



Étape 1

Préparation

- ☐ Historique de l'entreprise
- ☐ Bilan personnel
- ☐ Planification financière
- ☐ Testament
- ☐ Identification d'experts
- ☐ Fiscalité (ECGC)
- ☐ Type de vente : actions / actifs
- ☐ Évaluation de l'entreprise
- ☐ Analyse environnementale
- ☐ Scénario de transfert
- ☐ Fiche de vente (OA)



Étape 2

Présentation

- ☐ Mise en vente (Index)
- ☐ NDA entente de confidentialité
- ☐ Maillages
- ☐ Rencontre (repreneurs)
- ☐ Remise états financiers
- ☐ Remise documents
- ☐ Lettre d'intention (L.O.I)



Étape 3

Négociation

- ☐ Analyse de la L.O.I
- ☐ Négociation
- ☐ Support légal (juriste)
- ☐ Signature L.O.I
- ☐ Réception lettre de financement
- ☐ Vérification diligente
- ☐ Épuration états financiers
- ☐ Avis conformité (juriste)
- ☐ Convention de vente (notaire)



Étape 4

Transition

- ☐ États financiers clôturés
- ☐ Régulations retenues
- ☐ T2 et T1 – Rapport d'impôt
- ☐ Structure organisationnelle
- ☐ Rôles et responsabilités
- ☐ Implication employés (clés)
- ☐ Formation du repreneur
- ☐ Transition (propriétaire)

Experts

Planificateur financier :

Comptable :

Notaire / Avocat :

Fiscaliste :

Mathieu Labrecque, MBA, CIM
Expert, transfert & accompagnement
mathieu.labrecque@repreneuriat.quebec

Sous toutes réserves. Repreneuriat Québec se dégage de toute responsabilité dans le présent document.