

Cahier de candidature

Parcours Entreprendre la relève



☐ Acheteur potentiel

☐ Vendeur potentiel

Nom demandeur principal (1): _____

N° de téléphone : _____

Courriel : _____

Nom autre demandeur (2) : _____

☐ Acheteur potentiel

☐ Vendeur potentiel

N° de téléphone : _____

Courriel : _____

Nom autre demandeur (3) : _____

☐ Acheteur potentiel

☐ Vendeur potentiel

N° de téléphone : _____

Courriel : _____

Nombre de participants : _____

INFORMATIONS SUR L'ENTREPRISE ACQUISE OU VENDUE

Nom de l'entreprise : _____

Adresse d'exploitation : _____

Nombre d'emplois : _____ Date début des opérations : _____

Forme juridique : _____ Date de constitution : _____

Contact principal : _____

N° de téléphone : _____ Courriel : _____

DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE ACQUISE OU VENDUE

Rédigez une introduction générale, par exemple : secteur d'activité, historique, description des principaux produits/services, résultats des ventes, superficie du local, nombre d'employés, etc.

IDENTIFICATION DU PROJET D'ACQUISITION OU DE VENTE

Décrivez ici, en détail, l'étape à laquelle vous êtes rendus dans votre projet d'acquisition ou de vente et la pertinence de celui-ci.

Nature de transfert d'entreprise envisagé

☐ Relève familiale ☐ Relève interne ☐ Relève externe ☐ Acquisition externe ☐ Non défini

NOTES SUPPLÉMENTAIRES

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Le parcours est ouvert exclusivement aux entreprises situées sur le territoire de la MRC de Marguerite-D'Youville et prioritairement à :
 - Tout propriétaire d'entreprise souhaitant se préparer à la transmission;
 - Toute relève familiale ou interne identifiée;
 - Toute entreprise de la MRC souhaitant acquérir une autre entreprise située sur le territoire de la MRC;
 - Toute relève externe ayant entrepris des discussions avancées avec une entreprise du territoire de la MRC et souhaitant poursuivre les démarches (lettre d'appui du cédant requise), à condition que le siège social et les emplois soient maintenus sur le territoire de la MRC.
- Si des places demeurent disponibles après l'inscription de cette clientèle prioritaire, elles pourront être offertes aux catégories de participants suivantes :
 - Toute personne n'ayant pas entrepris de discussions avancées en vue du rachat d'une entreprise, mais souhaitant en apprendre davantage sur le transfert d'entreprise. Ces participants pourront prendre part aux ateliers de groupe à un coût réduit, mais ne seront pas admissibles aux heures de consultation individuelle;
 - Toute entreprise de la MRC souhaitant réaliser sa croissance par l'acquisition d'une entreprise située à l'extérieur du territoire de la MRC, dans la mesure où le siège social et les emplois sont maintenus sur le territoire et que des retombées économiques sont envisagées (croissance d'activité, création d'emploi, etc.).
- Pour une même entreprise, un **maximum de trois (3) personnes** peut participer aux ateliers de groupe, qu'il s'agisse d'un vendeur ou d'un acquéreur potentiel ou d'une combinaison de ceux-ci.
- Dans l'éventualité où plusieurs acquéreurs externes manifesteraient leur intérêt pour l'acquisition d'une même entreprise, le vendeur devra identifier **un seul** candidat. Une lettre d'appui au vendeur sera exigée, et seul l'acquéreur ainsi désigné pourra participer au parcours d'accompagnement.
- Advenant un nombre de demandes supérieur aux places disponibles, la sélection des participants tiendra notamment compte du potentiel de rentabilité de l'entreprise visée, tant actuel que futur, ainsi que du nombre d'emplois pouvant être maintenus ou sauvegardés grâce au projet de transfert. Les projets présentant les retombées économiques les plus importantes seront priorisées.
- Le parcours comprend cinq (5) modules de groupe d'une durée de deux (2) heures, offerts de 18 h à 20 h.
- Quand elle y a droit, chaque entreprise participante a accès à un maximum de cinq (5) heures de consultation individuelle, et ce, peu importe le nombre de participants inscrits au parcours (consultation offerte par entreprise et non par individu).
- Un seul participant doit être désigné comme demandeur principal pour l'entreprise. Lorsque le vendeur participe au parcours, il est automatiquement considéré comme le demandeur principal. Si le vendeur ne participe pas, les participants devront identifier un autre demandeur principal.
- Les cinq (5) heures de consultation individuelle sont attribuées au demandeur principal, qui peut, à sa discrétion, inviter les autres participants associés à la même entreprise à prendre part à certaines rencontres de consultation.
- La date limite d'utilisation des heures de consultation individuelle est fixée au **28 février 2027**.

