



L'Articulé

AOÛT 2024

Journal de la Société Dentaire de Québec

- 4 [Mot du président](#)
D^r Julien Marceau
- 5 [Comprendre le BAIIA, mesure
essentielle en contexte
transactionnel](#)
Ariane Babin
- 10 [Calendrier scientifique](#)
- 12 [SDQ en bref](#)
- 13 [Cotisation annuelle](#)



POUR JOINDRE LE BUREAU DE LA
SOCIÉTÉ DENTAIRE DE QUÉBEC, VOUS
POUVEZ CONTACTER **M^{ME} ANNA
BILODEAU** TOUS LES MERCREDIS,
ENTRE 9H ET 12H.

3291, CHEMIN SAINTE-FOY,
BUREAU 221
QUÉBEC (QUÉBEC)
G1X 3V2

418 656-6060
info@sdq.ca
sdq.ca



Conseil d'administration

Président

D^r Julien Marceau

Président sortant

D^{re} Mélinda Paris

Vice-président

D^r Philippe Girard

Trésorerie

D^r Yorhy Auclair

Secrétaire

D^r Benjamin Labelle

Activités scientifiques

D^r Julien Marceau

D^r Philippe Girard

D^r Yorhy Auclair

Activités sociales

D^r Benoit Simard

D^{re} Mélinda Paris

Bulletin

D^{re} Katia Savignac

D^{re} Mélinda Paris

D^r Marc-Olivier Aucoin

Comités technologies

D^r Simon Lafrenière

D^r Philippe Girard

D^r Benjamin Labelle

Secrétaire administrative

Anna Bilodeau



Mot du président

Chers collègues,

C'est avec un réel plaisir que je vous retrouve pour entamer une nouvelle saison au sein de la Société Dentaire. Pour ma part, je suis honoré de reprendre la présidence pour une deuxième année consécutive, surtout en cette année particulière marquant le 100^e anniversaire de notre association.

Afin de célébrer dignement cet événement mémorable, nous inaugurerons notre programme scientifique le 20 septembre par une somptueuse soirée gala au musée de la civilisation. Nous aspirons à rassembler des dentistes de toutes les générations pour créer des moments uniques et renforcer les liens qui nous unissent en tant que confrères et consœurs de la région. Par la suite, un éventail de formations couvrant divers sujets tels que la prothèse dentaire fixe et amovible, la chirurgie buccale et maxillo-faciale, l'implantologie et la dentisterie opératoire seront proposées. Sans oublier la journée de motivation pour vos équipes, prévue le 24 janvier 2025. Cette journée



ayant rencontré un franc succès l'an dernier, nous vous encourageons à vous inscrire dès que possible ! Il est important de souligner que nos formations seront accessibles en présentiel, en ligne ou en formule hybride.

Dans notre quête constante d'amélioration de notre offre de formations, n'hésitez surtout pas à nous faire part de vos suggestions. Je me réjouis à l'idée de vous croiser lors de nos conférences et échanger avec vous. En attendant, je vous souhaite un excellent 100^e anniversaire !

Dr Julien Marceau

Comprendre le BAIIA, mesure essentielle en contexte transactionnel

Ariane Babin, EEE, MBA, DMD
Associée et co-leader de la niche
des professionnels

Le BAIIA (bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements), couramment appelé «bénéfice d'exploitation», est une base commune de comparaison utilisée lors d'une transaction. Cette mesure est également employée par tous les intervenants qui assistent le processus transactionnel dont les évaluateurs, les banquiers, les courtiers et les comptables.

Quel est l'objectif du BAIIA?

Dans un cadre transactionnel, le but est de rendre le BAIIA le plus représentatif et reproductible possible pour un acheteur éventuel. Comme nous n'avons pas de boule de cristal pour prédire l'avenir, les données financières historiques sont notre meilleur indice pour prévoir la rentabilité future. Pour se faire, l'étape la plus importante est d'éliminer toutes les dépenses non récurrentes ou discrétionnaires et d'isoler les dépenses d'exploitations dans leur forme la plus pure afin de le rendre le BAIIA ajusté garant du futur.

