

Optimiser sa clinique à mi-parcours pour faciliter sa fin de carrière

WEBINAIRE

Pour dentistes



3 et 10 novembre 2026



18 h 00 à 19 h 00



50 \$ (+tax) / personne pour les 2 dates



Inscrivez-vous **ici** ou scannez le code QR avant le 3 novembre

Dès que votre inscription sera confirmée, le lien pour participer au webinaire vous sera envoyé.



Anaëlle Boyer

Depuis plus de 8 ans, Anaëlle Boyer contribue activement au développement de Gescom Conseils. D'abord responsable de la compilation des informations servant aux évaluations de cliniques, elle a ensuite bâti le département d'achat/vente. Aujourd'hui titulaire d'un permis de courtière immobilière commerciale, elle accompagne les dentistes dans l'achat ou la vente de leur clinique. Visionnaire et engagée, elle occupe désormais le poste de directrice générale de l'entreprise.



Stéphane Grégoire

Diplômé de deux baccalauréats, en sciences comptables et en droit, et d'une maîtrise en fiscalité, Stéphane Grégoire cumule plus de 22 ans d'expérience en cabinet. Après une carrière chez Fasken Martineau, Ernst & Young puis KPMG, il devient le co-fondateur de St-Laurent Grégoire Avocats en 2010. À la suite de la fusion entre le cabinet d'avocats et le cabinet comptable GCT en 2020, il est aujourd'hui vice-président d'Escient.



Sinclair
Dental | Dentaire

Préparez dès aujourd'hui la croissance et la valeur de votre clinique. Cette formation vous offre des stratégies concrètes pour optimiser votre pratique, attirer l'attention des investisseurs et planifier une transition réussie.

Objectifs:

- + Comprendre le marché et la valeur de votre clinique
- + Optimiser vos performances et revenus
- + Planifier une vente ou une transition réussie

Programme:

- + Analyse de votre clinique
- + Rappels patients, dossiers par dentiste, facturation par patient
- + Croissance et facturation
- + Ajouter services ou dentistes
- + Acquisitions stratégiques
- + Infrastructure et équipements
- + Rénovations et équipements à jour
- + Emplacement, bail ou achat de la bâtisse
- + Planification stratégique
- + Acquisition de clientèle d'un voisin
- + Approches par groupes et conditions de vente
- + Sécuriser la valeur de votre clinique
- + Gestion et ressources humaines
- + Engager un(e) gestionnaire
- + Retenir vos employés
- + Contrats pour les dentistes à pourcentage
- + Associations et partenariats
- + Vente ou achat de parts
- + Planifier la relève et la transition



Pour toute question, veuillez communiquer avec **Amélie Vallières** au 418-781-8978 ou à AVallieres@sinclairdentaire.com