



Une vie sous le signe de l'opulence

En tant que dentiste, votre vie professionnelle est prospère. Avec des revenus annuels aussi importants, un métier lucratif et une retraite confortable semblent aller de soi.

Mais est-ce vraiment le cas ?

Aujourd'hui, en raison de la conjoncture incertaine, de plus en plus de dentistes commencent à examiner plus attentivement leur situation financière à long terme.

« Trop de dentistes d'expérience nous disent devoir continuer à travailler plus longtemps qu'ils l'auraient souhaité parce qu'ils ne peuvent pas se permettre de prendre leur retraite, raconte David Bazak, vice-président de RBC Banque Royale. En créant une base de clientèle loyale et rentable, ils réussissent à accroître de manière exceptionnelle la valeur de leur cabinet. Et même s'ils touchent des revenus substantiels tout au long de leur carrière, ils s'étonnent de devoir continuer à travailler bien au-delà de l'âge de la retraite. Très souvent, cette situation s'explique par le fait qu'ils sont passés à côté de certains exercices de planification financière de base. »

Une vieille maxime applicable à la planification financière dit ceci : « L'essentiel n'est pas tant ce que vous gagnez que ce qui reste dans vos poches. » Dans le domaine de la dentisterie, cette maxime est particulièrement vraie. Les revenus confortables d'un dentiste s'accompagnent inévitablement de dépenses qui sont nécessaires à l'exploitation d'un cabinet et, dans bien des cas, au maintien d'un mode de vie sous le signe de l'opulence. « À moins d'avoir une bonne stratégie financière, il se peut

que, d'une année à l'autre, vous n'arriviez qu'à maintenir vos affaires à flot, sans parvenir à avancer », dit Adam Melo, planificateur financier de RBC Banque Royale.

Que vous commenciez dans le domaine, que vous ayez un cabinet bien établi, que vous soyez associé à d'autres dentistes depuis plusieurs années ou que vous approchiez de la retraite, vous pouvez prendre certaines mesures simples et concrètes pour continuer à accroître la valeur nette de votre entreprise tout en gardant dans vos poches plus d'argent et en exerçant un plus grand contrôle sur votre avenir financier.

Les premières années

Vous commencez votre carrière et mettez sur pied une base impressionnante de clients. Peut-être occupez-vous un emploi dans le cabinet d'un autre dentiste ? Ou peut-être venez-vous juste d'ouvrir votre propre cabinet ? Si ces premières années peuvent être très lucratives, elles peuvent aussi être très coûteuses. En plus des dépenses associées à l'exploitation d'une entreprise, peut-être magasinez-vous une nouvelle voiture ou pensez-vous acheter une maison. Il se peut même que vous planifiiez un mariage ou que vous deviez rembourser le solde de votre prêt étudiant. La clé, c'est de mettre en place une planification financière judicieuse le plus tôt possible. Les jeunes dentistes sont malheureusement peu nombreux à le faire.

« La réponse que j'obtiens le plus souvent des jeunes dentistes c'est qu'ils n'arrivent pas à épargner parce qu'il ne reste plus rien à la fin du mois, ajoute monsieur Melo. Mais en

modifiant un peu ses dépenses et ses habitudes d'épargne, n'importe qui peut trouver de l'argent à mettre de côté. »

L'un des conseils les plus convaincants, c'est de se payer en premier. « Plutôt que d'attendre de voir ce qu'il reste à la fin du mois, établissez un programme de versement automatique dans un compte de placement. Vous seriez surpris de la différence que quelques petits ajustements à court terme peuvent faire à long terme. »

Les années les plus rémunératrices

« Le nombre de dentistes en cabinet qui n'ont aucune stratégie de retraite m'étonne toujours, nous dit monsieur Melo. Ce sont des professionnels occupés, menant des vies très actives. Je ne figure tout simplement pas à leur agenda. »

Au cours de ces années les plus rémunératrices, les dentistes devaient cependant prendre certaines mesures importantes pour réduire leurs impôts, atténuer les risques financiers et accumuler de la richesse.

Selon monsieur Melo, l'un des moyens les plus efficaces pour réduire les impôts consiste à ouvrir un régime de retraite individuel (RRI) au sein de l'entreprise. « Pour les professionnels touchant un revenu élevé, ce peut être une façon très efficace d'augmenter leur épargne autrement que par le REER. L'entreprise et l'employé peuvent également bénéficier d'un certain nombre d'avantages fiscaux des plus intéressants, tant avant qu'après la retraite. »

Si vous êtes propriétaire d'un cabinet, qu'il importe que vous connaissiez une période d'expansion, d'acquisition ou de croissance stable, il est important

que vous mettiez sur pied une solide stratégie qui vous permettra de réserver des fonds en dehors de la valeur nette que vous avez créée. Par exemple, il peut être fiscalement avantageux d'utiliser la valeur nette de votre cabinet au moyen de financement bancaire et de vous servir de ce produit pour rembourser des dettes personnelles qui ne sont pas déductibles d'impôt.

« Vous pouvez envisager d'utiliser le produit de l'entreprise pour financer un régime d'épargne en prenant soin toutefois de conserver suffisamment d'argent pour vous assurer un mode de vie correspondant à votre revenu », suggère monsieur Melo.

Les années précédant la retraite

Selon monsieur Melo les dentistes d'expérience partagent les lacunes suivantes en matière de planification financière : « Il y a trois lacunes communes : la planification successorale, la planification de la relève et la planification de la retraite.

La retraite peut durer 30 ans et plus. La

majorité des dentistes approchant de la retraite ne sont simplement pas prêts à financer ce genre de retraite », d'ajouter monsieur Melo.

Vers la fin de sa carrière, un dentiste devrait s'assurer d'avoir un testament, une procuration et un plan de succession. « Tous ces documents peuvent avoir des incidences fiscales importantes. L'idée, c'est de traiter chacun de ces documents de la manière la plus avantageuse sur le plan fiscal, afin de conserver le plus possible de revenu durement gagné. »

Plusieurs dentistes que monsieur Melo rencontre prévoient financer leur retraite en vendant leur cabinet et en achetant une maison de moindre valeur. « Cette réponse revient souvent, mais ce n'est pas une véritable stratégie de sortie. Il est risqué de dépendre uniquement de ces deux éléments pour assurer sa retraite. »

L'importance d'un plan

Plus vous commencerez tôt à établir votre plan financier, mieux ce sera. Cela étant dit, il n'est jamais trop tard pour commencer. À l'instar de vos patients qui vous font confiance pour votre expertise en dentisterie, il est sage de retenir les services d'un professionnel qui est habitué de travailler avec les dentistes et qui connaît bien les circonstances, les défis et les objectifs propres à leur profession.

Les dentistes disposent de nombreuses stratégies pour réduire leurs impôts et accumuler de la richesse sans prendre de risques excessifs. Une des étapes importantes consiste à accorder autant d'importance à vos finances personnelles que professionnelles. Entre toutes vos activités, vous devez trouver le temps de mettre en place un solide plan financier.

Pour en savoir plus sur les services financiers à l'intention des professionnels de la santé, veuillez consulter le site Web rbcbanqueroyle.com/commerciaux/health-care-prof

Une banque de conseils pour vous guider.^{MC}