- Les 5 modules présentés sont les suivants :

Module 1	Introduction à la reprise d'entreprise
Module 2	Aspects RH et plan de reprise
Module 3	Montage financier et financement
Module 4	Les enjeux juridiques de la reprise d'entreprise
Module 5	Évaluation d'entreprise
- Les dates du parcours de l'automne 2026 seront les 7, 21 octobre puis 4, 11 et 16 novembre.
- Le coût de participation au parcours est établi comme suit :
 - 300 \$ avec taxes, pour le demandeur principal de l'entreprise (admissible aux 5 heures de consultation individuelle);
 - 50 \$ Avec taxes, pour toute personne admise uniquement aux ateliers de groupe, sans accès aux consultations individuelles, soit :
 - Tout participant additionnel associé à la même entreprise;
 - Un individu souhaitant en apprendre davantage sur le transfert d'entreprise.
- Les frais d'inscription sont payables avant le début du parcours à la MRC de Marguerite-D'Youville.
- La date limite de dépôt de candidature est fixée au **mercredi 30 septembre 2026**.

DOCUMENTS À REMETTRE ET ENGAGEMENTS

Liste des documents pouvant vous être demandés

- Présent cahier de candidature dûment complété et signé;
- Pour les relèves externes, lettre d'appui du vendeur démontrant que des discussions avancées ont eu lieu et que le vendeur souhaite les poursuivre;
- États financiers annuel et intérimaire de l'entreprise acquise (facultatif, mais pourrait appuyer la demande);
- Tout autre document pouvant être jugé pertinent.

Veuillez retourner le présent formulaire ainsi que les documents afférents à la demande de financement dûment complétés par courriel, à l'adresse suivante : dev.econo@margueritedyouville.ca.

Pour toutes informations sur le contenu du parcours et les intervenants : M. Jimmy Boudreault, coordonnateur du parcours, jboudreault@martinbernard.com, 450 252-2012.

Pour toutes questions sur l'admissibilité : M. Mathieu Noraz, coordonnateur, Service-conseil aux entreprises, mnoraz@margueritedyouville.ca, 450 583-3303, poste 231.

DÉCLARATION, AUTORISATION ET CONSENTEMENT À L'UTILISATION ET À LA COMMUNICATION DE RENSEIGNEMENTS PERSONNELS

Demandeur(s)

1 2 3
☐ ☐ ☐

Je certifie que les renseignements contenus dans les présentes, ainsi que les documents ci-annexés, sont, à ma connaissance, complets et véridiques en tout point.

☐ ☐ ☐

Je comprends que les documents transmis par les actionnaires demeurent la propriété du Service de développement économique (SDE) de la MRC de Marguerite-D'Youville, qui en assurera la confidentialité. Toutefois, j'autorise et je consens à ce que le SDE obtienne ou échange des renseignements personnels aux fins d'établir ou de vérifier mon dossier judiciaire (plumitif).

☐ ☐ ☐

Je consens également à ce que le SDE divulgue des renseignements personnels me concernant à toute institution financière, agent de renseignements personnels, coemprunteur, caution éventuelle ou toute autre personne avec qui le SDE ou moi-même entretenons des relations d'affaires dans le cadre de la demande.

☐ ☐ ☐

Je reconnais avoir pris connaissance de la section « Informations complémentaires » du présent document et m'engage à en respecter les conditions si ma demande est acceptée.

☐ ☐ ☐

Je comprends que l'apposition électronique de mon prénom et nom a la valeur d'une signature.

☐ ☐ ☐

Je comprends que la fourniture de renseignements personnels à la présente demande n'est pas facultative.

À : _____

Le : _____

Demandeur principal (1)

Autre demandeur (2)

Autre demandeur (3)