

Est-ce que c'est
vraiment le bon moment de vendre?

Conférence-atelier

Envisager la vente de ma clinique dans les prochaines années

Dois-je l'annoncer au
personnel?

Je veux bien faire une transition,
mais pas à n'importe quelles conditions...

À qui est-ce que
je vais laisser
mes patients?

Un contrat, ça me
fait paniquer!

Combien vaut ma pratique?

À partir des pistes de réflexions suscitées
par les conférenciers, vous élaborerez
durant cet atelier un plan concret pour
planifier la vente de votre clinique.

- Définir le but de la transaction
- Améliorer la valeur de sa clinique
- Rendre sa clinique attractive
- Planifier ses besoins financiers
- Planifier sa fiscalité
- Reconnaître les enjeux émotifs

- Imaginer sa transition idéale
- Trouver un acheteur
- S'entourer de conseillers
- Annoncer au personnel
- Établir une échelle de temps
- Etc.

Conférenciers



Pierre
Boyer

DMD, Évaluateur, formateur
et consultant



Anaëlle
Boyer

Conseillère en achat/vente

Vendredi 10 octobre 2025



Laval

4670, Desserte Sud
(Autoroute 440 Ouest),
Bureau 300, Laval
H7T 2Z8



9 h à 12 h 30



Pour vous inscrire, écrivez à
inscription@gescomconseils.com

Gratuit | Café, fruits et viennoiseries seront servis.