



MAURICE GAGNÉ CA

LEFAIVRE LABRÈCHE GAGNÉ, SENCRL
COMPTABLES AGRÉÉS

COMMENT APPROCHER L'ACHETEUR DE VOTRE ENTREPRISE AVANT LA NÉGOCIATION FINALE DE LA TRANSACTION

Les étapes:

- Dresser la liste des acheteurs potentiels en identifiant les acheteurs stratégiques qui sont les plus susceptibles de réaliser de la synergie et des économies d'échelle. Ces acheteurs sont généralement des compétiteurs, des fournisseurs ou des clients importants.
- Contacter les acheteurs les plus susceptibles de s'intéresser à votre entreprise en commençant par ceux qui peuvent réaliser une grande synergie et/ou les plus importantes économies d'échelle.
- Les contacts avec les acheteurs doivent être faits par un intermédiaire, de façon à conserver l'anonymat le plus longtemps possible. L'intermédiaire fournira de façon anonyme les informations de base aux acheteurs potentiels.
- Dès qu'un acheteur potentiel se manifeste et qu'il vous semble sérieux, lui faire signer une entente de confidentialité avant de lui fournir des informations additionnelles.
- Avant d'en arriver au contrat de vente, il est préférable d'obtenir de l'acheteur une lettre d'intention qui indique le sérieux de la démarche. Cette lettre reproduit les principaux éléments sur lesquels on s'est entendu et elle ne lie aucunement les parties légalement. Cette approche évite des frais légaux substantiels de rédaction de contrats dans le cas d'avortement de la transaction.

Si vous avez des questions sur les sujets traités, voici mes coordonnées:

Tél.: (450) 691-3663

Télé.: (450) 691-8878

Courriel: m.gagne@bellnet.ca