

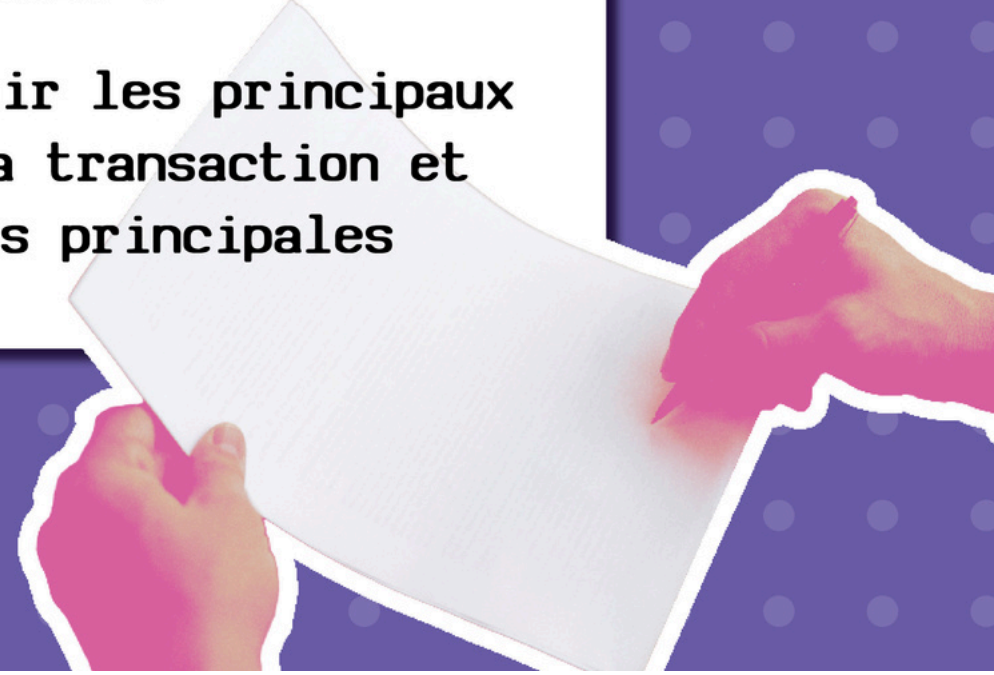
Étape 7

RÉDIGER UNE LETTRE D'INTENTION



C'est mettre les choses au clair
par écrit !

Elle vise à définir les principaux
paramètres de la transaction et
les conditions principales



LES QUESTIONNEMENTS

La lettre d'intention n'est pas un
engagement final, mais une étape
importante.



Elle te permet de structurer les
discussions et d'établir les bases
de la transaction.

ACTIONS À RÉALISER



- ✓ Détermine le prix ou la fourchette de prix
- ✓ Définis la structure : actifs ou actions
- ✓ Détermine les conditions notamment la clause de confidentialité, dépôt, si applicable, rapport d'évaluation, etc.

EXPERTS À CONSULTER

- ➔ Ton conseiller aux entreprises t'oriente vers les professionnels spécialisés.
- ➔ Le notaire est ta ressource experte dans ce domaine.



PORTER ATTENTION À :

Bien cadrer les attentes évite bien des malentendus.

- Ne t'engage pas au-delà de ce qui est réaliste.
- Ne signe rien avant d'avoir fait valider par ton notaire.



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



CENTRE LOCAL DE DÉVELOPPEMENT
CLD ABITIBI

CLD Abitibi
819 732-6918
info@cldabitibi.com



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