Exemple de calcul du BAIIA avant ajustement, tel que retrouvé aux états financiers

	2023
	Historique
Chiffre d'affaires	1 000 000
Frais de laboratoire	50 000
Chiffre d'affaires sans frais de laboratoire	950 000
Charges d'exploitation	
Salaires et charges sociales	350 000
Fournitures dentaires	50 000
Autres dépenses	350 000
Amortissement	50 000
Intérêts sur la dette	25 000
Total des charges d'exploitation	825 000
Bénéfice avant impôts	125 000
Impôt sur les bénéfices	25 000
Bénéfice net	100 000
Calcul du BAIIA	
Bénéfice net	100 000
PLUS : Impôt sur les bénéfices	25 000
Intérêts sur la dette	25 000
Amortissement	50 000
BAIIA	200 000



Types de modifications à apporter après le calcul du BAIIA

En tant que propriétaire d'une clinique, vous avez une flexibilité qui vous permet de gérer certaines de vos dépenses. Afin de rendre le BAIIA représentatif, il faut isoler les dépenses qui seraient transférées à un acheteur éventuel. Il faut donc retrouver toutes dépenses discrétionnaires ou non récurrentes. Aux fins du calcul, la première étape est de prendre le BAIIA tel que présenté aux états financiers, soit de réintégrer l'amortissement, l'intérêt sur la dette à long terme et l'impôt au bénéfice net. Ensuite, des ajustements sont requis pour ne conserver que les dépenses récurrentes. En voici quelques exemples :

Ajustements discrétionnaires :

- salaire du propriétaire (ajusté au taux du marché);
- salaire des membres de la famille (ajusté au taux du marché si le salaire payé ne représente pas les tâches réellement effectuées);
- dons;
- formation continue du propriétaire (la portion des employés n'est pas ajustée);
- assurance vie discrétionnaire;
- loyer (ajusté au taux du marché si vous êtes propriétaire du bâtiment).

Ajustements non récurrents (ce qui n'est pas représentatif des dépenses normales d'exploitation) :

- frais d'honoraires professionnels pour créer une fiducie;
- refonte du site Web;
- rétroaction de la RAMQ;
- achat important de fournitures (exemple : équiper une nouvelle salle);
- événements extraordinaires ne représentant pas une année normale (congé maladie, congé maternité, COVID, etc.).

Dans le cas d'une vente éventuelle, il faut analyser le BAIIA selon les dernières années afin d'en dégager la tendance. Est-elle en croissance ou en décroissance? Ultimement, le BAIIA retenu sera en fonction de ce qui est le plus représentatif du futur. Si votre clinique est en forte croissance, les années les plus récentes seront davantage prises en considération. Si la tendance est variable, une pondération plus personnalisée sera effectuée.

Changements fréquemment oubliés dans le calcul du BAIIA

Certains ajustements auront un impact sur le BAIIA et il est important de ne pas les oublier lors de la mise à jour du calcul :

Rémunération au taux du marché :

- dans un contexte d'évaluation, tous les dentistes qui participent à générer les revenus, et donc le BAIIA en question, doivent être rémunérés au taux du marché. En étant propriétaire d'une clinique, vous avez la flexibilité de vous payer en salaire ou en dividendes, ce qui affectera grandement le bénéfice net de la clinique. La logique derrière cet ajustement s'explique facilement par l'exemple suivant : imaginons que vous décidiez de prendre une année sabbatique pour aller faire le tour du monde en voilier! Quel salaire serait attribué à votre remplaçant? C'est ce montant qui doit être retenu aux fins du calcul. Cela représente les dépenses réelles d'exploitation de la clinique.

Le loyer (s'applique seulement aux propriétaires du bâtiment) :

- Lorsque vous êtes propriétaire d'un bâtiment, vous pouvez déterminer le montant du loyer que vous vous verserez, mais cela ne veut pas dire qu'il est basé sur les recommandations d'un évaluateur agréé. En fonction de la stratégie, certains propriétaires ne se verseront aucun loyer, tandis que d'autres se verseront un plus gros loyer afin de couvrir la totalité des frais liés au bâtiment. Dans un contexte transactionnel, le loyer doit être ajusté au taux du marché dans le calcul du BAIIA. Encore une fois, l'idée est de déterminer les dépenses réelles d'exploitation. D'un côté, nous avons un bâtiment pour lequel la valeur est en partie basée sur les revenus de location, il est donc logique que la clinique paie un loyer. En omettant l'ajustement du loyer au taux du marché, le BAIIA serait gonflé artificiellement et nous aurons une clinique qui vaut « en apparence » plus cher. Toutefois, cette situation s'apparente à vouloir le beurre et l'argent du beurre. De plus, l'ajustement du loyer au taux du marché vous permettra d'obtenir la pleine valeur du bâtiment dans le calcul de la valeur des actions de la société (si le bâtiment est détenu par la même société que la clinique).

