

# Planifiez **la transition** DE VOTRE **entreprise**

**Guide de démarrage**

Volume 1



# Introduction

En tant qu'entrepreneur totalement investi dans son entreprise, il est sage de prendre du recul, de faire le point et d'évaluer ce que vous avez réussi à construire et de calculer la valeur nominale de votre investissement en temps, en argent et en efforts.

Dans le cadre d'une bonne pratique commerciale, vous devriez faire cette démarche régulièrement. Il est toutefois important d'avoir de l'aide lors de l'élaboration de votre stratégie commerciale à moyen et long terme, de la planification fiscale, de la vente de votre entreprise ou du transfert de la propriété de l'entreprise. Tout part de votre situation actuelle.

Après avoir déterminé sa valeur, il faut préparer l'entreprise à la transition et tester le marché. Il est fort probable que votre entreprise ne soit pas en «état de vente», mais en mode opérationnel quotidien. Tout comme votre résidence principale avant sa mise en vente, elle peut avoir besoin d'être mise en valeur et rénovée. Ainsi, pour maximiser la valeur de votre entreprise, vous devez «polir» les actifs physiques, revoir et organiser vos processus réguliers et vos pratiques commerciales, afin que les personnes extérieures puissent comprendre les stratégies et les éléments clés à exploiter lorsque vous ne serez plus là.

**« Je n'investis jamais dans une entreprise que je ne comprends pas. »**

**- Warren Buffet**

**97 % des propriétaires d'entreprise croient en l'importance d'un plan de transition... pourtant, seuls 22 % en ont un.**

Une fois le plan de transition terminé et révisé, vous êtes prêt à tester le marché et à ouvrir votre entreprise aux acheteurs intéressés et sérieux. La valeur finale de votre entreprise sera déterminée par un certain nombre de facteurs, notamment les conditions actuelles du marché, votre calendrier de réalisation, la volonté des acheteurs, la solidité de votre plan d'affaires et votre historique de succès. Soyez patient, car l'ensemble du processus peut prendre de 12 à 18 mois. Assurez-vous d'avoir une équipe de conseillers en qui vous avez confiance et sur qui vous pouvez compter pour vous aider à évaluer honnêtement toutes les offres que vous recevez. Il vous a peut-être fallu des décennies pour bâtir votre entreprise, ne soyez pas surpris du temps qu'il vous faudra pour effectuer une transition.

Ce guide de démarrage est conçu pour vous aider à vous préparer et à vous assurer que vous pouvez obtenir la meilleure valeur pour votre entreprise. Cependant, comme tout projet commercial important, vous devez élaborer un plan et suivre le processus en 5 étapes.

## COMPRENDRE LE PROCESSUS EN CINQ ÉTAPES

### LES CINQ ÉTAPES :



# Table des matières

**Énoncé de mission : faciliter la transition d'une entreprise d'un propriétaire à l'autre, afin d'assurer la pérennité de l'entreprise.**

## Étape 1

**Pour commencer** .....04

### Déterminer ce que vous attendez de la vente

Il est important de bien réfléchir à la raison pour laquelle vous vendez, et à la FINALITÉ de la vente, lorsque vous fixez le prix de vente.

Vous pouvez demander conseil à un expert en fusions et acquisitions ou à un stratège en planification de sortie. Cette personne peut également vous aider à gérer la vente elle-même et à coordonner vos autres conseillers.

## Étape 3

**Trouver le bon acheteur** .....08

### Mettre votre entreprise en vente

Décidez à qui vous voulez vendre l'entreprise : à des membres du personnel de l'entreprise, à un acheteur externe ou à un membre de la famille. Déterminez également dans quelle mesure, le cas échéant, vous souhaitez rester impliqué dans l'entreprise après la transaction en tant qu'actionnaire, employé ou consultant.

Vous pouvez trouver des acheteurs en passant le mot à votre avocat, votre comptable, vos banquiers et vos réseaux d'affaires. Vous pouvez également travailler avec un courtier en entreprise réputé. Mega peut vous aider. Sur notre nouveau site web, une zone sécurisée permet de «présenter» des acheteurs et des vendeurs de manière confidentielle. Parlez avec votre gestionnaire de développement des affaires le plus tôt possible dans le processus afin de bénéficier de tout notre soutien pour préparer la transition

## Étape 2

**Évaluer votre entreprise** .....06

### Effectuer une évaluation de votre entreprise

De nombreux entrepreneurs ont une idée irréaliste de la valeur de leur entreprise. Cela signifie que vous pouvez avoir à l'esprit une valeur différente de celle des acheteurs potentiels. Et cela, même si vous donnez l'entreprise à un membre de votre famille. Vous avez besoin d'une évaluation objective pour apaiser les conflits familiaux, planifier votre succession et optimiser votre traitement fiscal.

