

Étape 3

PRENDRE CONTACT AVEC LE PROPRIÉTAIRE



42 % des cédants souhaitent continuer à s'impliquer dans l'entreprise après la vente.



LES QUESTIONNEMENTS

A cette étape tu peux :

- établir un premier lien de confiance
- comprendre les intentions du cédant
- valider le sérieux de l'opportunité

Savoir pourquoi et quand le propriétaire vend son entreprise

ACTIONS À RÉALISER



- ✓ Prépare une liste de questions structurées
- ✓ Prends des notes détaillées
- ✓ Évalue la compatibilité entre toi et le cédant

EXPERTS À CONSULTER

- ➔ Avant la première rencontre, prends rendez-vous avec un conseiller aux entreprises pour préparer tes questions.
- ➔ Tu peux débuter l'élaboration de ton Plan de reprise afin de compléter les informations au fur et à mesure que tu avances dans tes démarches.



PORTER ATTENTION À :

- Valide si le cédant est réellement prêt à vendre
- Assure-toi que le cédant souhaite t'accompagner ou demeurer quelque temps dans l'entreprise pour le transfert des connaissances.



ESDAAT

Entente sectorielle de développement
en attraction et établissement durable
en Abitibi-Témiscamingue



SDLE

Service du développement
local et entrepreneurial

MRC La Vallée-de-l'Or



Réseau
accès pme

SDLE de la MRCVO

819 874-4333 – sdle@mrcvo.qc.ca

Responsable régional de « Place aux repreneurs »



CENTRE LOCAL
DE DÉVELOPPEMENT
ROUYN-NORANDA

CLD Rouyn-Noranda

819 762-0142

info@cldrn.ca

CLD ABITIBI

CLD Abitibi

819 732-6918

info@cldabitibi.com



Développement
Abitibi-OUEST

MRC d'Abitibi-Ouest

819 339-5671

mrcao@mrcao.qc.ca

SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT
DU TÉMISCAMINGUE

Société de développement
du Témiscamingue

819 629-3355

info@lasdt.com