

# Arguments en faveur des cabinets dentaires dans les régions rurales et éloignées du Canada

Jeff Williams, BSc, DDS, MBA

## Auteur-ressource

Dr Williams  
Courriel :  
[jeff@roicorp.com](mailto:jeff@roicorp.com)



Pour les citations, la version définitive de cet article est la version électronique : [www.cda-adc.ca/jcda/vol-74/issue-6/515.html](http://www.cda-adc.ca/jcda/vol-74/issue-6/515.html)

**E**n ma qualité d'expert et de courtier en cabinets dentaires, mon but a toujours été de faire le mieux que je puisse pour le dentiste vendeur dont je représente le cabinet. Faire de son mieux signifie généralement prendre des mesures pour obtenir une offre d'achat qui comprend le meilleur prix pour le cabinet avec le moins de conditions possible et une date de clôture dans un délai qui convient au propriétaire. Là où la demande est élevée et où l'offre est souvent insuffisante, la vente des cabinets n'est pas sans défis. Tant les vendeurs que les acheteurs peuvent avoir de grandes attentes et les transactions peuvent se faire rapidement avec de multiples intervenants, étant donné que les acheteurs éventuels peuvent se faire concurrence pour un cabinet.

Par contre, représenter des cabinets dentaires dans des régions rurales et éloignées du Canada (et j'ignore où situer les frontières) pose un problème différent. Dans ces cas «géographiquement» problématiques, simplement obtenir pour le vendeur (habituellement un dentiste qui prend sa retraite) *n'importe quelle* offre, à *n'importe quel* prix et à *n'importe quelles* conditions que l'acheteur désire imposer est parfois ce qu'on peut faire de mieux. Les moteurs économiques de l'offre et de la demande sont certainement en cause ici – et, si je peux me permettre, ils sont aussi à blâmer.

Bien qu'il y ait de nombreux dentistes et cabinets prospères – prospères suivant tout critère d'évaluation qu'on désire appliquer – dans les régions non urbaines du Canada, il n'y a, malheureusement, pas beaucoup de praticiens prêts à aller habiter dans ces collectivités, à prendre possession de ces cabinets et à les exploiter.

Pourquoi? Ce pourrait être en raison de stéréotypes négatifs erronés au sujet de la vie dans les petites villes (c.-à-d., moins d'occasions pour se cultiver et se divertir, possibilité moindre de pratiquer sa foi, de plus petites écoles). Ce peut être aussi l'idée que la réussite financière n'y est pas possible (parce que le revenu disponible y est moindre pour les soins de santé en général et qu'il n'y a pas de demande pour des soins complets). Suivant l'expérience de mon entreprise, il semble qu'un pourcentage élevé de jeunes dentistes désirent tellement vivre en milieu urbain que toute autre possibilité est pratiquement exclue.

## Raisons pour acheter un cabinet en région éloignée

Je soutiens qu'il y a amplement de raisons pour acheter un cabinet en région rurale ou éloignée!

- La faible demande pour ces cabinets les rend très abordables (comparés à leurs pendants urbains) toute chose étant égale.
- Le nombre (généralement) abondant de patients assure que les chances de réussite sont très grandes. Ces cabinets seront achalandés – habituellement dès le premier jour.
- La prévalence des prestations d'assurance dentaire ne devrait pas être une source de comparaison, étant donné que les résidents des petites villes ont généralement eux aussi des taux de couverture élevés, ce qui rend les prises de décision pour faire effectuer le traitement recommandé plus facile du point de vue financier.
- La demande pour des soins complets par une population bien renseignée – qui passe souvent pour être plus faible dans les milieux

non urbains – n'est pas non plus un argument valable pour ne pas posséder un cabinet dans une région rurale. En ma capacité d'évaluateur et d'observateur de centaines de cabinets dentaires, je vois autant de traitements endodontiques sur les molaires, d'incrustations en or de type Tucker, de restaurations CFAO et de traitements esthétiques dans ces cabinets que ceux des grandes villes, un signe pour moi qu'il y a peu de différence entre les endroits quand il s'agit de la prestation de services haut de gamme et présentant des défis.

- La (perception d'un) mode de vie moins stressant qu'on associe avec les régions rurales et éloignées du Canada devrait suffire pour en faire des occasions souhaitables. J'ai rencontré des douzaines de dentistes qui sont allés s'établir dans des petites collectivités – en milieu de carrière ou à leur retraite – et qui sont agréablement surpris par le rythme de vie détendu et les avantages connexes relativement à leur état de bien-être général. Il est évident qu'on n'a sûrement pas, pour recruter des patients, à se livrer à une concurrence aussi agressive que celle de certains cabinets urbains.
- La facilité de se déplacer aujourd'hui prouve que vous pouvez aussi bien assister à des activités sportives qu'à aller au ballet – quel que soit l'endroit où vous exercez ou résidez.

