Travail au fauteuil plus productif.
- 3 Meilleurs recouvrements.
- 4 Les patients sont accueillis et leur départ est traité plus facilement.
- 5 Meilleure tenue de dossiers.
- 6 Meilleure prise en charge téléphonique.
- 7 L'assistant pourrait contribuer à la croissance de la pratique.

COMMENT TROUVER UN BON ASSISTANT DENTAIRE

- 1 Annonce dans le journal local.
- 2 Agences d'emploi locales.
- 3 Recommandations d'autres dentistes.
- 4 Association dentaire locale ou association d'assistants dentaires.
- 5 Écoles d'assistants dentaires.

CARACTÉRISTIQUES D'UN BON ASSISTANT DENTAIRE

- 1 Personnalité agréable.
- 2 Assurance
- 3 Enthousiasme
- 4 Sociabilité
- 5 Initiative et créativité

COMMENT MENER UNE ENTREVUE POUR TROUVER UN ASSISTANT DENTAIRE

- 1 Posez des questions pertinentes pour amener le candidat à parler de ses qualifications.
- 2 Expliquez en détail les tâches et le salaire.
- 3 Soyez franc, mais aussi amical.
- 4 Renseignez-vous sur ses antécédents, sa scolarité, d'autres emplois qu'il a occupés et demandez-lui pourquoi il cherche un nouvel emploi.
- 5 Demandez-lui pourquoi il aimerait travailler dans votre cabinet.
- 6 Établissez une période d'essai si vous décidez de l'embaucher.

QUEL SALAIRE OFFRIR

- 1 Consultez les moyennes nationales de l'ACD par région.
- 2 Consultez d'autres dentistes locaux.
- 3 Consultez Supply House.

CONDITIONS DE TRAVAIL

- 1 Établissez une politique écrite concernant les conditions suivantes :
 - a. L'horaire
 - b. Le salaire (incluant la rémunération pour les heures supplémentaires)
 - c. Les vacances
 - d. Les tâches à effectuer.
 - e. Les congés de maladie et jours fériés.
 - f. Autres - les uniformes, la formation, les pauses pour fumeurs, les appels téléphoniques, etc.

SE SERVIR D'AUXILIAIRES

- 1 Embauchez la bonne personne.
- 2 Préparez des descriptions de tâches écrites pour le poste :
 - a. D'assistant au fauteuil
 - b. De réceptionniste
 - c. D'hygiéniste
- 3 Déléguez toutes les tâches éthiques aux auxiliaires.
- 4 Prévoyez de fréquentes réunions du personnel pour vous assurer que le travail d'équipe et les rapports interpersonnels sont bons.

QUAND ENGAGER UN HYGIÉNISTE DENTAIRE

- 1 Lorsque vous sentez que vous avez suffisamment de clients réguliers.
- 2 Lorsque vous effectuez les tâches d'un hygiéniste au détriment d'un travail plus productif.
- 3 Lorsque vous ne pouvez pas fournir les services d'hygiène et d'éducation des patients que vous aimeriez offrir, faute de temps.

OÙ TROUVER UN HYGIÉNISTE DENTAIRE

- 1 Prenez contact avec les écoles d'hygiénistes.
- 2 Partagez un employé à temps partiel avec un autre dentiste.
- 3 Une possibilité est de payer une partie des frais de scolarité de l'un de vos assistants dentaires, en échange d'un certain nombre d'années de travail dans votre cabinet.

TYPES DE RÉMUNÉRATION

- 1 Salaire
- 2 Salaire et commission
- 3 Commission uniquement

FONCTIONS POSSIBLES D'UN HYGIÉNISTE DENTAIRE

(Varie selon les régions et la scolarité)

- 1 Prendre des radiographies.
- 2 Développer et fixer des radiographies.
- 3 Mettre en œuvre des mesures de prophylaxie dentaire.
- 4 Maintenir le système de rappel.
- 5 Mener les exercices de brossage de dents.
- 6 Donner des instructions concernant les soins à domicile.
- 7 Éduquer les patients à propos de la relation entre la santé de leurs dents et leur santé globale.
- 8 Faire de l'éducation parent-enfant concernant les sucreries et l'importance d'une alimentation saine.

POLITIQUE DU CABINET

- 1 Horaire
- 2 Salaire
- 3 Congés de maladie
- 4 Vacances
- 5 Obligations
- 6 Autres – Uniformes, etc.



COMMENT TENIR UNE RÉUNION DU PERSONNEL

- 1 Mettez en place un processus démocratique – l'opinion de tous est valable et a la même valeur.
- 2 Planifiez des réunions fréquentes (quotidiennes ou mensuelles).
- 3 Soyez prudent lorsque vous faites des critiques.
- 4 Assurez-vous que personne n'est mécontent en discutant des forces et des faiblesses du déroulement quotidien des activités du cabinet.
- 5 Soyez équitable.