## Étape 4

**Finaliser la transaction** .....10

### Structurer la transaction

Faites appel à des experts pour négocier les détails de la vente. Soyez prêt à accepter des compromis sur le prix, le moment, votre participation à la transition et l'évaluation des actifs.

# Étape 1

## Pour commencer

**Chaque organisation doit, à un moment donné, faire le point et établir une évaluation juste de ses activités.**

Que vous envisagiez de vendre l'entreprise, de créer une stratégie commerciale, de transférer la propriété de l'entreprise ou de travailler sur la planification fiscale, tout commence par une détermination juste de la valeur de l'entreprise. Il existe plusieurs façons de déterminer la valeur d'une entreprise et nous allons en présenter trois. Il est important d'éviter certaines erreurs courantes et d'être ouvert à des attentes et des évaluations réalistes. Un professionnel tiers peut vous aider à déterminer la valeur et le prix de vente de votre entreprise.

### **Vendez-vous 1 ou 2 entreprises?**

Avez-vous l'intention de conserver ces actifs? Vendez-les séparément ou regroupez-les. Évaluez-les séparément, car vous ne connaissez jamais la structure finale de la transaction.

- Description légale du bâtiment
- Schémas/plans du bâtiment
- Arpentage récent
- Détails sur l'hypothèque ou une hypothèque légale
- Informations les plus récentes sur l'impôt foncier
- Structure de propriété du bâtiment
- Autres équipements

## Liste de contrôle pour préparer une évaluation :

### **Vente de l'entreprise seulement**

- Formulaire d'accord de non-divulgence
- Historique de l'entreprise
  - Nombre d'années d'exploitation, à cet endroit, d'emplacements, adresse du site Web, etc.
- Structure de l'entreprise (propriété)
- Propriétaire unique, actionnaires, corporation
- Démêler les questions juridiques
  - Avec votre avocat, clarifiez les termes juridiques et la structure
- Structure de gestion/accords de partenariat
  - Entreprise familiale ou gérée de manière indépendante
- Avoir une vision et une mission qui définissent votre entreprise et son orientation
- Organigramme
  - Descriptions des tâches du personnel, durée de l'emploi, programmes de rémunération et autres détails
- Plan d'affaires actuel
  - Budget, plan de marketing
  - Liste des fournisseurs et concentration des achats
- Bilan actuel
- Rapport chronologique des comptes débiteurs/comptes créditeurs
- États financiers des 3 à 5 dernières années et intérimaires (le cas échéant)
- Déclaration de revenus de l'année précédente
- État des résultats
- Ventes par catégorie et marge
- Liste des actifs corporels (équipement, mobilier) et incorporels
- Liste des clients
  - Contacts courriels, système de points de vente
  - Adresses des clients pour aider à déterminer la taille et la part du marché
- Raisons de la vente, informations disponibles sur les conditions du marché, les tendances commerciales, les facteurs de risque
- Constituer votre «équipe de vente d'entreprise»: comptable, avocat, courtier en entreprise, évaluateur, agent immobilier, selon les besoins
- Impliquer Mega très tôt - par le biais du crédit et de votre gestionnaire de développement des affaires. Nous pouvons vous aider

---

# Plusieurs facteurs déterminent la valeur:

## Valeur ajoutée

- Historique et prévisions de croissance
- Relations contractuelles ou informelles
- Actifs corporels en bon état de fonctionnement
- Technologie propriétaire et biens immatériels
- Marchés de niche
- Barrières à l'entrée
- Force/profondeur de la gestion

## Obstacles

- Dépendance à l'égard de quelques clients/employés clés
- Problèmes/contingences syndicales
- Litiges en cours
- Autres éventualités
- Propriété compliquée/fractionnée
- Risques économiques/industriels
- Pas prêt à s'engager dans une période de transition

« 32 % des propriétaires ont de la difficulté à donner une valeur à leur entreprise. »