### Une population à risque

Bien que je me sois tourmenté au sujet de la difficulté de vendre des cabinets à des propriétaires qui exercent en région rurale ou éloignée et que j'aie vanté les vertus de la vie dans les petites villes pour le dentiste qui la choisit, une plus grande menace se dessine à l'horizon. Ce qui est principalement en jeu, ce sera la disponibilité des soins bucco-dentaires dans ces collectivités (à savoir leur manque). À mesure que les dentistes qui prennent leur retraite sont forcés de simplement fermer leurs cabinets et de partir – parce qu'ils ne trouvent personne pour les occuper (et encore moins les acheter) – les patients devront aller de plus en plus loin pour satisfaire leurs besoins dentaires. Comme on a déjà écrit à ce sujet, je ne m'y étendrai pas davantage.

### Solutions possibles

Que peut-on faire? Je suggère humblement ceci.

- Un examen approfondi de la démographie actuelle des facultés de médecine dentaire du Canada (et des critères d'admission pour les candidats) doit être effectué en vue de déterminer si nous pouvons prédire où les diplômés d'aujourd'hui voudront établir leur pratique. Sans préjudice aucun, les facultés devront trouver un moyen de choisir des étudiants en fonction de la population qu'ils auront en fin de compte à servir en tant que futurs dentistes.
- On devrait songer à des échanges semblables à ceux qu'on fait dans l'armée – peut-être avec des frais de scolarité réduits. Par exemple, exiger qu'un diplômé travaille dans une certaine région pour le même temps durant lequel ses études ont été subventionnées. Une solution possible pourrait être des critères d'admission plus favorables (mais non du point

de vue scolaire) pour ceux qui s'engagent à exercer dans des endroits spécifiques après avoir obtenu leur diplôme.

- On pourrait créer des occasions d'apprentissage en région éloignée, tel un «programme de résidence» dans un cabinet dentaire privé, un hôpital local ou une clinique communautaire. (À ne pas mettre sur le même pied que les cliniques communautaires dans les quartiers mal desservis des grandes villes.) Ceci pourrait permettre d'exposer tous les étudiants en médecine dentaire – dans leur dernière année d'études ou après l'obtention de leur diplôme – à au moins un aspect de la vie communautaire rurale.
- Il convient que les associations dentaires provinciales créent des liens entre leurs membres propriétaires de cabinets et les courtiers en ayant en vue d'augmenter la chance de succession dans les cabinets géographiquement à problème. Le bouche à oreille et le réseautage pourraient dissiper les opinions erronées au sujet des petites villes et de leurs cabinets.

Les courtiers et les autres personnes qui évaluent des cabinets doivent prendre en considération que certains cabinets ne valent pas autant que d'autres. Tout comme pour un bungalow de 3 chambres à coucher valant 1,2 million de dollars à Vancouver et seulement 120 000 \$ à Tatamagouche, en Nouvelle-Écosse, il s'agit d'abord et avant tout d'une question d'endroit. Je tiens à dire aux acheteurs de cabinets dentaires d'aujourd'hui et de demain, pourquoi payer 5 à 10 fois le prix d'un cabinet dans un endroit *autre* qu'une région rurale du pays? Certes, les décisions touchant le mode de vie sont importantes, mais du strict point de vue des affaires, je maintiens que les rendements sur un investissement tant à court qu'à long terme dans un cabinet rural sont meilleurs (ou au moins égaux) à ceux d'un cabinet urbain. Payer davantage pour un cabinet ne signifie pas nécessairement plus de succès.

J'espère que ces observations, qui ont été jetées sur papier en sachant que la pénurie pendante de dentistes dans les régions rurales et éloignées du Canada était un sujet de discussion à l'assemblée de la Fédération canadienne des organismes de réglementation dentaire à St. John's (Terre-Neuve) en octobre 2007, pourront servir simplement de point de départ pour un autre débat et dialogue. Ceci pour le bien du patient dentaire des régions rurales et éloignées du Canada, et bien entendu celui du dentiste propriétaire. ✦

### L'AUTEUR

Le **Dr Williams** est un associé de ROI Corporation pour le Canada atlantique.

**Écrire au :** Dr Jeff Williams, C.P. 237, 116, Appalosa Trail, Tatamagouche, NS B0K 1V0.

Les opinions exprimées sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement les vues et politiques officielles de l'Association dentaire canadienne.

Cet article a été révisé par des pairs.