



Mme Lynda Coache
FCPA, FCA, ASC

Biographie :

Comptable professionnelle agréée de profession, elle possède une vaste expérience au sein de la PME. Elle a dirigé son cabinet comptable de 1996 à 2008 et fusionne ses activités avec Raymond Chabot Grand Thornton en 2008. Au cours de sa carrière, elle a gagné le concours Arista en 2002. Elle obtient le titre de CA Émérite en 2010, Prix reconnaissance CA en cabinet en 2011 et le titre de FCPA, FCA en 2012.

Elle a obtenu le titre d'administratrice des sociétés certifiées (ASC) par le collège des administrateurs des sociétés en septembre dernier. Aujourd'hui, elle consacre sa carrière aux entrepreneurs dans le cadre de ses fonctions de directrice principale Rayonnement des affaires chez Desjardins.



Johanne Hamel
DMV, MSc

Biographie :

Auparavant praticienne dans le secteur animaux de compagnie, la Dre Hamel a aussi été propriétaire d'établissement vétérinaire pendant plus de 15 ans. Depuis 2014, elle a redirigé sa passion de la médecine vers la gestion. Ceci l'a conduite à compléter une maîtrise en développement organisationnel. Ses compétences l'amènent à mettre en place des conditions pour améliorer la santé des entreprises et des équipes. Ses outils tels que l'analytique d'affaires (indicateurs de performance) et la mise en place de conditions de mobilisation au travail entraînent une meilleure performance et plus de bien-être au travail.



M. Claude Guilbert
CPA, CA

Biographie :

M. Guilbert est impliqué dans le domaine des professionnels depuis plus de 30 ans. Il apporte à son auditoire l'expérience d'avoir servi les professionnels pendant ces années comme : membre du Comité de direction au sein d'une multinationale grossiste pour les professionnels, et d'une firme de financement des professions médicales pour plus de 18 ans, évaluateur d'établissements vétérinaires, membre d'un regroupement de services aux professionnels du domaine vétérinaire depuis plus de 20 ans, membre d'une équipe de développement organisationnel pour les équipes de professionnels pendant trois (3) ans. À son titre de CPA, il a ajouté un Certificat en droit des affaires, des formations en Droit du Travail, c'est associé à un cabinet d'achat-vente d'entreprise pendant 5 ans, a complété la formation comme agent immobilier. Il saura certainement bien informer un vétérinaire, soit acheteur ou vendeur, sur la démarche d'un achat ou d'une vente.

Résumé de la conférence :

Vente, achat et transition d'une pratique vétérinaire

Depuis les 10 dernières années, le marché de la vente et d'achat de cliniques vétérinaires a beaucoup évolué. La vente ou l'achat d'une pratique demande au vendeur et l'acheteur une compréhension des différentes étapes et une préparation adéquate avant de publiciser ses intentions.

Les quelques sujets abordés :

Les étapes préliminaires

- La **mise en valeur d'une clinique**, soit examiner en profondeur ce que nous avons à vendre ou à acheter : ratios de performances (vendeur-acheteur), ajustements que l'établissement devrait envisager;
- La **préparation avant la vente**, soit développer la valeur d'une entreprise en tenant compte des indicateurs de performance;
- La **transition**, soit comment bien gérer le changement de direction pour optimiser la rétention de personnel.

La détermination du type de mise en marché, l'évaluation, les conventions, etc...