

La première installation est une aventure délicate. En effet, en sortant de l'université, les jeunes chirurgiens-dentistes n'ont peut-être pas tout à fait conscience de l'ampleur de cet enjeu faute de connaissances du marché professionnel. Il convient donc de lui porter une attention particulière, car toute erreur serait lourde de conséquence sur le plan tant personnel que financier.

# Choisir *son cabinet dentaire*

**François Bonnafous, Maria Teresa Rodriguez Tapia, Ivo Krejci**



Il existe actuellement trois possibilités pour s'installer en libéral: la création d'un cabinet, le rachat ou l'association. Chacune présente son lot d'avantages et de pièges. Le choix final dépendra des ambitions de chacun et du type de pratique visée. Nous proposons dans ces pages une aide, un point de départ pour tout praticien désirant s'installer afin de lui permettre de faire un choix éclairé et de bien démarrer sa pratique.

## **Création d'un cabinet**

La création se révèle parfois une opération de « haute voltige ». Comme dans n'importe quelle entreprise, il conviendra de réaliser une étude de marché de la zone où l'on souhaite s'installer ainsi que de la clientèle cible.

La demande de traitements esthétiques et globaux sera certainement plus importante dans une ville dynamique à faible taux de chômage plutôt que dans les agglomérations isolées avec une économie plus précaire. Cette remarque doit bien entendu être pondérée, car en matière d'esthétique, la part subjective est importante: l'individu concerné fait des choix qui ont des répercussions sur son budget et détermine ses priorités: préfère-t-il partir en vacances ou initier un traitement esthétique? (raison pour laquelle il ne faut jamais se mettre à la place des patients et décider pour

eux, mais se limiter à présenter toutes les options thérapeutiques, comme l'exige le devoir du praticien).

À l'aide d'une carte, l'étude de marché peut débiter en répertoriant avec précision, pour chaque localité de la zone "ciblée":

- le nombre d'habitants;
- le nombre de chirurgiens-dentistes installés;
- l'année de fin d'étude des praticiens installés afin d'évaluer les possibles départs en retraite (cette information est disponible dans l'Annuaire Dentaire);
- l'existence éventuelle d'usines ou d'importants centres créateurs d'emplois à proximité.

Bien entendu, la présence des professionnels de santé est plus facile à analyser dans les « zones sinistrées » (certains secteurs ruraux ou régions isolées) que dans des grandes villes. À noter également que les villes universitaires ont en général une densité de praticiens très importante.

Une fois la localité choisie, il faudra établir un business plan afin d'entreprendre rapidement les démarches auprès des organismes bancaires. Le praticien pourra le faire lui-même ou bien faire appel à un professionnel (comptable par exemple).

**À retenir:** éviter les zones de surconcentration de chirurgiens-dentistes comme les villes universitaires ou les grandes métropoles.

## Rachat de cabinet

Pour beaucoup de praticiens, il s'agit de la solution comportant le moins de risque, à condition de rester vigilant sur quelques points. En effet, racheter un cabinet sous-entend la reprise d'une bonne partie de la patientèle de son prédécesseur. Toutefois, il faut être conscient que le rachat d'un cabinet spécialisé comporte un risque plus important que celui d'une structure dédiée à l'omnipratique. Racheter un cabinet de chirurgie exclusive peut se révéler tentant (ce type d'établissement présente souvent une belle infrastructure et bon chiffre d'affaires horaire), mais ce genre de cabinet fonctionne souvent avec des patients référés et, lors de la reprise, rien ne garantit que les confrères continueront à adresser ces patients. Là aussi, tout dépend de la densité de chirurgiens-dentistes dans le voisinage: s'il s'agit de la seule structure spécialisée des environs, le risque que les confrères réfèrent leurs patients ailleurs devient beaucoup plus faible.

Lors du rachat d'un cabinet d'omnipratique, il faudra étudier avec vigilance le chiffre d'affaires des cinq

Cabinet Dr. ....

