



Armand Le Siège,
Consultant dentaire

La retraite : quand et comment?

M. Armand Le Siège a fait carrière de 1964 à 2003 dans le monde dentaire chez Patterson Dentaire Canada Inc. De préposé à la clientèle pendant quelques années, il fut par la suite représentant de territoire jusqu'en 1974, puis promu directeur de la succursale de Montréal. En 1991, il fut nommé vice-président des ventes et du marketing pour l'entreprise. Il a été aussi membre du bureau de direction pendant quatre années de L'Association canadienne de l'industrie dentaire (ACID).

Tout au long de sa carrière, il a aidé plusieurs clients dans la gestion et l'administration de leur pratique. Depuis 2003, il a fondé son entreprise et il y œuvre comme consultant. Il met à votre service son bagage de connaissances accumulées au cours de sa carrière. L'évaluation de votre pratique fait partie, entre autres, des services offerts par M. Le Siège.

Au milieu des années 70, lorsque la profession de denturologue a été officiellement reconnue, plusieurs d'entre vous, qui à l'époque travailliez comme techniciens dentaires, ont décidé de réorienter leur carrière en denturologie. D'année en année, par la suite, un grand nombre de nouveaux diplômés se sont ajoutés et se sont installés partout au Québec afin de répondre à la demande croissante en denturologie.

Aujourd'hui, les denturologistes qui ont gradué dans les années 70 et au début des années 80 envisagent de prendre leur retraite à court et à moyen terme. Qu'advient-il de leur pratique? Auront-ils de la difficulté à trouver preneur? Il faut savoir qu'il n'y a eu que 22 nouveaux diplômés en denturologie du Cégep Édouard Montpetit en 2011. En raison du nombre important de denturologistes faisant parti du groupe d'âge de 50 ans et plus et qui envisagent la retraite à court et à moyen terme et du nombre limité de nouveaux diplômés (acheteurs potentiels), la résultante est que l'offre est supérieure à la demande, ce qui donne à l'acheteur éventuel un avantage marqué. Il peut choisir la pratique qui lui convient le plus sans trop faire de compromis et dans laquelle il n'aura pas à investir trop d'argent en rénovations, en nouveaux équipements, en nouvelles technologies et en informatique.

Pour la majorité des travailleurs, il est facile de déterminer l'année, la date et l'heure de sa retraite. Mais pour vous, denturologue, il en est autrement. Vous êtes en affaires. Vous avez des engagements professionnels et financiers. Vous avez des employés, peut-être un partenaire. Une clientèle à servir. Par où commencer?

Vous vous êtes sans doute posé les questions suivantes dernièrement :

- Qu'advient-il de ma pratique à laquelle j'ai consacré tant d'années et d'efforts à bâtir?
- Quels sont mes choix?
- Le bail de mon local vient à échéance bientôt : devrais-je le renouveler à court ou à long terme?
- À qui vendre?
- Quand devrais-je commencer à y penser?
- Combien vaut ma pratique?
- Qui devrais-je consulter?

Je n'ai pas de relève...

L'importance de bien planifier est profitable

En premier lieu, vous devez déterminer à quel moment vous désirez prendre votre retraite. Il faut aussi décider si vous arrêterez complètement après la vente de votre pratique ou si vous offrirez vos services au nouvel acheteur comme denturologue à pourcentage pour une durée

MEMBRES

de temps déterminée, ce qui est un avantage important pour la rétention de la clientèle et qui permet au nouvel acheteur d'acquiescer confiance et expérience.

En deuxième lieu, faites évaluer vos équipements, la valeur de l'achalandage et autres actifs qui composeront le prix de vente de votre pratique.

Profitez de l'occasion pour rafraîchir l'intérieur de vos locaux. Investissez dans de nouveaux équipements et dans la nouvelle technologie s'il y a lieu.

Relisez votre bail pour en connaître tous les détails afin de pouvoir répondre aux questions de l'acheteur potentiel.

Ayez un dossier sur le profil de votre pratique, sur les cours de formation continue que vous avez suivis au fil du temps ainsi que sur d'autres éléments qui pourraient influencer positivement l'acheteur potentiel. Pour vous guider, pour vous conseiller et pour éviter les erreurs, il serait important de faire appel à un consultant d'expérience.

Comment trouver un acheteur potentiel pour sa pratique?

Plusieurs possibilités s'offrent à vous. Vous pouvez annoncer la vente de votre pratique par le biais de publications dentaires, tel que *Le Denturo* dans la section « petites annonces ». Vous pouvez afficher un texte avec vos coordonnées sur le babillard étudiant d'un cégep. Vous pouvez aviser votre représentant dentaire qui est en contact avec des denturologistes finissants ou diplômés depuis peu et qui sont à la recherche d'une pratique à acheter. Le représentant dentaire demeure une des meilleures sources de référence.

Lorsque vous rencontrez un acheteur potentiel, il est important pour vous de connaître ses attentes et, qu'à l'inverse, il connaisse les vôtres, afin d'éviter des discussions inutiles. Par exemple, est-il intéressé à prendre possession de votre pratique immédiatement après la signature des documents relatifs à l'achat? Désire-t-il que vous demeuriez avec lui à temps partiel pour une période de temps déterminé? Où aimerait-il travailler pour vous à pourcentage pendant quelques mois pour ensuite acheter votre pratique? De là l'importance de réfléchir et d'établir un échéancier.

La retraite : quand et comment?

« Lorsque vous rencontrez un acheteur potentiel, il est important pour vous de connaître ses attentes et, qu'à l'inverse, il connaisse les vôtres, afin d'éviter des discussions inutiles. »