- 1 Actifs corporels et incorporels.** Toutes les entreprises possèdent des actifs corporels, tels que l'encaisse, les bâtiments, les stocks, les véhicules, etc. Les actifs incorporels sont beaucoup plus difficiles à évaluer et comprennent en partie les marques de commerce, les marques, les listes de clients, la propriété intellectuelle, les accords de non-concurrence, les accords avec les fournisseurs, etc. En général, ils sont regroupés dans ce que l'on appelle le fonds commercial dans les états financiers. Ces actifs peuvent être substantiels si l'entreprise a une longue et fière tradition, avec une base solide de clients réguliers et un succès commercial démontré.
- 2 Quelques pièges courants dans la préparation d'une transition d'entreprise.** Il est fréquent que les propriétaires d'entreprise aient une vision trop optimiste de la valeur de leur entreprise. Ils peuvent faire des hypothèses irréalistes sur les bénéfices futurs, l'appétit de l'acheteur ou l'ensemble du processus d'évaluation. De même, l'acheteur peut surestimer ou sous-estimer les coûts de transition, les synergies attendues et les économies de coûts. Pour obtenir le résultat le plus favorable et une évaluation équitable de votre entreprise, vous devez être prêt à partager des informations détaillées sur l'entreprise, à vous attendre à ce que la valeur change en fonction des conditions du marché, des nouvelles réglementations, des tendances des ventes, de la normalisation des éléments non récurrents et discrétionnaires. L'évaluation sera probablement une fourchette de prix et il se peut que les petites entreprises aient une fourchette de prix plus étendue.

## Éléments à surveiller pendant le processus d'évaluation

- 3 Préparez-vous à faire face à une variété d'acheteurs potentiels.** Chaque acheteur potentiel aura des compétences et des raisons uniques d'acheter votre entreprise. Soyez-en conscient et comprenez pourquoi ils s'intéressent à votre entreprise. Ne laissez pas les émotions l'emporter sur les faits : le processus d'évaluation suppose qu'un investisseur rationnel cherche à maximiser son rendement. Il se peut que vous deviez être ouvert à un achat qui n'est pas entièrement en argent, il peut s'agir d'actions, de clauses d'indexation sur les bénéfices futurs (ou billet de votre part), d'un bail à long terme sur le bâtiment que vous conservez, ou d'une autre structure.
- 4 Lors de la vente d'une entreprise, les offres des acheteurs sont souvent très différentes de la juste valeur marchande de l'entreprise.** Cela est dû au fait que le prix n'est pas la même chose que la valeur. Comprendre cette différence peut fournir un point de départ pour fixer le prix d'une transaction, orienter les négociations et tempérer les attentes lorsque le prix proposé ne correspond pas au résultat d'une évaluation. La valeur est basée sur des hypothèses concernant le marché, les prévisions futures et l'acheteur potentiel.

**« Une évaluation ne consiste pas à déterminer ce que vaut une entreprise dans les mains de son propriétaire actuel. Il s'agit d'évaluer les actifs TRANSFÉRABLES de l'entreprise. »**

# Les 3 approches les plus courantes pour l'évaluation

**1** L'approche fondée sur le marché prend les paramètres d'entreprises comparables qui ont récemment été vendues et applique un multiple basé sur le BAIIA (bénéfice avant intérêts, impôts, amortissement), les revenus ou d'autres paramètres de ces entreprises. La qualité de cette évaluation dépend de la comparabilité des entreprises sélectionnées et des paramètres du marché avec votre entreprise.

## Exemple d'une évaluation basée sur le marché

### Analyse d'entreprises comparables

Multiples de transactions des sociétés publiques (en 000 \$)

	Valeur de l'entreprise	Ventes des 12 derniers mois	BAIIA des 12 derniers mois	Marge BAIIA	Multiples de valorisation des ventes des 12 derniers mois	
					Revenus	BAIIA
Entreprise A	1 875	1 250	313	25%	1,5x	6,0x
Entreprise B	1 103	900	315	35%	1,2x	3,5x
Entreprise C	1 620	1 200	360	30%	1,4x	4,5x
Entreprise D	1 800	2 000	300	15%	0,9x	6,0x
Entreprise E	5 250	3 000	1 050	35%	1,8x	5,0x
<b>Moyenne</b>				<b>28%</b>	<b>1,3x</b>	<b>5,0x</b>

Valeurs en 000 \$	
BAIIA	300
Multiple BAIIA <sup>1</sup>	5,0x
Valeur comptable	1 500
Dette nette	(200)
Valeur comptable	1 300

1. Multiple obtenu à partir de l'analyse des multiples commerciaux de référence des sociétés publiques, souvent ajustés (le plus souvent réduits) en raison de la taille, de la diversification, des perspectives de croissance ou d'autres facteurs.

