

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

Vendredi 25 septembre 2026



Pierre  
Boyer

DMD, consultant et formateur



Sandy  
Mercure

Évaluatrice



### Laval

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



9 h à 13 h



Pour vous inscrire, écrivez à  
[info@gescomconseils.com](mailto:info@gescomconseils.com)

**Gratuit** | Café, fruits et viennoiseries seront servis.