

vraiment le bon moment de vendre?

Est-ce que c'est

Dois-je l'annoncer au personnel?

Conférence-atelier

Envisager la vente de ma clinique dans les prochaines années

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

Montréal • 21 février 2025



Henry Schein Montréal
3403, rue Griffith
Saint-Laurent (Québec)
H4T 1W5



Pour vous inscrire, écrivez à kethia.andre@henryschein.ca

Québec • 25 avril 2025



Henry Schein Québec
4355, rue Jean-Marchand
suite 103 (Québec)
G2C 0N2



Pour vous inscrire, écrivez à julie.verville@henryschein.ca

9 h à 12 h 30 | Gratuit | Café, fruits et viennoiseries seront servis.