Vous trouverez ci-dessous une suggestion d'horaire quotidien. Cet horaire varie évidemment en fonction de votre cabinet, de vos habitudes et de vos préférences.

MENSUELLEMENT

- 1 Envoyez tous les relevés de compte le 28 au plus tard.
- 2 Payez toutes les factures avant le 10.
- 3 Publiez une fiche récapitulative.
- 4 Consultez votre carnet de rappels.
- 5 Tenez une « réunion d'entreprise » mensuelle, essentielle pour s'assurer que la routine du cabinet se déroule sans accroc.

ROUTINE QUOTIDIENNE DE L'ASSISTANT

- 1 Arrive au moins 30 minutes avant le premier patient.
- 2 Aère les locaux du cabinet.
- 3 Enfile un uniforme propre.

- 4 Fait du rangement et époussette dans le cabinet, en commençant par l'espace d'accueil.
- 5 Met en marche les systèmes d'électricité, à eau, à gaz et à air.
- 6 Prépare le stérilisateur à l'utilisation.
- 7 Dresse la liste des rendez-vous de la journée pour le dentiste.
- 8 S'assure que les patients reçoivent un «rappel de rendez-vous».
- 9 Ouvre, trie et classe le courrier.
- 10 Publie tous les dossiers de la veille.
- 11 Dépose les reçus quotidiens.

À L'OCCASION

- 1 Préparez la feuille de travail pour le jour suivant.
- 2 Consultez la feuille de recouvrement.
- 3 Triez et organisez le linge.
- 4 Classez tous les reçus.
- 5 Mettez en œuvre des techniques de prévention de la fraude.
- 6 Assurez-vous de revoir les collectes et les dépôts.

UNE FOIS PAR SEMAINE

- 1 Faites le nettoyage et polissage des meubles et effectuez de la maintenance préventive.
- 2 Vérifiez les fournitures.
- 3 Rangez le laboratoire.

Les principes du dentiste

Notre objectif est de pratiquer la dentisterie selon la règle d'or, d'être reconnus pour notre gentillesse et notre compassion, pour notre compétence et pour notre vision.

Nous voulons établir et maintenir des normes de responsabilité élevées envers nos clients, notre communauté, notre profession et tous ceux avec qui nous entrons en contact.

DR MILAN SOMBORAC

NOTES :

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

CHAPITRE VI

Gestion d'entreprise



- Formulaires de comptabilité et d'enregistrement
- Liste de contrôle de l'assurance
- Exemple de politique de cabinet
- Crédit et recouvrement

FORMULAIRES DE COMPTABILITÉ ET D'ENREGISTREMENT

Comme toute entreprise moderne, un cabinet dentaire a besoin d'un système de tenue des dossiers et de comptabilité. Le dentiste a besoin que les informations suivantes soient enregistrées:

- 1** Les dossiers des patients indiquant les services reçus, les relevés envoyés aux patients et les soldes impayés.
- 2** Les achats de fournitures et d'équipement dentaires, les paiements aux fournisseurs, l'amortissement et les soldes impayés.
- 3** Les frais de laboratoire dentaire commercial.
- 4** Les achats, les autres dépenses, les services publics, le livre de paie... le tout doit être consigné avec exactitude et les montants payés et non payés doivent être inscrits.
- 5** Un bilan et un compte de résultat montrant le revenu net du dentiste avant impôts.

Un système logiciel accepté par l'Agence du revenu du Canada peut être utilisé pour tenir à jour ces informations.

DOSSIERS D'UN CABINET DENTAIRE

- Rapports quotidiens
- Fournitures de classement
- Relevé des dépenses
- Cartes de rendez-vous
- Récapitulatif annuel
- En-têtes et enveloppes
- Registre des comptes des patients
- Registre de la paie
- Cartes professionnelles
- Calendrier de bureau
- Grand livre des rendez-vous
- Registre des reçus
- Relevés de comptes
- Liste d'appel des patients
- Fiches d'examen
- Cartes de rappel
- Antécédents médicaux du patient

Selon le système et le comptable ou le conseiller fiscal que vous choisissez, la liste ci-dessus peut être prolongée afin de vous permettre de faire l'analyse de votre cabinet que vous souhaitez.

LISTE DE CONTRÔLE DE L'ASSURANCE

1 ASSURANCE RESPONSABILITÉ OU FAUTE PROFESSIONNELLE :

Permet de se protéger des plaintes pour faute professionnelle contre le cabinet dentaire. Dans certaines provinces, elle est fournie par l'ordre professionnel.

2 ASSURANCE RESPONSABILITÉ DU FAIT DES LIEUX :

Permet de se protéger contre les réclamations pour des blessures étant survenues au cabinet dentaire ne découlant pas de la pratique de la dentisterie.