**2** La méthode fondée sur les actifs se base sur la valeur des actifs de l'entreprise après déduction de tous les passifs, soit la valeur comptable nette de l'entreprise. Cette méthode est généralement utilisée lors de la vente d'une entreprise riche en actifs physiques tels que des biens immobiliers, des équipements, des camions et des stocks.

## Exemple d'une évaluation basée sur les actifs

Valeur en 000 \$	Valeur comptable (liquidation)	Valeur réelle (Actifs nets ajustés)
Actif à court terme <sup>1</sup>	700	700
Immobilisations corporelles, nettes	350	500
Immobilisations incorporelles <sup>2</sup>	150	200
Fonds commercial	50	-
<b>Total de l'actif</b>	<b>1 250</b>	<b>1 400</b>
Passif à court terme <sup>3</sup>	500	500
Dette	250	250
Total du passif	750	750
<b>Actif net</b>	<b>500</b>	<b>650</b>

1. Comprend l'encaisse, les comptes débiteurs et les frais payés d'avance
2. Peut comprendre des éléments tels que les noms commerciaux, les listes de clients, la propriété intellectuelle, brevets ou autres
3. Comprend les comptes créditeurs et les revenus différés

**3** L'évaluation fondée sur le revenu (aussi appelée approche fondée sur les bénéfices ou les flux monétaires) utilise des projections des futurs flux monétaires de l'entreprise et évalue les risques associés à la réalisation des résultats prévus. Elle est normalement utilisée si votre entreprise a une valeur substantielle en termes de fonds commercial ou de propriété intellectuelle. Elle examine les prévisions de revenus et de bénéfices, puis utilise un taux d'actualisation (déterminé par les «risques» susceptibles d'entraver les performances) pour obtenir un état futur réaliste.

## Exemple d'une évaluation fondée sur le revenu

Valeur en 000 \$	Année					Valeur finale
	1	2	3	4	5	
Revenus	1 000	1 050	1 103	1 158	1 216	1 240
% croissance		5%	5%	5%	5%	2%
Profit brut	400	420	441	463	486	496
% marge brute	40%	40%	40%	40%	40%	40%
Dépenses d'exploitation (hors amortissements)	100	105	110	116	122	124
% dépenses d'exploitation, des ventes	10%	10%	10%	10%	10%	10%
<b>BAIIA</b>	<b>300</b>	<b>315</b>	<b>331</b>	<b>347</b>	<b>365</b>	<b>372</b>
Moins : Dépenses en capital	(90)	(100)	(110)	(120)	(120)	(100)
Moins : Variation du fonds de roulement	(15)	(15)	(15)	(15)	(15)	(8)
<b>Flux de trésorerie disponible sans effet de levier</b>	<b>195</b>	<b>200</b>	<b>206</b>	<b>212</b>	<b>230</b>	<b>264</b>
Valeur finale						1 760
Facteur d'actualisation de 17% <sup>1</sup>	0,925	0,790	0,675	0,577	0,493	0,390
<b>Flux de trésorerie actualisés</b>	<b>180</b>	<b>158</b>	<b>139</b>	<b>123</b>	<b>113</b>	<b>686</b>
<b>Valeur de l'entreprise</b>	<b>1 399</b>					
Moins : Dette nette	200					
<b>Valeur comptable</b>	<b>1 199</b>					

1. Le taux d'actualisation représente le coût moyen pondéré du capital de l'entreprise et nécessite une analyse séparée.

### Acheteur interne

#### Avantages

- En tant que cadres ou employés, les nouveaux propriétaires connaissent déjà l'entreprise.
- La vente à des acheteurs internes a plus de chances de s'effectuer en douceur, de préserver la tradition de votre entreprise et de permettre aux employés de conserver leur emploi.
- Le financement est généralement plus facile à obtenir parce qu'il y a plus de chances que la transition se fasse en douceur.

#### Désavantages

- Peut entraîner un prix de vente inférieur à celui de la vente à un acheteur externe.
- Plus de probabilité de demander un financement du vendeur.

