

Achat et vente d'une pratique en denturologie

L'ADQ lance une opération sauvetage

« Bureau de denturologie à vendre ». Depuis quelques mois, voire quelques années, des petites annonces de ce genre se font nombreuses dans les pages du *Denturo* et sur le site Web de l'Association des denturologistes du Québec (ADQ). La denturologie québécoise s'apprête à connaître une vague de départs à la retraite sans précédent; un mouvement qui profitera certainement aux jeunes denturologistes.

« Le hic, c'est que l'offre dépasse la demande », constate Armand Le Siège, consultant en denturologie. Du côté de la relève, voilà une bonne nouvelle. Une chance à saisir pour les denturologistes qui rêvent de devenir entrepreneurs et de posséder leur propre pratique de surfer sur cette vague. À l'inverse, pour les denturologistes qui rêvent de temps libres pour d'autres projets, l'horizon est différent. Cette déferlante de pratiques à vendre pourrait aussi anéantir de nombreuses années de dur labeur pour plusieurs denturologistes d'expérience qui, faute de trouver des repreneurs, seraient obligés de mettre la clé dans la porte de leur cabinet ou de liquider leurs dossiers pour une bagatelle. Une situation peu enviable pour la profession, que l'ADQ veut esquisser à tout prix.

Thème transfert d'entreprise à l'ADQ

Afin d'accompagner ses membres qui se lancent dans cette aventure et d'assurer la pérennité de la profession de denturologiste, l'ADQ lance une opération sauvetage, à commencer par une activité spéciale présentée dans le cadre d'Expodent 2016 (voir page 26). Par la suite, cette opération prendra la forme d'articles de fond dans votre magazine *Le Denturo*. Bourrés de conseils pratiques, ces textes approfondiront chacune des étapes du transfert d'entreprise, autant du point de vue des denturologistes de la relève que des denturologistes plus expérimentés qui souhaitent vendre rapidement, sans oublier celles et ceux dont la pratique va bon train, mais qui devraient commencer à songer à leur éventuelle retraite.

Comment dénicher votre relève? À quel moment entamer le processus? Quels experts consulter? Combien vaut une pratique? Comment assurer la pérennité de l'entreprise au-delà de la vente? Comment préparer sa retraite? Telles sont les questions (et bien d'autres) que l'Association et son équipe de collaborateurs veilleront à élucider pour vous au cours des prochains numéros. Ces articles, ainsi que de futurs outils, seront également accessibles aux membres dans la boîte à outils sur le site Web de l'ADQ.

Déferlante de retraites en denturologie

Même si cette réalité concerne tout le milieu des PME québécoises (voir encadré « La relève au Québec »), le transfert d'entreprise en denturologie demeure particulier, croit Armand Le Siège. « Quand j'ai commencé dans le monde dentaire en 1964, on m'avait prévenu que c'était un domaine particulier. » Ce consultant en denturologie spécialisé dans l'évaluation de pratique l'a effectivement constaté au fil de ses

interventions. « Les cabinets de denturologie sont basés sur des individus. Ce n'est pas un McDonald's que l'on vend. La clientèle est au rendez-vous parce qu'elle veut obtenir les services de tel ou telle denturologiste », précise-t-il.

Selon Armand Le Siège, les denturologistes qui s'apprêtent à se retirer de la profession sont ceux qui ont entre 30 et 40 ans de pratique. À l'époque, le cégep formait près de 70 denturologistes annuellement. Le marché de la denturologie n'étant pas encore très développé au Québec à ce moment, les denturologistes démarraient leur pratique aussitôt leur diplôme en poche. Aujourd'hui, même si le taux de placement est excellent (100 % en 2014 selon le cégep Édouard-Montpetit), les quelque 25 diplômés en denturologie ont plutôt avantage à se tourner vers le repreneuriat. « À moins d'envisager de s'établir dans les régions éloignées qui ne comptent pas de denturologistes, les jeunes devraient se mettre à la recherche d'un cédant », conseille Armand Le Siège. Sans compter que les avantages de reprendre une pratique, plutôt que de partir de zéro, sont nombreux.



À consulter :
lexique sur le
transfert
d'entreprise
en page 58.

De l'autre côté, cette génération de denturologistes est prête dès maintenant à voguer vers la retraite. Hé que ça saute! C'est là que le bât blesse. « Les denturologistes sont pressés de vendre, constate monsieur Le Siège. Plusieurs voudraient se retirer du jour au lendemain. Mais la relève, elle, n'est pas prête! » Le consultant insiste sur l'importance de bien préparer sa relève. Trouver la bonne personne et lui transmettre ses connaissances demande du temps, quelques années même. Le plus long demeure cette partie du processus, car règle générale, une fois enclenché, le transfert de pratique se boucle en quelques mois... si les deux parties sont bien entourées! Là-dessus, autant les experts que les denturologistes ayant vécu l'expérience à qui nous avons parlé abondent dans le même sens. Faire affaire avec les experts appropriés (avocat, notaire, comptable, fiscaliste, etc.) constitue la clé d'un transfert de pratique harmonieux et bénéfique pour tous les partis.

Comment « survivre » à ce tsunami de départs à la retraite qui se dresse à l'horizon? Présentée comme telle, la situation peut paraître inquiétante. Mais si votre navire est adéquatement équipé des bouées de sauvetage, la traversée sera beaucoup plus calme et agréable. Pour ce faire, suivez le guide que l'Association concoctera pour vous, numéro après numéro, à commencer par le dîner réseautage organisé par le CQFD dans le cadre d'Expodent 2016 (tournez la page)! ■

La relève au Québec

- **99,8 %** des entreprises au Québec sont des PME. Elles contribuent à plus de la moitié du PIB québécois.
- D'ici 2023, entre **8 000 à 10 000 PME** pourraient fermer **faute de relève assurée**. Impact économique : **perte de 8,2 G\$** en PIB, de **79 000 à 139 000** emplois menacés.
- En 2 ans, **30 %** des propriétaires d'entreprise prendront leur retraite. **91 %** d'entre eux n'ont aucun plan de relève formel. **15 %** prévoient fermer leurs portes **sans vendre ni céder** leur entreprise.
- **40 % des 65 ans** et plus ferment leur entreprise par absence de relève.
- **70 % des transferts** d'entreprise non accompagnés entraînent un échec.
- **Seuls 17,5 %** des Québécois privilégient la reprise ou le rachat d'une entreprise existante.
- Seulement **51,6 % des 18-34 ans** pensent avoir la capacité de reprendre une entreprise alors que **90 % des propriétaires** interrogés croient effectivement ces jeunes capables d'assurer la relève.

Par le Centre de transfert d'entreprise du Québec

- Chambre de commerce de Montréal métropolitain. *Le transfert des entreprises à la relève : un enjeu majeur de l'économie du Québec et la pérennité des PME*, juin 2014.
- Rapport de la Fédération Canadienne des Entreprises Indépendantes. *Transfert de l'entreprise à la prochaine génération*, novembre 2012.
- Fondation de l'entrepreneurship. Sondage, 2010.

