

## Financement : passer du rêve à la réalité

Caresser le rêve de posséder sa propre clinique de denturologie c'est bien, le réaliser c'est beaucoup mieux! Le financement constitue la pierre angulaire de l'achat d'une pratique, comme en témoigne la denturologue et femme d'affaires Ève Lepage, qui dirige aujourd'hui trois cliniques de denturologie sous la bannière Èvart.

J'ai acquis une première clinique de denturologie en 2009. À cette époque, je n'avais aucun actif, mais une détermination de fer. Cela faisait 11 ans que je travaillais à pourcentage dans une clinique que je gérais comme la mienne, alors que sur papier, il n'en était rien. La clinique était dans une résidence. J'ai acheté la résidence et la pratique en négociant le prix de l'immeuble et de la clinique de denturologie ensemble. J'ai constaté qu'il est plus facile de lier l'achat d'une propriété immobilière à l'achat des actifs d'une clinique pour offrir une meilleure garantie au banquier dans le cadre du financement de l'acquisition. Ensuite, j'ai réussi à obtenir une évaluation agréée pour l'immeuble qui couvrait aussi l'achalandage. La valeur de l'achalandage ne pouvait être financée par le Programme de financement des petites entreprises du Canada (PFPEC), offert à mon institution financière. Aussi,

à cette époque, je n'ai pas réussi à trouver une autre institution financière permettant le financement de l'achalandage. Quand j'ai déménagé la clinique dans un local commercial l'année suivante, j'ai pu bénéficier du PFPEC pour le financement des améliorations locales.

### Bien choisir son institution financière

J'ai acquis une deuxième clinique en 2016. Cette fois-là, j'ai magasiné les institutions financières, car j'ai vécu une mauvaise expérience chez mon ancienne institution lorsque ma conseillère a été remplacée. J'ai rapidement appris que les liens, professionnel et personnel, sont très importants dans les transactions d'affaires. Il faut que le conseiller financier croit en son client et qu'il ait envie de le soutenir dans ses projets. ➔



Ève Lepage, d.d.  
Èvart

Ève Lepage est denturologue depuis 1998. Visionnaire alimentée par les projets et la formation continue, elle dirige trois cliniques de denturologie dans les Cantons-de-l'Est. Par sa passion envers la profession, sa quête du bien-être et ses qualités humaines, elle aspire à faire vivre « une expérience simplement positive » à ses patients, employés et collaborateurs.



# TRANSFERT DE

## Transfert de pratique



C'est auprès de la Banque Nationale que j'ai trouvé mon compte, où des solutions adaptées aux denturologistes étaient maintenant offertes. Cette institution financière accepte le financement de l'achalandage, des améliorations locatives et des équipements, en plus de fournir des forfaits bancaires et des taux d'intérêt avantageux. J'ai eu la chance d'y rencontrer un directeur de compte qui était vraiment prêt à s'investir pour gérer mon dossier; il m'encourageait même à accroître mon entreprise. Autre élément important à considérer dans tout processus d'acquisition d'une clinique est le financement que le denturologiste vendeur vous offrira. Cherchez toujours à demander un solde du prix de vente sur une période raisonnable.

### Jamais deux sans trois

Aimant relever des défis et sachant que j'étais soutenue financièrement, j'ai acquis une troisième clinique en 2018, moins de deux ans après la transaction précédente. Le processus fut encore plus simple, puisque j'avais déjà un compte actif à la Banque Nationale et un directeur de compte qui était enthousiaste devant mon projet. J'ai mis à jour mes informations personnelles ainsi que celles de mon entreprise. À cela, j'ai ajouté une solide présentation de la clinique que je voulais acheter. Cette transaction incluait également le déménagement de la clinique dans de nouveaux

locaux au moment du rachat. J'ai donc reçu du financement pour des améliorations locatives simultanément à l'acquisition.

