

- Examinez l'état actuel de l'entreprise.
Quelle position votre entreprise occupe-t-elle aujourd'hui?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Quel est son atout concurrentiel?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Son besoin le plus pressant se rapporte-t-il à la qualité du produit? l'efficacité opérationnelle? l'innovation? le capital humain ou financier? les relations avec la clientèle et l'expérience client?

.....

.....

.....

- Idéalement, où voyez-vous votre entreprise dans 5 ou 10 ans d'ici?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- Quels obstacles pourraient nuire à la réalisation de cette vision (temps, capital, technologie, concurrence)?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Contactez-nous

Les spécialistes en planification de la relève de BMO Groupe financier peuvent vous aider à simplifier ce processus pour mieux le réussir.

Pour en savoir plus, veuillez téléphoner 1-866-886-0027.



Ce document constitue une source générale d'information et ne doit pas être considéré comme des conseils particuliers en matière d'investissement ni de planification fiscale, ni sur le plan juridique. Tous les efforts ont été déployés pour assurer l'exactitude du matériel présenté dans le document au moment de sa publication. Les services bancaires sont offerts par l'entremise de BMO Banque de Montréal. Les services de gestion de portefeuille sont offerts par l'entremise de BMO Harris Gestion de placements inc., une filiale indirecte de la Banque de Montréal. Les services en matière successorale, fiduciaire, fiscale et de garde de valeurs sont offerts par l'entremise de la Société de fiducie BMO, une filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal.

Roy Williams et Vic Preisser, *Preparing Heirs: Five Steps to a Successful Transition of Family Wealth and Values*, San Francisco, Robert D. Reed Publishers, 2003.

^{MD} « BMO (le médaillon contenant le M souligné) Banque privée Harris » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal.

08-107