### Acheteur externe

#### Avantages

- Plus susceptible de faire une offre à prix plus élevé.
- Peut-être moins de probabilité de demander un financement du vendeur.

#### Désavantages

- La transaction ne sera peut-être pas aussi facile.
- La tradition de votre entreprise pourrait être affectée et les employés pourraient perdre leur emploi si l'entreprise subit des modifications importantes après la vente.
- Une transition difficile pourrait entraîner des retards dans le remboursement de la dette envers le vendeur.

### Membre de la famille

#### Avantages

- Votre famille connaît la tradition de votre entreprise et est susceptible de la préserver et de conserver les employés existants.
- La transition sera probablement plus facile que pour une vente externe, ce qui augmente la probabilité de remboursement du financement du vendeur.

#### Désavantages

- Peut ne pas conduire à un prix de vente aussi élevé que la vente à un acheteur externe et plus susceptible de nécessiter un financement du vendeur.
- Des tensions familiales peuvent apparaître si quelqu'un se sent injustement exclu de l'entreprise.

Notez qu'un mélange de ces options est possible. Par exemple, vous pourriez vendre à une équipe de gestion comprenant les enfants et les employés du propriétaire. Une autre option consiste à associer les employés et un acheteur externe.



## Lorsque vous évaluez les acheteurs potentiels, assurez-vous de vérifier leurs antécédents et leurs références. Au cours du processus de vérification, confirmez qu'il s'agit d'acheteurs potentiels SÉRIEUX.

### Êtes-vous PRÊT à VENDRE? POSEZ-VOUS CES QUESTIONS :

1. Avez-vous du personnel clé qui peut faire fonctionner votre entreprise si vous n'êtes pas là?
2. Votre entreprise a-t-elle une image positive, à l'intérieur, à l'extérieur et en ligne?
3. Êtes-vous prêt à divulguer tous les enjeux auxquels votre entreprise est confrontée?
4. Votre bail est-il transférable et reste-t-il valable pendant au moins trois ans?
5. Avez-vous des états comparatifs des pertes et profits sur 3 ou 5 ans?
6. Disposez-vous d'un processus de résolution des conflits?
7. Avez-vous identifié les qualités requises chez un successeur?
8. Êtes-vous prêt à fournir un financement ou à accepter des paiements conditionnels?
9. Acceptez-vous de figurer sur une liste de vente pendant 6 à 12 mois?
10. Êtes-vous prêt à vendre l'entreprise à un prix correspondant à 2-4 fois les bénéfices?
11. Avez-vous un énoncé de « vision »? Une mission qui définit les avantages auxquels les clients peuvent s'attendre?
12. Avez-vous réuni votre « équipe de vente d'entreprise » (comptable, avocat, etc.)?

## Liste de contrôle de l'acheteur

Pour bien préparer l'achat d'une entreprise, il est utile de passer en revue cette liste de contrôle afin d'être en mesure d'effectuer l'achat. En tant que vendeur, vous devez être conscient de ce que l'acheteur peut penser. Voici un exemple de liste de contrôle.

### Achat d'une entreprise :

- Formulaire de non-divulgence
- Identification de la taille et de la portée de l'entreprise recherchée
- Arrangements bancaires en cours
  - Choix d'une banque et approbation du financement initial
- Identification des préférences d'implantation régionale
- Évaluation du « Cercle d'or »
- Horizon d'achat
  - 3-6, 6-9 mois, 2 ans, etc.
- Délai de transition après l'engagement
  - Achat en continuité d'exploitation
  - Après une vente de clôture
- Acquisition des actifs
  - Bâtiment
  - Équipement
  - Stock
- Informations financières
  - Résultats financiers sur 3 ans
  - Bilan actuel
  - État des profits et pertes
- Identification des ICP pour l'évaluation
  - Retour sur investissement
  - Ratio du fonds de roulement
  - Ratio d'endettement
  - Stocks vieillissants
  - Comptes débiteurs
  - Bénéfices non répartis, rendement des actionnaires
- Structure organisationnelle
  - Rémunération, ancienneté, nombre d'employés
- Magasin physique
  - Dernières rénovations
  - Analyse de l'emplacement