Malheureusement, comme ça arrive souvent lors de rénovations, des imprévus ont surgi. J'ai appris qu'il était préférable de demander des soumissions « généreuses ». Autrement dit, il est plus facile d'obtenir un financement plus généreux au départ que de contracter un prêt supplémentaire pour compenser les imprévus.

### Réseau de professionnels

L'achat d'une clinique de denturologie implique le recours à plusieurs professionnels : comptable, notaire ou avocat, expert-évaluateur, directeur de compte, etc. Il est idéal de leur permettre de communiquer entre eux et qu'ils se divisent le travail selon leur champ d'expertise. Ceci favorise non seulement la confiance entre chacune des parties, mais diminue également les honoraires professionnels, car les informations sont transmises plus rapidement, sans intermédiaires et avec moins de courriels et d'appels. Faites appels à des conseillers qui connaissent bien le domaine de la denturologie.

En conclusion, il est évident que mon entreprise n'aurait pas l'ampleur qu'elle connaît aujourd'hui s'il n'avait pas été du financement qui m'a été accordé. D'ailleurs, bien que les procédures puissent parfois paraître fastidieuses, l'augmentation des actifs ainsi que la bonne santé financière de mon entreprise permettront d'augmenter encore le financement et ainsi d'accroître l'achat de cliniques dans l'avenir. C'est en partie grâce à l'aide financière que, 10 ans après une première acquisition, les cliniques Évart sont au compte de trois, créent de l'emploi local pour huit personnes à temps plein, du travail pour quatre denturologistes à pourcentage en plus de me permettre de gagner ma vie en relevant jour après jour de nouveaux défis. ■



## Soyez prêt pour votre prêt

### Pour présenter le projet d'achat à la banque, il faut :

- Trouver un conseiller financier ou un directeur de compte qui croit en vous et en votre projet
- Fournir une description claire et passionnée du projet
- Fournir copie de la lettre d'intention (l'offre d'achat) signée entre vous et le vendeur et préparée par votre avocat ou notaire; celle-ci sera notamment conditionnelle à votre financement, à votre vérification diligente, à la libération des sûretés affectant les actifs et aux consentements nécessaires
- Présenter le type de financement recherché (idéalement : petite mise de fond de votre part (équité de l'acheteur), solde de prix de vente (du vendeur) et le solde à être financé (par la banque)
- Appuyer votre demande d'une évaluation professionnelle de l'entreprise à acheter, des principales données financières passées et des projections financières futures démontrant votre capacité à rembourser le prêt
- Fournir les informations sur votre société qui se portera acquéreur des actifs (ou actions) à acquérir

### Une fois le projet présenté et jugé viable, des documents sont à fournir pour faire accepter le financement :

- Les états financiers annuels de votre société ou votre bilan d'ouverture (si une nouvelle société)
- Votre bilan personnel (cherchez à limiter votre cautionnement personnel à un montant d'argent inférieur au prêt et/ou pour une durée initiale)

- Relevés de placements
- Compte de taxes résidentielles
- Relevés de prêt hypothécaire
- Évaluation hypothécaire résidentielle municipale ou agréée
- Relevés de prêts personnels ou de marge de crédit
- Avis de cotisation fédéral et provincial
- Preuves d'autres passifs et actifs
- Les états financiers annuels et les derniers intérimaires les plus récents de l'entreprise à acquérir
- La liste des actifs de l'entreprise à acquérir sur lesquels la banque prendra des garanties
- Le détail des améliorations locatives à faire
- Les états financiers prévisionnels
- Le bail (celui-ci doit avoir une durée minimale du terme du prêt)
- Les analyses et rapports juridiques, comptables et fiscaux préparés par vos avocats et comptables
- Les consentements à la collecte, l'utilisation et la communication de renseignements personnels (fournis par la banque)

### D'autres informations seront à fournir après l'obtention du financement :

- Assurances selon les spécifications de l'institution financière
- États financiers annuels
- Autres preuves selon les contraintes inscrites au contrat de financement (par ex. : ratios financiers à respecter)