3 ASSURANCE VIE :

Permet de protéger la famille et les créanciers en cas de décès.

4 ASSURANCE-SANTÉ — ASSURANCE POUR INVALIDITÉ :

Permet au dentiste d'obtenir un revenu en cas d'invalidité pour cause d'accident ou de maladie.

5 ASSURANCE MÉDICALE :

Fournit une couverture au dentiste ou à sa famille.

6 ASSURANCE DE GARANTIE SUPPLÉMENTAIRE ET COUVERTURE CONTRE LES INCENDIES :

Protège le dentiste contre les dommages au matériel dentaire, aux fournitures et au cabinet dentaire (permet de protéger les créanciers lorsque le dentiste a recours à du financement).

7 ASSURANCE CONTRE LES ACCIDENTS PROFESSIONNELS :

Permet d'être protégé lorsqu'un employé est blessé.

POLITIQUE DU CABINET DENTAIRE

La politique du cabinet devrait être imprimée et mise à la disposition de chaque nouveau patient afin que la relation dentiste-patient commence du bon pied et afin de promouvoir la compréhension mutuelle. Voici un exemple de « Politique », qui ne devrait être considérée que comme un guide. Celle de votre cabinet pourrait avoir un ton et un contenu différents.

EXEMPLE DE POLITIQUE DE CABINET DENTAIRE

Tous les membres du personnel de ce cabinet ont l'intention de répondre à vos besoins en matière de soins dentaires de manière aussi complète et efficace que possible. Nous souhaitons donc vous permettre de vous familiariser avec la séquence habituelle des procédures suivies pour prendre soin des nouveaux patients de notre cabinet.

Le premier rendez-vous est consacré à un examen approfondi. Il comprend un examen clinique, une radiographie si nécessaire, les antécédents dentaires et des empreintes pour modèle diagnostique pour la plupart des enfants et tous les patients adultes.

« Voir c'est savoir, ne pas voir c'est deviner ». Plus l'examen est complet, le plus intelligemment il est possible de diagnostiquer et de traiter. Dans les cas où un traitement urgent est nécessaire pour le soulagement ou la prévention de la douleur, l'examen est habituellement effectué lors de la deuxième visite.

À partir de notre étude des radiographies, des modèles de diagnostic et des résultats cliniques, nous allons poser un diagnostic afin de pouvoir recommander un traitement approprié au prochain rendez-vous. S'il y a plus d'une méthode de traitement à considérer, nous en discuterons, ainsi que des résultats attendus de chaque type de procédure. Une estimation des frais pour toute procédure sera également présentée lors de ce rendez-vous. Quand le type de traitement a été choisi, une date sera donnée pour que la procédure ait lieu le plus rapidement possible. Les ententes de financement sont généralement prises lors de ce rendez-vous. Nous préférons que les deux parents d'un patient mineur soient présents lors de cette consultation et que les adultes amènent leur conjoint, un proche parent ou un ami. De cette façon, les malentendus sont évités.

Nous croyons très sincèrement que l'un des services les plus importants que nous ayons à offrir est un plan de dentisterie préventive. Pour cette raison, nous passons beaucoup de temps lors de ce premier rendez-vous à discuter de mesures



préventives qui, si elles sont suivies, aideront le patient à maintenir sa bouche dans un état de santé optimale, une fois que les restaurations ont été faites. Nous croyons que les dents naturelles devraient être préservées tant qu'elles peuvent être maintenues en bonne santé, sans exception.

Tous les patients sont rappelés à intervalles périodiques à des fins d'examen préventif et de prophylaxie. Le nombre de mois entre les rendez-vous de rappel dépendra des conditions de la bouche de chaque personne.

| Gestion d'entreprise |

CRÉDIT ET RECouvreMENT

Il est généralement admis que la plupart des délinquances ou des factures dentaires impayées sont causées par deux choses.

- 1 Le patient ne comprenait pas bien la nature de la procédure dentaire effectuée et/ou,
- 2 La discussion des honoraires et l'accord sur le moment où ils devaient être payés n'ont pas été effectués correctement.

SUGGESTIONS POUR AIDER À PRÉVENIR LES PROBLÈMES DE CRÉDIT

- 1 Faites affaire avec une agence d'évaluation du crédit fiable.
- 2 Produisez régulièrement des relevés.
- 3 Envoyez régulièrement des rappels aux clients dont les comptes sont en souffrance.

Les lettres de recouvrement suivantes sont à utiliser lorsqu'un patient qui a accepté de faire des paiements périodiques a manqué un ou plusieurs paiements.

