

Améliorez la valeur de votre cabinet dentaire

Vente, achat et croissance

Contenu et conférenciers de la soirée



MITCH W. YUNES

- Quelles sont les valeurs d'une clinique dentaire?
- Quelles sont les étapes pour mieux planifier une transition?



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



INSTITUT DENTAIRE
INTERNATIONAL

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



HDA AVOCATS - LAWYERS

- Les aspects juridiques de l'achat ou la vente d'une clinique dentaire



Me. Jean-Michel Hébert, Avocat
Conseiller juridique et d'affaires



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^{md}
Fiscaliste, planificateur financier,
Gestionnaire de portefeuille agréé





TIRAGE D'UNE LOCATION AUDI *pour un weekend*

Date

10 janvier 2019

Lieu

Audi Blainville

1295 Boulevard Michèle-Bohec, Blainville, QC J7C 0P8

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 30 à 18 h 30 – Cocktail

De 18 h 30 à 20 h 30 – Présentation de chaque intervenant

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
Est du Québec (excluant Montréal) et Provinces des Maritimes

Andrée Gaudette au 514 791-1281 ou au andree@idi.org
Ouest du Québec (incluant Montréal) et Ontario

INFORMATION

1 877 463-1281 • www.idi.org