Adresse

	OUI	NON
Place de parc privé		
Place de parcs publiques		
Transport en commun proches		
Propriétaire des locaux :		
Bail en cours et reconductible	LOYER :	
Locaux à vendre		

Surface du cabinet :

Nombre d'année d'ouverture

CA :

-DENTISTE sur les cinq dernières années : \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

-HYGIENISTE

HORAIRE :

- du cabinet :

-nb semaines de vacances :

- travail hygiéniste :

Y a-t-il des employés : SI OUI Nb : \_\_\_\_\_ Salaire : \_\_\_\_\_

FACTURE LABORATOIRE :

Y a-t-il des leasings en cours :

Différente clientèle :

-ouvriers : \_\_\_\_\_ %

-cadres : \_\_\_\_\_ %

-administration : \_\_\_\_\_ %

-service social : \_\_\_\_\_ %

-enfants : \_\_\_\_\_ %

-retraités : \_\_\_\_\_ %

Nombre de nouveau patient par mois :

Nombre de patients traités par jour :

Type d'exercice :

- omnipratique

-parodontie

-implantologie

-traitement global

Matériel :	Marque :	Année :
FAUTEUIL		
STERILISATEUR (AUTOCLAVE ?)		
Informatique		
LOGICIEL de gestion		
POMPE D'ASPIRATION		
COMPRESSEUR		
Radiologie		

PRIX DE VENTE : .....

dernières années afin de vérifier l'absence d'importantes fluctuations à la hausse, car cela laisse présager que le prédécesseur a essayé de "gonfler" le chiffre dans le but de maximiser la vente du cabinet. De même, l'état du matériel repris devra être minutieusement évalué pour prévoir un éventuel budget complémentaire pour les réparations ou le remplacement de certains équipements. À l'inverse, un chiffre d'affaires en baisse systématique durant les cinq années précédentes montre un cabinet en perte de vitesse. Et si la diminution est très importante, il est historiquement très difficile d'inverser la courbe.

Une fiche (voir ci-dessus) peut être réalisée, permettant d'établir un état des lieux général du cabinet visité (les items sont à modifier selon les besoins particuliers de chaque praticien). Ce

### 3 L'association

type de document permet par exemple de calculer les charges fixes du cabinet, afin de pouvoir évaluer le budget initial nécessaire pour concrétiser la reprise. L'un des éléments majeurs à y intégrer est le nombre de nouveaux patients par mois, car ils constituent "le poumon" du cabinet. Tout nouveau patient a un potentiel de traitement plus important qu'un patient venant régulièrement. Dans cette optique, il est recommandé d'avoir au moins vingt nouveaux patients par mois.

**À retenir:** ne jamais acheter un cabinet dans la précipitation (« c'est une affaire en or », « il va me passer sous le nez »).

Lors du rachat ou de la création d'un cabinet dentaire, une attention particulière doit être portée à sa localisation géographique au sein de la ville ou village. Les patients privilégient en effet des structures faciles d'accès : proches des transports en commun, bénéficiant d'un parking gratuit (réservé au cabinet ou tout proche), avec un accès aisé pour les handicapés (ascenseur...). Et ce, de préférence, à l'extérieur immédiat de la ville dans le but d'éviter le trafic dense du centre-ville.

L'association de plusieurs praticiens peut se révéler, comme beaucoup le disent, pire qu'un mariage. En effet, si l'entente cordiale vire à la tension avec le ou les associés, la production ne peut que s'en ressentir. Il convient donc d'être particulièrement vigilant.

Avant de s'associer, il serait judicieux de collaborer avec les futurs partenaires pendant une longue période, afin de bâtir une relation de confiance et d'évaluer la capacité des sujets à travailler ensemble. L'association devra être conclue et scellée par un contrat prévoyant tous les éventuels problèmes qui pourraient surgir. Dès lors, si tous les cas de figure peuvent être prévus, l'ambiance ne sera que meilleure quelle que soit l'évolution du partenariat.

Différents contrats d'association peuvent être proposés, allant de la SCM (société civile de moyen) à la SCP (société civile professionnelle). Dans le premier, les praticiens ne partagent que les frais de la structure ; dans le second, ils partagent également les honoraires.

Il ne faut pas oublier que l'élément déterminant (ou déclencheur) dans l'échec d'une association est avant tout financier. C'est pourquoi un contrat devra prévoir le meilleur (embauche d'un collaborateur, prise d'un nouvel associé) comme le pire (la séparation et ses modalités : le partage du matériel, du personnel, des locaux, etc.).

