

# Améliorez la valeur de votre cabinet dentaire

Vente, achat et croissance

## Contenu et conférenciers de la soirée



### M.W.Y. CONSULTANT

- Les valeurs d'une clinique dentaire?
- Comment mieux planifier une transition?
- Comment choisir investisseur, corporation ou dentiste?



**Mitch W. Yunes**

Conseiller en transition



### INSTITUT DENTAIRE INTERNATIONAL

- Quels sont les principaux critères qui définissent une pratique performante?
- Comment optimiser votre pratique avant l'évaluation et la vente?



**Isabelle Lavallée, BSc. Cert. GRH**

Directrice des services de consultation IDI



### MNP

- L'incorporation à l'ère Morneau, quoi de neuf?
- Implications fiscales et comptables de l'achat ou vente d'un cabinet dentaire.



**Charles Godbout, D.Fisc.**

Associé, Marché des professionnels



### MARTEL, CANTIN - AVOCATS

- Transfert d'une clinique dentaire: Aspects légaux pour valoriser et faciliter votre transaction d'achat-vente



**Me. Pierre Bilodeau**

Avocat



### GROUPE INVESTORS

- Points importants en planification financière en prévision d'acquisition d'une clinique dentaire
- Points importants en planification financière avant et après la vente d'une clinique dentaire



**Mathieu Huot, M.Fisc, Pl.Fin, CIM<sup>md</sup>**

Fiscaliste, planificateur financier,  
Gestionnaire de portefeuille agréé  
Équipe Huot/Forest



### BABIN CONSULTANTS

- Comment choisir son évaluateur?
- Est-ce qu'une seule méthode d'évaluation peut convenir à toutes les cliniques?



**Ariane Babin, D.M.D., M.B.A., Candidate au titre E.E.E.**

Service d'évaluation d'entreprise





## TIRAGE D'UNE LOCATION MERCEDES *pour un weekend*

### Date

18 avril 2019

### Lieu

**Mercedes-Benz Sherbrooke**  
4787, boul. Bourque, Sherbrooke, QC J1N 2G6

### Unités de formation continue (FC)

#### 2 Unités FC (théorie : 2 heures)

Pour tous les dentistes membres de l'ODQ, la politique de formation continue prévoit que chaque heure de formation théorique procure 1 unité FC, et que chaque heure de formation pratique « hands-on » procure 2 unités FC. Pour les hygiénistes dentaires membres de l'OHDQ, la politique de formation continue fonctionne en heures d'activité de formation, que ce soit théorique ou pratique.

### Horaire

De 17 h 00 à 21 h 00

### Coûts\*

**Dentiste : 399 \$**

**PROMOTION - les 15 premiers dentistes à s'inscrire obtiendront un rabais de 300\$**

\* Plus taxes applicables. Un dépôt par carte de crédit est exigible à titre de confirmation, le solde étant requis au plus tard 14 jours avant le début de la formation. Un remboursement ou une note de crédit sera possible si une annulation écrite parvient à nos bureaux 21 jours avant le début de la formation. Notez toutefois que des frais administratifs de 10 % du prix de la formation seront retenus, non remboursable, mais transférable sur une nouvelle transaction dans le programme en cours sur une ou plusieurs formations. Advenant une somme résiduelle, prévoir sa perte si non utilisée. Les places étant limitées, aucun remboursement ni note de crédit ne seront accordés sur une annulation formulée moins de 21 jours avant le début de la formation.

### INSCRIPTION

**Ivona Morawska au 438 871-1281 ou au [ivona@idi.org](mailto:ivona@idi.org)**  
Est du Québec (excluant Montréal) et Provinces des Maritimes  
**Andrée Gaudette au 514 791-1281 ou au [andree@idi.org](mailto:andree@idi.org)**  
Ouest du Québec (incluant Montréal) et Ontario

### INFORMATION

1 877 463-1281 • [www.idi.org](http://www.idi.org)