FORMULAIRE N° 1

Comme vous vous en souviendrez, nous avons convenu que vous feriez (périodiquement) des paiements d'un montant de _____ jusqu'à ce que votre facture de soins dentaires de _____ ait été payée en entier. Aucun intérêt n'a été ajouté, le solde dû est de _____.

Vous n'avez pas effectué le paiement dû le _____ comme promis, et nous aimerions avoir de vos nouvelles.

FORMULAIRE N° 2

Nous sommes déçus que vous n'ayez pas honoré notre accord et effectué les paiements (périodiques) nécessaires pour payer vos soins dentaires. Le solde est de _____ et un paiement qui était dû n'a pas été fait. S'il vous plaît, n'hésitez pas à m'appeler pour que nous puissions en discuter.

FORMULAIRE N° 3

À moins que le paiement pour payer votre compte en souffrance ne soit effectué dans les sept prochains jours, une action en justice appropriée sera intentée contre vous.

Si à tout moment vous avez des questions concernant votre traitement, les frais ou nos services, veuillez nous contacter pour que nous puissions en discuter promptement et honnêtement. Nous ferons tous les efforts pour éviter un malentendu, pour réparer une injustice ou préserver une relation amicale.

CHAPITRE IX

Faire de l'argent et le gérer



Maintenant que vous avez obtenu votre diplôme, vous avez une nouvelle carrière et de nouvelles options financières. Par où commencez-vous ?

Fixer des objectifs financiers

Les objectifs financiers varient. Mais qu'il s'agisse d'épargner pour des vacances, de rembourser une dette, d'acheter une maison, un cabinet dentaire ou de payer ses impôts, il est important d'avoir un plan.

Remboursement de la dette et épargne

Rembourser ses dettes est la priorité, mais commencer à épargner est une bonne habitude, même si ce n'est qu'un petit montant. Demandez conseil afin de maximiser les économies sur les intérêts sur la dette tout en économisant pour objectifs futurs.

«Bonnes» dettes et «mauvaises» dettes

La dette est souvent nécessaire (achat de maisons, études, achat d'un cabinet). Mais elle peut devenir un fardeau lorsqu'elle sert à couvrir les frais de subsistance, à acheter des biens de consommation ou à financer des voyages. Cette dette est souvent contractée avec des cartes de crédit ou marges de crédit à taux d'intérêt élevé, qu'on appelle « dettes à la consommation ». Pour déterminer quelle dette rembourser en premier, examinez le taux d'intérêt appliqué à chaque type de dette. Réduisez d'abord la dette dont le taux d'intérêt est le plus élevé.

- **Dette sur les cartes de crédit :** Les taux d'intérêt peuvent être élevés sur la dette de carte de crédit – elles devraient être votre priorité.
- **Ligne de crédit ou marge de crédit étudiante :** Les marges de crédit peuvent avoir des taux d'intérêt favorables. Les prêts étudiants bénéficient également d'un allègement fiscal (crédit), mais le taux d'intérêt des marges de crédit étudiantes peut être suffisamment bas pour justifier la réduction ou l'élimination des prêts étudiants avant le paiement de votre marge de crédit étudiante.
- **Prêts étudiants :** Certaines provinces offrent des programmes d'aide aux étudiants sans intérêt. Il y a également des subventions initiales et des programmes d'exonération de la remise des prêts.
- **Prêts de véhicules :** De nombreux constructeurs automobiles offrent des plans à zéro pour cent d'intérêt pour les prêts à long terme. Un taux d'intérêt nul ou faible intègre généralement le coût financier au prix du véhicule. De plus, vous risquez de devoir payer plus que ce que vaut le véhicule à l'avenir, en raison des modes de paiement plus longs.
- **Hypothèque :** Les taux d'hypothèque sont actuellement faibles. Comme pour les prêts sur les véhicules, réfléchissez bien avant de choisir une longue période d'amortissement.

Stratégie de remboursement de la dette

Envisagez de payer plus que les versements mensuels minimum lorsque vous planifiez votre stratégie de paiement de la dette. Parlez à un conseiller professionnel au sujet des paiements mensuels de la dette et des délais de remboursement.

STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT

Regarder les objectifs

Une fois que vous êtes bien établi dans votre carrière, vous aurez probablement plus de revenus et de liquidités. C'est le moment de commencer à épargner et à investir. Il existe plusieurs options: un compte d'épargne, un compte de placement, un régime enregistré d'épargne retraite (REER) ou un compte d'épargne libre d'impôt (CELI). Le type d'investissement réalisé dépendra de vos objectifs et de votre profil de risque, ce qui nécessitera les conseils d'un conseiller financier.

Vous trouverez ci-après des informations supplémentaires sur les véhicules d'épargne fiscalement avantageux. Notez que, pour chaque type de compte (REER ou CELI), vous pouvez investir dans différents types de placements, tels que des fonds communs de placement, des CPG, des obligations, des actions, etc.

