

Bien acheter en appréhendant les non-dits du cédant Bien vendre en cernant la personnalité et les intentions cachées du repreneur

# CHECK-LIST 30 QUESTIONS PERTINENTES À POSER AU CEDANT OU À SON REPRENEUR !

À l'invitation de Dunkerque Grand Littoral et la Turbine,  
Les Rencontres de France de la Transmission d'Entreprise font étape à **Dunkerque**.

**VENDREDI 08 AVRIL 2022 À 11H00**

**La Turbine**

**33, rue du Ponceau (quartier gare)**

**Conférence animée par R&T magazine**  
suivie d'un buffet déjeunatoire



**R&T**  
L'information  
100 % transmission

## 4 GRANDS EXPERTS A LA TRIBUNE



**Jean-Paul Rispail**  
PWC Avocats



**Jean-Yves Pettenati**  
Nord Transmission



**Jérôme Lesage**  
Grant Thornton



**Antoine Leandri**  
Crédit Agricole Nord de France

## Avec le témoignage de Xavier Blanchard, repreneur en recherche active

Si l'objectif du repreneur est de ne pas se tromper de cible et de payer le juste prix, celui du cédant est de choisir le bon repreneur pour son entreprise. Pour y parvenir, savoir poser les bonnes questions, au bon moment et avec tact, est essentiel.

Nourrie des conseils de 4 experts et du témoignage d'un repreneur, la conférence débat fera le tour des 30 questions incontournables sur :

- La bonne compréhension du modèle économique de la cible
- La façon dont l'épisode Covid l'a impacté
- Le prix attendu et les modalités de paiement
- L'accompagnement du cédant
- L'adéquation homme-cible et la solvabilité du repreneur

*En fin de conférence, 15' de réponses aux questions posées par le public*

Réponse souhaitée avant le 07 avril prochain : **INSCRIPTION GRATUITE ET OBLIGATOIRE**

[http://www.la-turbine.fr/inscription\\_conference-08avril2022](http://www.la-turbine.fr/inscription_conference-08avril2022)

**CLIQUEZ  
SUR LE BOUTON JAUNE  
POUR S'INSCRIRE**

Pour toute information :

Elisabeth Batcave,  
Communauté Urbaine de Dunkerque  
[elisabeth.batcave@tud.fr](mailto:elisabeth.batcave@tud.fr)  
03 28 24 48 10