Exemple de calcul du BAIIA ajusté

BAIIA avant ajustements	200 000
PLUS Publicité non récurrente site web	25 000
Congrès	10 000
Assurance vie	5 000
MOINS Différence entre loyer actuel et loyer au taux du marché	12 000
Différence entre salaire actuel et salaire au taux du marché	100 000
BAIIA ajusté	128 000

Détails de certaines «Autres dépenses» :

- refonte du site Web d'une somme de 25 000 \$;
- loyer de 1000 \$/mois, la compagnie de gestion est propriétaire du bâtiment et le loyer au taux du marché serait de 2 000 \$/mois;
- un manque à gagner de 100 000 \$ afin de rendre le salaire comparatif au taux du marché (rémunération à pourcentage);
- congrès dans les Caraïbes au coût de 10 000 \$;
- assurance vie discrétionnaire au coût annuel de 5 000 \$.

L'ajustement final du BAIIA comprend une augmentation en fonction du montant des dépenses discrétionnaires (qu'un acheteur potentiel pourrait éviter) et non récurrentes, ainsi qu'une diminution selon les dépenses sous-évaluées, qui seraient plus élevées normalement.

Pourquoi le BAIIA est-il utilisé plutôt que le bénéfice net?

Même s'il semble en apparence plus simple d'utiliser le bénéfice net indiqué dans les états financiers comme mesure de la rentabilité, le BAIIA est la meilleure base commune de comparaison entre les cliniques. En effet, puisqu'il élimine l'effet de la structure de capital, de la structure fiscale et l'impact de l'amortissement, il permet d'éliminer certains biais. En voici deux exemples :

- 1. Enlever l'intérêt sur la dette à long terme** — Deux cliniques sont identiques sur tous les points : elles ont les mêmes revenus, les mêmes dépenses d'exploitation, etc. Mais en analysant leurs chiffres et leur bénéfice net, une semble moins rentable que l'autre à cause de l'intérêt sur la dette à long terme. La situation financière des deux dentistes est toutefois différente : le premier vient de finir de payer sa clinique et le deuxième vient tout juste de commencer à la payer. C'est à ce moment que la portion des intérêts sur la dette est plus élevée. Dans cet exemple, le dentiste qui doit rembourser son prêt à la banque aurait l'air moins rentable que l'autre, mais en réalité c'est sa situation financière qui vient créer un biais. En éliminant la dette, on vient focaliser sur les dépenses d'exploitation proprement dites.
- 2. L'amortissement qu'on réintègre** — En analysant le bénéfice net, une clinique désuète qui aurait désinvesti et n'ayant aucun amortissement aurait l'air plus rentable par rapport à une autre qui s'est maintenue à la fine pointe de la technologie. En réintégrant l'amortissement dans le calcul, l'accent est mis exclusivement sur les dépenses d'exploitation. Toutefois, dans un contexte d'évaluation, le désinvestissement sera considéré ultérieurement dans le calcul et un multiple implicite du BAIIA ajusté inférieur sera sélectionné pour compenser les investissements futurs requis.

Dans un contexte transactionnel, des méthodes empiriques ou des règles du pouce circulent largement sur le marché. Avant de les appliquer à notre propre situation, il faut faire preuve de prudence. Vous avez entendu dire qu'un multiple était appliqué au BAIIA et vous êtes curieux d'estimer votre valeur? Lorsqu'on tente de calculer son propre BAIIA en utilisant des règles qui ne sont pas adaptées à notre situation, il peut en résulter des attentes irréalistes et donc des déceptions face aux offres reçues. La démarche est complexe puisqu'il faut rendre le BAIIA le plus représentatif et reproductible pour le prochain acheteur en tenant compte des dépenses discrétionnaires et non récurrentes. Si vous souhaitez vendre votre clinique dans quelques années, pensez à faire affaire avec un professionnel. Un calcul détaillé du BAIIA vous permettra de bien planifier votre stratégie de vente tout en vous fournissant des pistes d'amélioration pour optimiser votre rentabilité et par le fait même, d'augmenter votre valeur au moment de la vente.