Régime enregistré d'épargne retraite (REER)

Chaque contribuable ne peut verser qu'un montant limité à son compte REER (ce qu'on appelle la limite de déduction). La limite de déduction augmente chaque année et représente 18% du revenu gagné de l'année précédente, jusqu'à un maximum de 26 500 dollars par année (en 2019). Une cotisation à votre REER, dans la limite de votre plafond de déduction, vous permet d'obtenir une déduction de votre revenu imposable. Plus votre taux d'imposition marginal est élevé, plus les économies d'impôt sont élevées.

Les cotisations à un REER peuvent être investies et, à mesure que le revenu généré par le placement augmente, l'impôt est différé. Les retraits à un REER sont considérés comme un revenu imposable au moment du retrait. En règle générale, il est préférable de verser des cotisations lorsque votre taux d'imposition marginal est plus élevé et de retirer les REER à un taux d'imposition marginal plus bas.

Conseil: Le montant maximal que vous pouvez contribuer à votre REER apparaît sur votre avis de cotisation chaque année.

Compte d'épargne libre d'impôt (CELI)

Les contribuables peuvent cotiser à un CELI jusqu'à concurrence de leur plafond de cotisation, qui augmente chaque année du même montant pour tous les résidents canadiens âgés de 18 ans ou plus. Les droits de cotisation au CELI sont de 6 000 \$ pour l'année 2019. Renseignez-vous auprès de l'ARC pour connaître votre plafond actuel.

Les cotisations à un CELI ne sont pas déductibles d'impôt. Toutefois, les revenus réalisés dans un CELI sont libres d'impôt et tout retrait d'un CELI est également libre d'impôt.



CHAPITRE X

PRÉPARATION DE VOTRE DÉCLARATION DE REVENUS PERSONNELLE

Produire votre déclaration de revenus en tant que nouveau diplômé employé d'un cabinet ou associé indépendant

Une fois que vous aurez obtenu votre diplôme, votre déclaration de revenus personnelle deviendra sans doute plus complexe.

LES BASES

Au Canada, les contribuables paient un impôt sur leur revenu mondial, moins les frais déductibles qui permettent de déterminer leur revenu « net ». L'impôt calculé sur le revenu net est ensuite réduit grâce aux crédits d'impôt.

Le revenu :

Il existe de nombreux types de revenus et tous ne sont pas imposés de la même manière :

- Le revenu d'emploi, le revenu d'entreprise et le revenu locatif
- Le revenu d'intérêts
- Les dividendes
- Les gains en capital.

EMPLOYÉ OU TRAVAILLEUR INDÉPENDANT

Une fois que vous avez obtenu votre diplôme, vous avez la possibilité de devenir employé ou associé d'un cabinet dentaire. Les différences fiscales sont importantes et sont décrites ci-dessous.

	Employé	Travailleur indépendant
Niveau de contrôle	• L'employeur décide du plan de traitement et du travail que vous effectuez. • Vous comptez sur le jugement professionnel de l'employeur. • Vous avez un horaire fixe. • Moins de flexibilité pour les cas de patients à traiter.	• Vous décidez du traitement à effectuer sur les patients. • Vous travaillez de manière autonome. • Vous êtes généralement en mesure de choisir votre propre horaire. • Vous pouvez accepter ou refuser d'effectuer certaines procédures.
Outils et équipement	• L'employeur fournit tous les outils et l'équipement.	• Vous fournissez vos propres outils et équipements.
Possibilité de faire des profits	• La rémunération est fixe. • Vous recevez un salaire.	• Vous déterminez le nombre de patients auxquels vous fournissez des services en fonction de votre jugement clinique et de vos capacités physiques. • Vous pouvez travailler dans plusieurs cliniques, ce qui vous permet d'augmenter votre contrôle de vos revenus.
Risques financiers	• L'employeur est responsable des responsabilités juridiques et financières découlant des plaintes des patients, des fautes professionnelles, etc.	• Vous êtes responsable des responsabilités juridiques et financières découlant des plaintes des patients, des fautes professionnelles, etc.



