

Transmission des cabinets dentaires

Comment favoriser l'attractivité

• Une méthode d'évaluation inspirée des standards internationaux

• Un levier de sécurisation pour les banques et les investisseurs

LE secteur dentaire marocain est confronté à une réalité complexe et peu explorée: la transmission structurée des cabinets dentaires. Aujourd'hui, ce marché reste fragmenté, peu organisé et souvent opaque. Un contexte qui pèse lourdement sur l'installation des jeunes dentistes qui peinent à accéder à des structures viables, limite les options de retraite pour les praticiens expérimentés et réduit la capacité du secteur à se moderniser.

C'est dans ce contexte que Rafik Ikram, expert en accompagnement



La valorisation et la structuration des cabinets dentaires s'imposent comme des leviers essentiels pour améliorer l'accès au financement, renforcer la gestion et sécuriser les transitions professionnelles dans un secteur en pleine évolution au Maroc

stratégique des professionnels de santé Maroc-Canada et fondateur du cabinet conseil Rafium Consulting, a conçu et développé un concept pour structurer et fluidifier ce marché. Fort d'une expérience acquise au Canada, il propose une méthode d'évaluation des cabinets dentaires qui vise à instaurer un cadre transparent, professionnel et serein pour la transmission des structures.

Selon lui, un marché organisé, fondé sur des données fiables,

conduit naturellement à un assouplissement des mécanismes financiers.

Tel a été d'ailleurs l'objectif du séminaire qu'il a organisé et piloté récemment à la Faculté de médecine dentaire de Rabat, en collaboration avec l'appui du Conseil national de l'insertion des compétences marocaines du monde (CNICMM) et de la Banque Populaire. Et cela afin d'offrir les clés de compréhension de l'approche basée sur une évaluation précise et objective des cabinets den-

taires. En structurant correctement la transmission grâce à une évaluation rigoureuse, à l'analyse des performances historiques et à la continuité clinique, complétées par un accompagnement post-cession, «nous permettons aux jeunes dentistes d'accéder à des cabinets viables plutôt que de partir de zéro», souligne l'expert. Et d'ajouter: «Nous offrons également aux praticiens expérimentés la possibilité de valoriser équitablement des années d'efforts et de préparer sereinement leur retraite, tout en renforçant la stabilité, la qualité et l'attractivité du secteur», souligne l'expert.

Cette méthode combine ainsi des indicateurs financiers clés – comme le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA), les marges et les projections de croissance – et des critères qualitatifs tels que la gestion, le leadership, la réputation du cabinet et son emplacement. La fidélité de la patientèle est aussi un élément essentiel de la valeur d'un cabinet dentaire. Cet actif immatériel rassure particulièrement les banques et les investisseurs. □

Layane EL MASSAOUDI

Un pont vers l'expertise internationale



Selma Regragui, présidente du Conseil national de l'insertion des compétences marocaines du monde

LE Conseil national de l'insertion des compétences marocaines du monde (CNICMM) est une instance qui vise à mobiliser des compétences marocaines établies à l'étranger pour les associer au développement du Maroc dans divers secteurs.

L'objectif est d'aider à combler des lacunes dans certains domaines via l'introduction des savoir-faire internationaux, précise la présidente du CNICMM, Selma Regragui. Et ce, tout en soulignant que cette action du Conseil s'inscrit dans une vision stratégique de modernisation et d'autonomie industrielle et sanitaire. Et ce, avec de potentielles retombées sur l'emploi, la sécurité sanitaire et le développement économique. □

«Le repreneuriat, solution stratégique pour les jeunes dentistes»

- L'Economiste: Pourquoi est-il conseillé aux jeunes dentistes de privilégier le repreneuriat?

- Rafik Ikram: La plupart des jeunes dentistes mettent plusieurs années à rentabiliser leur cabinet en raison d'une concurrence forte et d'engagements financiers lourds.

Le repreneuriat d'un cabinet déjà en activité, avec une patientèle établie, permet d'éviter cette phase critique. Il est cependant essentiel de procéder à une valorisation précise pour s'assurer de la rentabilité réelle de la structure ciblée.

- Quelle est votre méthodologie de valorisation?

- Nous utilisons une approche mixte, combinant indicateurs financiers et qualitatifs. Le paramètre clé financier est le BAIIA ajusté, qui reflète la rentabilité réelle en excluant les charges non liées à l'activité courante. Cette méthode est plus fiable que les



Rafik Ikram

techniques traditionnelles, souvent trop simplistes ou basées sur des projections incertaines.

- Quelles sont les limites des méthodes classiques?

- Historiquement, trois méthodes sont utilisées: l'évaluation intuitive, surtout pour les petits cabinets; la valorisation fondée sur le chiffre d'affaires annuel; et l'approche des flux de trésorerie actualisés, qui s'appuie sur des prévisions parfois irréalistes. Ces méthodes ne reflètent pas toujours la vraie valeur économique.

- Quel est l'indicateur qualitatif le plus déterminant dans votre démarche?

- Aux côtés du BAIIA ajusté, nous évaluons des paramètres qualitatifs qui viennent compléter notre diagnostic du cabinet dentaire cible d'achat. Ils permettent d'obtenir la valeur économique de l'aspect qualitatif qui ne peut pas être ignorée et que nous plaçons sous l'intitulé «multiple».

Intégré dans le calcul, celui-ci hisse ou baisse la rentabilité réelle globale du cabinet dentaire. Pour nous, la patientèle est la métrique la plus déterminante au niveau qualitatif. Nous la disséquons. Des patients assurés élèvent la valeur. Idem pour une patientèle jeune ou en couple. L'analyse qualitative vise aussi à identifier les axes d'amélioration. Viennent juste après, les ressources humaines et le leadership du cabinet. □

Propos recueillis par
Layane EL MASSAOUDI