VOUS ÊTES INVITÉ

100E ANNIVERSAIRE
SOCIÉTÉ DENTAIRE
DE QUÉBEC

GALA

20
SEPT

GALA ET SOIRÉE DANSANTE

6.00 PM - MINUIT

MUSÉE DE LA CIVILISATION

100\$ PAR MEMBRE ET
ACCOMPAGNATEUR

100\$ par non membre et accompagnateur

* Notez que le prix est par personne

CONFÉRENCE
ENCAN SILENCIEUX
COCKTAIL DE BIENVENUE
REPAS GASTRONOMIQUE
ET PLUS ENCORE



SPECIALISE EN
RÉNOVATION . AGRANDISSEMENT . AMÉNAGEMENT
DEPUIS 25 ANS

ROCHETTE

www.constructionrochette.com

(418) 842-9292

ENTREPRENEUR GÉNÉRAL

RBQ: 1636-0406-57



Riche en expertises

Services-conseils
Services comptables
Certification
Fiscalité
Planification financière
Services juridiques
Ressources humaines

Mallette, le conseiller d'affaires des dentistes

Contactez-nous ! 418 839-7531

Marie-Claude Bournival

MBA, CPA auditrice
marie-claude.bournival@mallette.ca

Annie Demers

CPA auditrice
annie.demers@mallette.ca

Jean-Gabriel Drolet

CPA auditeur
jean-gabriel.drolet@mallette.ca

Sabrina Rioux

CPA auditrice
sabrina.rioux@mallette.ca

MALLETTE

Photos : Marie-Claude Bournival, Annie Demers,
Jean-Gabriel Drolet, Sabrina Rioux

2024-2025

Septembre

Conférence SDQ

100^e ! Soirée GalaVendredi 20 septembre 2024
18h00 à 23h00**Conférence, encaen silencieux,
cocktail de bienvenue, repas
gastronomique, soirée dansante,
des surprises et plus encore !**MUSÉE DE LA CIVILISATION
85 RUE DALHOUSIE, QUÉBECMembre, non-membre et
accompagnateur :
100,00 \$ par personne
Une partie de ces frais seront
remis à un organisme.
Réservée aux dentistesDétails et inscription sur sdq.ca

Certification

Cours de RCR-DEAVendredi 20 septembre 2024
9h00 à 16h00PAVILLON DE MÉDECINE DENTAIRE
UFC: 6 heuresInscription obligatoire : en ligne
(brioeducation.ca)

Octobre

Conférence ODQ

**Retrouver le plaisir de
la prothèse amovible
et rendre un meilleur
service à notre
population québécoise**Vendredi 25 octobre 2024
9h00 à 16h00

Conférenciers

**Les docteurs Nicholas Audy,
Yves Gagnon, Mélanie Menassa,
Adrien Pollini et Louis Rainville**

FORMATION EN LIGNE

Gratuit pour les dentistes membres
de la SDQ
Dentistes non-membres : 315,00 \$
Réservée aux dentistesDétails et inscription sur sdq.ca

Novembre

Conférence SDQ - Formule hybride

**Pot-pourri des
connaissances
acquises au cours des
15 dernières années
en chirurgie buccale
et maxillo-faciale**Jeudi 7 novembre 2024
18h00 à 21h00

Conférencier

Docteur Carl Bouchard

FORMULE HYBRIDE | 2 choix

* Attention de ne pas vous inscrire deux fois
pour cette formation : celle en ligne et celle
en présentiel, vous devez faire un choix.