Voici certaines des répercussions fiscales du fait d'être un employé plutôt qu'un travailleur indépendant :

- Le revenu d'un travailleur indépendant est considéré comme un revenu d'entreprise, tandis que le revenu d'un employé est un salaire.
- Les dépenses engagées pour gagner un revenu d'entreprise peuvent être déduites du revenu, alors que les déductions pour un revenu salarial sont très limitées.
- En tant qu'employé, vous cotisez au Régime de pensions du Canada (RPC) et votre employeur fait des cotisations équivalentes. En tant que travailleur indépendant, vous devez verser à la fois votre part et la part de l'employeur dans le RPC.
- En tant qu'employé, vous cotisez à l'assurance-emploi et vous êtes admissible à recevoir de l'assurance-emploi pour cause de perte d'emploi, de maladie, de congé de maternité ou de paternité. Si vous travaillez à votre compte, cotiser à l'assurance-emploi est facultatif.
- En tant qu'employé, votre employeur déduit de l'impôt sur le revenu de votre salaire et le remet à l'ARC en votre nom. En tant que travailleur indépendant, vous devrez payer la totalité de votre impôt sur le revenu au plus tard le 30 avril suivant l'année d'imposition. Vous aurez peut-être également à verser des acomptes provisionnels trimestriels (acomptes) pour payer les impôts de l'année en cours si vous deviez plus de 3 000 \$ d'impôts lors d'une année d'imposition antérieure.
- Parlez à un conseiller fiscal pour obtenir une estimation de votre facture fiscale et du montant que vous devriez mettre de côté.

DÉDUCTIONS COMMUNES OFFERTES AUX DENTISTES

Les déductions fiscales, ou « montants déductibles aux fins d'impôt », sont déduites de votre revenu d'emploi ou d'entreprise, ce qui réduit le montant du revenu assujéti à l'impôt.

Les retenues sur le revenu d'emploi sont limitées et votre employeur doit remplir le formulaire 2200 vous permettant de déduire les dépenses connexes.

Le revenu d'entreprise a une portée plus large. La règle générale pour les déductions sur le revenu d'entreprise est la suivante :

- La dépense doit être engagée pour gagner un revenu d'entreprise
- La dépense doit être raisonnable

Si la dépense respecte les règles générales, elle est déductible, si elle est expressément exclue en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu.

Vous trouverez ci-dessous une liste de dépenses communes pouvant être déduites des revenus d'entreprise :

Déductions potentielles offertes aux dentistes indépendants

Frais de véhicule : Les frais de véhicule sont déductibles si vous devez utiliser votre véhicule pour gagner un revenu. Les déplacements domicile-travail sont exclus. Le montant de la déduction est déterminé selon un pourcentage de toutes les dépenses liées au véhicule, en fonction des kilomètres parcourus à des fins commerciales.

Congrès et séminaires : Les frais de participation à des congrès ou à des séminaires en rapport avec votre profession sont déductibles, s'ils se déroulent dans une zone géographique pertinente. Vous pouvez déduire jusqu'à deux congrès par an.

Matériel dentaire : Cette catégorie peut inclure des pièces à main ou des loupes. Le matériel dentaire constitue une dépense en capital et un pourcentage du coût est déduit chaque année aux taux prescrits par l'ARC, appelés déduction pour amortissement (DPA).

Fournitures et outils dentaires d'une valeur de moins de 500 \$: Les fournitures et outils d'une valeur de moins de 500 \$ peuvent être entièrement déduits dans l'année de leur achat. (Remarque: l'ARC considère que les outils et instruments dentaires dont le coût individuel est supérieur à 500 \$ sont de l'équipement dentaire).

Ordinateur portable, ordinateur, tablette, téléphone intelligent : Les immobilisations et la DPA peuvent être déduites aux taux prescrits par l'ARC.

Frais de téléphone cellulaire et d'Internet : Les portions affaires sont déductibles.

Livres et publications : Les livres ou publications liées à votre profession peuvent être déduites aux taux de DPA prescrits par l'ARC, ou considérés comme une dépense en cours (s'il s'agit d'une publication périodique ou d'un abonnement).

Repas et divertissement : Sauf quelques exceptions, la déduction est limitée à 50 % des dépenses. Les repas et les divertissements déductibles incluent les dépenses engagées pour des contacts professionnels, des patients ou lors de conférences ou de séminaires.

Cotisation ou frais professionnels : Les cotisations à l'Association dentaire canadienne, aux associations dentaires provinciales ou aux conseils d'administration sont déductibles.

Frais juridiques ou de comptabilité : Les frais juridiques et de comptabilité liés aux entreprises sont déductibles.

Blouses de chirurgien : Les uniformes sont déductibles s'ils sont utilisés seulement dans le cadre de votre cabinet.

Salaire des membres de la famille : Le salaire des membres de la famille est déductible s'il est raisonnable. Ils doivent effectuer un travail pour votre entreprise et le salaire doit être raisonnable compte tenu du travail qu'ils effectuent.

Conseil : Tous les articles énumérés ci-dessus qui ont été achetés au cours de vos études en dentisterie et qui sont maintenant utilisés dans le cadre de votre entreprise peuvent faire l'objet d'une déduction une fois que vous avez des revenus d'entreprise.

Notez que la liste de dépenses ci-dessus n'est pas exhaustive, mais représente des dépenses courantes chez les associés dentaires.