Ce type de contrat très spécifique sera la pierre angulaire pour bâtir une association pérenne où chacun pourra s'épanouir.

**À retenir:** il est conseillé de s'associer avec des personnes du même âge, car à chaque tranche de vie correspondent des besoins particuliers.

**S'installer en libéral, même s'il y a de nombreux pièges à éviter, est une incroyable aventure. Mais pour que cette aventure soit pérenne, il convient de toujours se remettre en question pour garder sa structure au top niveau et ainsi fournir un service optimal aux patients. C'est pour cela qu'il conviendra de ne pas oublier de se former avec toute l'équipe pour éviter la routine et la perte d'efficacité.**

## Changement de Réglementation



### ZOOM SUR...

# La nouvelle complémentaire santé collective proposée par La Médicale

Le 1<sup>er</sup> janvier 2016, une nouvelle réglementation oblige chaque employeur à souscrire une « Complémentaire Santé » pour tous ses salariés. Afin d'y répondre, La Médicale lance une nouvelle offre avec des réponses sur mesure...

**L**a nouvelle réglementation concerne tout le secteur privé, à partir d'un salarié... même s'il s'agit de vous. Si aucune complémentaire santé n'existe dans votre structure, vous devez donc en souscrire une, comme l'impose la loi. Prise en charge par l'employeur : 50 % minimum.

### Vous proposez déjà une couverture santé à vos collaborateurs ?

Vous êtes également concerné car le contenu des contrats a évolué. Pour bénéficier des exonérations sociales et fiscales, ils doivent respecter de nouveaux planchers et plafonds de garanties. Vérifiez votre contrat et n'hésitez pas à interroger un agent de La Médicale : peut-être faut-il l'adapter ou en changer.

### La nouvelle loi impose une garantie minimale...

Dépenses de soins courants, forfait journalier hospitalier, frais relatifs aux soins dentaires ou à l'optique : la complémentaire santé obligatoire comporte un panier de soins minimal. Facultatif : la mise en place de garanties supplémentaires.

### Une couverture flexible, adaptable à vos besoins

C'est une évidence, les besoins de protection sociale varient selon l'âge des salariés,

*“ Plus de 70% des Français préfèrent une Complémentaire santé collective plutôt que d'opter pour une hausse de salaire\* ”*

\* selon une enquête réalisée par YouGov pour le groupe Mercer en 2013

leur situation familiale... Et les besoins diffèrent d'une entreprise à l'autre. Qu'il s'agisse de souscrire un contrat ou de le mettre en conformité, La Médicale propose des solutions sur mesure à des prix très compétitifs.

### Aide personnalisée et suivi de contrat par un gestionnaire unique

Mettre au point le contrat le plus adapté, réactualiser un contrat... La Médicale élabore avec vous la solution idéale. Autre atout : un gestionnaire unique vous accompagne tout au long de votre contrat afin de simplifier démarches et gestion. Un vrai gain de temps.

### Le partenaire naturel des professionnels de la santé

44% des praticiens sont assurés à La Médicale. Généralistes, spécialistes, dentistes, opticiens, radiologues... grâce à la connaissance de ces métiers, conjuguée à une proximité basée sur un vaste réseau d'agents régionaux, La Médicale est la mieux placée pour vous accompagner.

## UNE OFFRE À 2 NIVEAUX

Le premier niveau proposé par La Médicale permet de vous mettre en conformité avec la loi, de proposer des garanties supplémentaires et d'élargir la couverture à la famille. Également prévue : une option à adhésion facultative afin de permettre à vos salariés d'augmenter leurs remboursements de soins.

### → Niveau 1 : obligatoire

Il correspond à la mise en place de la protection santé minimale, que vous pouvez augmenter avec le choix entre 3 formules et la possibilité de moduler les remboursements en optique et dentaire.

### → Niveau 2 : facultatif

Il permet de compléter et d'augmenter les remboursements de soins de vos salariés (la cotisation étant à leur charge). La Médicale propose dans ce cas 4 formules.

En savoir plus : [lamedicale.fr](http://lamedicale.fr)  
rubrique L'Assurance Collective



**La médicale**  
assure les professionnels de santé