CAMPUS ESPACE FORMATION

Inscription obligatoire (nombre
de places limitées)
1440, rue Cyrille-Duquet, suite 301

EN LIGNE

Gratuit pour les dentistes membres
de la SDQ
Dentistes non-membres : 225,00 \$
Auxiliaires : 100,00 \$Détails et inscription sur sdq.ca

Conférence ACDQ

**L'humain au cœur
de la cybersécurité**Vendredi 15 novembre 2024
9h00 à 16h00

Conférencier

Monsieur Bernard Després

FORMATION EN LIGNE

Gratuit pour les dentistes membres
de la SDQ
Dentistes non-membres : 315,00 \$
Auxiliaires : 130,00 \$Détails et inscription sur sdq.ca

Janvier

Conférence SDQ

Esprit d'équipe : Inspiration - Motivation - Engagement

Vendredi 17 janvier 2025
9h00 à 16h00

Conférenciers

**Messieurs Sébastien Sasseville
et Gabriel Renaud**

HÔTEL PLAZA

3031, boulevard Laurier, Québec

Gratuit pour les dentistes

membres de la SDQ

Dentistes non-membres : 315,00 \$

Auxiliaires : 130,00 \$

Détails et inscription sur sdq.ca

Février

Conférence SDQ - Formule hybride

10 trucs et astuces à utiliser avec les aligneurs transparents

Jeudi 13 février 2025
18h00 à 21h00

Conférencier

Docteur Stephan Reinhardt

FORMULE HYBRIDE | 2 choix

* Attention de ne pas vous inscrire deux fois
pour cette formation : celle en ligne et celle
en présentiel, vous devez faire un choix.

CAMPUS ESPACE FORMATION

Inscription obligatoire (nombre
de places limitées)

1440, rue Cyrille-Duquet, suite 301

FORMATION EN LIGNE

Gratuit pour les dentistes

membres de la SDQ

Dentistes non-membres : 225,00 \$

Auxiliaires : 100,00 \$

Détails et inscription sur sdq.ca

Mars

Conférence SDQ

Implants in Restorative Dentistry Important treatment (en anglais)

Vendredi 14 mars 2025
9h00 à 17h00

Conférencier

Dr Luiz Gonzaga

HÔTEL PLAZA

3031, boulevard Laurier, Québec

Gratuit pour les dentistes

membres de la SDQ

Dentistes non-membres : 315,00 \$

Auxiliaires : 130,00 \$

Détails et inscription sur sdq.ca

Certification

Cours de RCR-DEA

Date à confirmer

FACULTÉ DE MÉDECINE DENTAIRE DE

L'UNIVERSITÉ LAVAL

2420, rue de la Terrasse

Dentistes et auxiliaires : inscription en

ligne (fmd.ulaval.ca)

Conférence SDQ - Formule hybride

La sédation orale en dentisterie : un outil essentiel pour des soins confortables

Jeudi 27 mars 2025
18h00 à 21h00

Conférencier

Docteur Francis Tassé

FORMULE HYBRIDE | 2 choix

* Attention de ne pas vous inscrire deux fois
pour cette formation : celle en ligne et celle
en présentiel, vous devez faire un choix.

CAMPUS ESPACE FORMATION

(nombre de places limitées)

1440, rue Cyrille-Duquet, bureau 301

FORMATION EN LIGNE

Gratuit pour les dentistes

membres de la SDQ

Dentistes non-membres : 225,00 \$

Auxiliaires : 100,00 \$

Détails et inscription sur sdq.ca

Avril

Conférence SDQ

Moulage par injection pour restaurations monolithiques en composite avec la Méthode Bioclear

Vendredi 11 avril 2025
9h00 à 16h00

Conférencière

Docteur Marie-France Roux

HÔTEL PLAZA

3031, boulevard, - Laurier, Québec

Gratuit pour les dentistes

membres de la SDQ

Dentistes non-membres : 315,00 \$

Auxiliaires : 130,00 \$

Détails et inscription sur sdq.ca

MESSAGE IMPORTANT

Veillez noter qu'il sera maintenant possible de vous désinscrire à une formation directement sur notre site internet. Merci d'y porter une attention particulière afin de nous permettre de bien planifier les ressources nécessaires.

LA SOCIÉTÉ DENTAIRE DE QUÉBEC

sdq.ca

SDQ en bref

Événement

Souper de clôture

Restaurant Le Clan



Docteur Simon Lafrenière remettant le cadeau au président, le docteur Julien Marceau lors du souper de clôture du 31 mai dernier

VOS COMMENTAIRES
SONT APPRÉCIÉS,
N'HÉSITEZ PAS À NOUS
EN FAIRE PART.

