



MAURICE GAGNÉ

CA

LEFAIVRE LABRÈCHE GAGNÉ, SENCRL
COMPTABLES AGRÉÉS

ÉTAPES À FRANCHIR PAR L'ACHETEUR D'UNE PME

Les étapes:

- Signature par les parties d'une lettre d'intention reproduisant les principaux éléments de l'entente. Cette lettre ne lie pas légalement les parties et elle évite les frais légaux substantiels de rédaction de contrat dans le cas d'avortement de la transaction.
- Suite à la signature d'une lettre d'intention, on procède à la négociation de bonne foi pour en arriver à un contrat d'achat final.
- Avant la signature du contrat d'achat, demander à votre comptable et votre juriste de confirmer ou d'infirmer par écrit les déclarations du vendeur. (Appelé communément la revue diligente)
- Procéder à la clôture de la transaction, c'est-à-dire à la signature des documents légaux donnant effet à la vente.
- Prise de possession et intégration. Il est important pour l'acheteur d'avoir une stratégie de transition et d'intégration pour optimiser les bénéfices résultant des synergies et pour obtenir l'appui des employés-clés.

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

Tél.: (450) 691-3663

Télec.: (450) 691-8878

Courriel: m.gagne@bellnet.ca