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

CHAPITRE XI

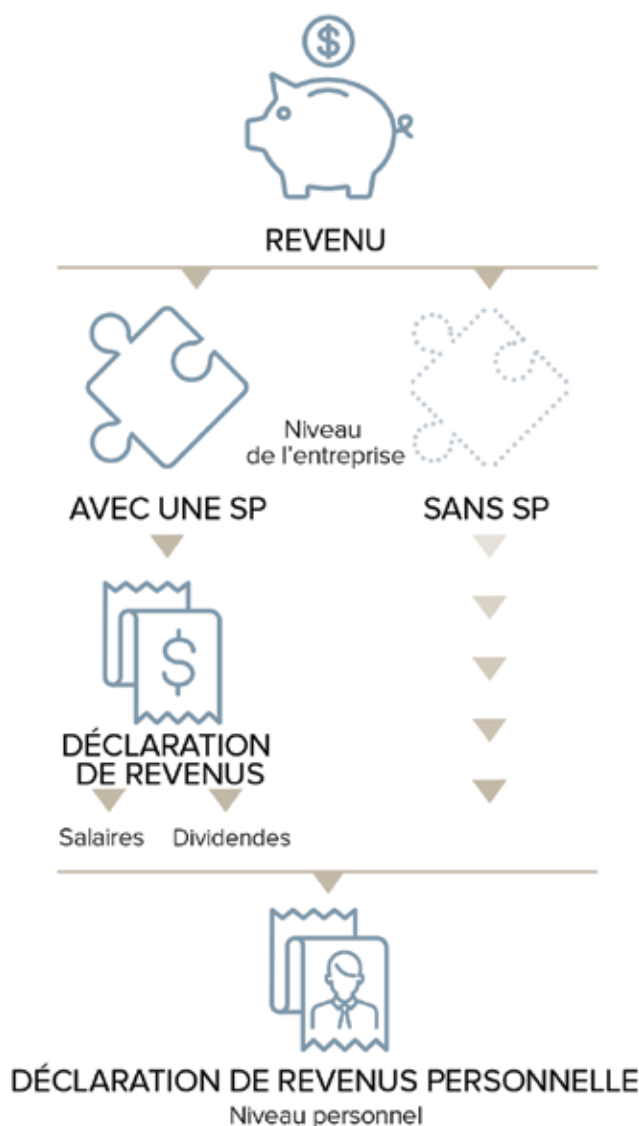
Sociétés professionnelles

Les professionnels ont la possibilité de gérer leur entreprise par l'intermédiaire d'une société (SP). Si vous envisagez de démarrer ou d'acheter un cabinet dentaire, il est également important pour vous de déterminer si cela devrait être fait en tant que société.

QU'EST-CE QU'UNE SOCIÉTÉ PROFESSIONNELLE ?

Une SP est une entité juridique distincte imposée selon vos revenus en tant qu'associé dans un cabinet ou dentiste indépendant. La SP doit produire sa propre déclaration de revenus et paie généralement de l'impôt à un taux inférieur à celui du particulier.

Le revenu gagné dans le cadre d'une SP est initialement imposé au taux d'imposition pour une société et est uniquement imposé à titre personnel lorsque le revenu est retiré de la société. Il existe une marge de manœuvre pour le retrait des revenus à titre personnel, ce qui permet un report d'impôt. Il est également possible de retirer le revenu sous forme de dividende ou de salaire.



DEVRIEZ-VOUS METTRE EN PLACE UNE SOCIÉTÉ PROFESSIONNELLE ?

La structuration en SP n'est pas profitable pour tout le monde. Il y a des coûts de démarrage et des coûts récurrents à considérer. Les avantages doivent donc être supérieurs aux coûts. En règle générale, on peut commencer à songer à s'incorporer une fois que ses revenus nets atteignent 150 000 \$. Cependant, il est plus judicieux pour certains de s'incorporer même quand leurs revenus sont plus bas, ou seulement lorsque leurs revenus sont plus élevés. Généralement, il peut être avantageux d'utiliser une structure d'entreprise lorsqu'on achète un cabinet. Il est préférable de demander conseil à un professionnel pour déterminer si une SP est le bon mode de gestion pour vous.

AVANTAGES D'UNE SOCIÉTÉ PROFESSIONNELLE

Report d'impôt

Un report d'impôt permet à un particulier de repousser le paiement de son impôt sur le revenu personnel. La réglementation de chaque province est différente. Par exemple, en Nouvelle-Écosse, une SP paie un impôt de 12 % sur les premiers 500 000 USD en 2019, alors que le taux d'imposition marginal le plus élevé pour les particuliers est de 54 % (pour un revenu supérieur à 210 372 USD). Par conséquent, si l'argent gagné est conservé dans une SP (afin d'épargner ou d'investir), plutôt que gagné personnellement, le report d'impôt peut atteindre 42 %.