LA SOCIÉTÉ DENTAIRE
DE QUÉBEC

COTISATION ANNUELLE

La cotisation pour l'année 2024-2025 vous donne accès à plusieurs conférences de la Société Dentaire de Québec, aux repas suivant ces conférences le cas échéant, ainsi qu'à notre brochure trimestrielle l'Articulé!

TARIFS D'INSCRIPTION

Avant le 9 septembre 2024
Inscription régulière : **375 \$**
Nouveaux diplômés : **205 \$**

Après le 9 septembre 2024

Inscription régulière : **450 \$**
Nouveaux diplômés : **235 \$**

*N'oubliez pas de vous inscrire pour la première conférence sous l'onglet **Inscrivez-vous aux formations.***

*Consultez le **calendrier scientifique** pour connaître les prochaines conférences.*

Inscrivez-vous rapidement avant le 9 septembre pour profiter du tarif préférentiel.

COMMENT S'INSCRIRE

Si vous étiez membre en 2019-2020 et/ou 2020-2021 et/ou 2021-2022 et/ou 2022-2023 et/ou 2023-2024

1. Identifiez-vous
2. Sélectionnez "**Devenez membre**" dans le menu.

Si vous n'étiez pas membre, cliquez sur "**Devenez membre**" et complétez les champs demandés.

IMPORTANT

Veillez noter que votre nom d'utilisateur sur notre site est votre numéro de pratique de 5 chiffres attribués par l'ODQ.



NOS SERVICES

- Parodontie
- Implantologie dentaire
- Chirurgies parodontales esthétiques
- Traitements multidisciplinaires

**PARODONTIE IMPLANTOLOGIE LÉBOURGNEUF
PARODONTISTES**

Dre Karolann Roussy
D.M.D., M. Sc., FRCD(C)
PARODONTISTE

Dr Andrew Zakrzewski
D.M.D., M. Sc., FRCD(C)
PARODONTISTE PROPRIÉTAIRE

Dr Yanik Roussy
D.M.D., M. Sc., FRCD(C)
PARODONTISTE

540 - 1280, boul. Lebourgneuf | 418 626-7276 | paroimplants.com



URGENCE ACTION DE GRÂCE **info**

Dr Steve Smith sera disponible
du **11 octobre au 14 octobre 2024** inclus.

Avis aux dentistes intéressés à référer leurs patients
pour cette période seulement.

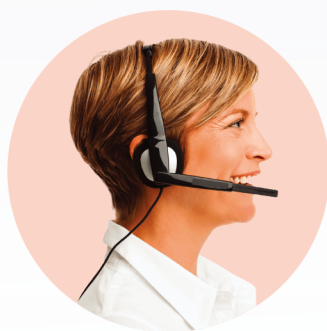
Tél. : 418 838-9188

Fax : 418 838-2449

**PROCHAINE
GARDE**

TEMPS DES FÊTES dates à confirmer dans la brochure de novembre

**Cessez de manquer des appels.
Protégez vos revenus et votre réputation.**



 438 230-4820
www.fresk.app





Au service des dentistes
depuis 1981.

Vendre ma pratique dentaire et assurer ma retraite

Commenté par

Steve Castonguay

Conseiller en gestion de patrimoine



Lire l'article

Financière des professionnels inc. détient la propriété exclusive de Financière des professionnels – Fonds d'investissement inc. et de Financière des professionnels – Gestion privée inc. Financière des professionnels – Fonds d'investissement inc. est un gestionnaire de portefeuille et un gestionnaire de fonds d'investissement, qui gère les fonds de sa famille de fonds et offre des services-conseils en planification financière. Financière des professionnels – Gestion privée inc. est un courtier en placement, membre de l'Organisme canadien de réglementation des investissements (OCRI) et du Fonds canadien de protection des investisseurs (FCPI), qui offre des services de gestion de portefeuille. fdp et les marques de commerce, noms et logos connexes sont la propriété de Financière des professionnels inc. et sont enregistrés ou employés au Canada. Employés en vertu d'une licence de Financière des professionnels inc.





3291, CHEMIN SAINTE-FOY,
BUREAU 221
QUÉBEC (QUÉBEC)
G1X 3V2

418 656-6060
info@sdq.ca
sdq.ca