

vraiment le bon moment de vendre?

Est-ce que c'est

Conférence-atelier

Dois-je l'annoncer au personnel?

# 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 • 3 mai 2024

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

 Pour vous inscrire, écrivez à [marilyn.boucher@henryschein.ca](mailto:marilyn.boucher@henryschein.ca)

## Québec • 17 mai 2024

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

 Pour vous inscrire, écrivez à [sophie.levesque@henryschein.ca](mailto:sophie.levesque@henryschein.ca)

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