Fractionnement du revenu

Avant l'introduction de l'impôt sur le revenu fractionné le 1^{er} janvier 2018, les professionnels pouvaient, par leur société, fractionner leur revenu avec d'autres personnes qu'ils soutenaient financièrement, ce qui leur permettait de réduire leur fardeau fiscal global.

À partir de maintenant, il sera beaucoup plus difficile de profiter de ces avantages au cours des années de pratique.

Cependant, les circonstances individuelles varient et un professionnel devrait être consulté à ce sujet.

| Sociétés professionnelles |

Utilisation de l'exemption pour gains en capital

L'utilisation d'une société professionnelle peut vous permettre, à vous et à d'autres actionnaires, d'utiliser l'exemption à vie pour gains en capital. Chaque contribuable peut demander jusqu'à 866 912 \$ (ajusté chaque année en fonction de l'inflation) de gains en capital en franchise d'impôt à la vente d'actions d'une société de petite entreprise admissible (un cabinet de dentiste peut être admissible à titre de société de petite entreprise, sous réserve de tests précis et restrictifs). En d'autres termes, si vous vendez les actions de votre cabinet dentaire en SP, les gains réalisés sur cette vente, jusqu'à concurrence de 866 912 \$, pourraient être libres d'impôt. La vente d'un cabinet peut être une transaction complexe et de nombreuses options de vente peuvent être offertes. Il est donc important de demander conseil à un professionnel.

UTILISATION ET ENTRETIEN CONTINU D'UNE SOCIÉTÉ PROFESSIONNELLE

Déclarations d'impôt à remplir

En tant que travailleur indépendant, vous n'avez qu'à produire votre déclaration de revenus personnelle et, si vous avez des employés, vous aurez peut-être à produire des feuillets T4. Avec une SP, vous devez continuer à produire votre déclaration de revenus personnelle, mais également produire une déclaration de revenus des sociétés (T2) pour la SP, des feuillets T4 pour tous les employés ou si vous vous êtes payé un salaire ou une prime et des feuillets T5 pour les dividendes versés à vous et aux autres actionnaires.



CHAPITRE XII

Références



- Liste de contrôle pour un nouveau cabinet
- Autres sources d'information

LISTE DE CONTRÔLE SUGGÉRÉE POUR UN DENTISTE OUVRANT UN NOUVEAU CABINET :

- 1 Vous devez avoir un certificat de réussite de l'examen de l'Ordre professionnel de votre province.
- 2 Sélectionnez votre emplacement, puis obtenez un bail ou un accord concernant les locaux (à condition d'obtenir du financement, si le financement est nécessaire).
- 3 Obtenez un permis commercial délivré par la ville ou le comté où vous pratiquerez si cela est nécessaire.
- 4 Préparez un budget pour les dépenses en capital et d'exploitation.
- 5 Faire enregistrer le numéro de téléphone du cabinet auprès de l'entreprise et téléphonie et l'inscrire à l'annuaire.
- 6 Commencez à utiliser les services en eau, en gaz et en électricité.
- 7 Assurez-vous d'avoir le numéro de téléphone du médecin le plus proche ou du service des urgences d'un hôpital à portée de main.
- 8 Obtenez une assurance contre la faute professionnelle en plus d'autres polices d'assurance (invalidité, interruption de la pratique, etc.).
- 9 Faites une demande d'adhésion aux associations locales et provinciales.
 - Vous devriez recevoir à ce moment un calendrier des réunions.
- 10 Planifiez l'embauche d'un assistant lorsque vous serez prêt.
- 11 Faites imprimer des affiches, de la papeterie, des cartes de visite, etc.
- 12 Établissez des liens avec des institutions financières.
- 13 Établissez des liens dans le domaine du crédit à la consommation.
- 14 Ouvrez un compte chez Dental Supply Co. et commandez les articles nécessaires pour votre cabinet.
- 15 Ouvrez un compte dans un laboratoire dentaire.
- 16 Ouvrez un compte dans une pharmacie.
- 17 Établissez la grille tarifaire.
- 18 Modifiez l'adresse d'envoi pour vos abonnements à des publications afin qu'elles soient envoyées à votre cabinet ou abonnez-vous à des publications.
- 19 Concluez une entente avec un service de conciergerie.
- 20 Concluez une entente avec un service de nettoyage de linge et d'uniformes.
- 21 Rencontrez des collègues de la région.
- 22 Choisissez un logiciel de comptabilité.
- 23 Embauchez un comptable et un avocat expérimentés.

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

les PREMIÈRES 5 ANNÉES

thefirst5years.com
info@thefirst5years.com
facebook.com/thefirst5years



Les commanditaires vous souhaitent une carrière longue et prospère.

Cette publication vous est présentée par :