# Vente d'une entreprise : 5 choses à faire et à ne pas faire

### 5 choses à faire lors de la vente d'une entreprise

- 1 Planifiez**  
Quand faut-il commencer à planifier sa transition? Il n'est jamais trop tôt.
- 2 Maximisez la valeur de votre entreprise, y compris en planifiant les profits**  
Un grand nombre des étapes que vous devrez franchir pour obtenir un rendement maximal de la vente de votre entreprise devront être effectuées bien avant la transaction. Une GRANDE partie de ce que vous devrez préparer concerne ce que vous ferez du montant de la vente, afin de maximiser le montant net des liquidités.
- 3 Gardez la tête froide et soyez prêt à partager vos informations**  
Il est facile de céder à l'émotion à l'idée de vendre une entreprise que vous avez créée de toutes pièces, mais ce n'est pas le moment de laisser les sentiments l'emporter sur le bon sens des affaires. Pour acheter votre entreprise, les gens doivent savoir qu'elle est à vendre et être en mesure de se faire une opinion correcte sur l'entreprise. Cela peut être délicat, mais le moment venu, vous devez promouvoir votre entreprise.
- 4 Organisez vos dossiers**  
Tout acheteur sérieux voudra faire preuve de diligence raisonnable avant d'acheter votre entreprise, et vous devez être prêt. Les documents qui doivent être facilement accessibles comprennent, sans s'y limiter, les états financiers, les registres de procès-verbaux, les contrats avec les clients et les fournisseurs, les contrats de travail, la liste et la description détaillées des actifs, les dettes en cours et les dettes éventuelles, etc.
- 5 Attendez-vous à des retards et soyez patient**  
La vente d'une entreprise peut être complexe. Certains éléments, tels que la structure de l'opération (par exemple, la vente d'actifs par opposition à la vente d'actions), la validation de la valeur des actifs incorporels (tels que le fonds commercial ou la propriété intellectuelle), ou le niveau et le type de financement requis, allongent le délai de conclusion d'une vente.

### 5 choses à ne pas faire lors de la vente d'une entreprise

- 1 Ne choisissez pas le prix, choisissez l'acheteur**  
Vous pensez sans doute : « Quoi? Ne devrait-on pas choisir le prix? » Eh bien, idéalement, vous pourriez avoir les deux. Mais le type d'acheteur que vous trouvez peut avoir un impact sur le résultat de la transaction, y compris sur le prix d'achat, sur le montant des liquidités que vous recevez à la clôture de la transaction par rapport à ce que vous pourriez avoir à reporter, ainsi que sur le succès de l'entreprise après la transaction.
- 2 Ne vous rendez pas irremplaçable**  
Si une entreprise est fortement dépendante de la personne qui se retire ou ne peut fonctionner sans elle, sa valeur sera diminuée et il sera difficile de trouver un acheteur. Constituez une équipe solide qui restera en place après votre départ.
- 3 Ne précipitez pas les choses**  
En prenant un peu plus de temps pour bien faire le nécessaire, vous pourrez vendre votre entreprise à une valeur plus élevée que si vous essayez de précipiter les choses. Faites preuve d'empathie à l'égard de la situation de l'acheteur, car il peut avoir affaire à plusieurs parties, telles que des prêteurs et des investisseurs, pour financer la transaction, alors que vous n'avez généralement affaire qu'à une seule partie, l'acheteur.
- 4 Ne contrôlez pas les relations avec les prêteurs et les investisseurs**  
Lorsqu'il s'agit de traiter avec des financiers externes, voyez cela comme un partenariat et travaillez en étroite collaboration avec l'acheteur pour l'aider à obtenir le financement dont il a besoin pour réaliser la vente. Il s'agit non seulement d'être prêt pour les vérifications préalables de l'acheteur, mais aussi pour les demandes d'information des financiers.
- 5 N'agissez pas seul**  
Obtenez des conseils externes: une transition d'entreprise est complexe et les enjeux sont élevés. Incluez Mega dans le processus, nous pouvons vous aider.



## Annexe

# Pour commencer : une liste de planification de la succession

Cette liste est conçue pour vous aider à commencer à planifier votre succession en réfléchissant à qui pourrait reprendre votre entreprise et au temps dont vous avez besoin pour préparer votre sortie.

C'est le bon moment pour commencer à parler de votre avenir à votre famille. Les conjoints/partenaires jouent souvent un rôle très important. Si vous n'en avez pas discuté avec eux, vous serez probablement surpris du nombre de nuits blanches qu'ils ont passées à s'inquiéter de ces mêmes questions.

**Notez vos réponses aux questions suivantes et lancez la discussion!**

Élément		Vos notes	Échéance
Échéancier	Quand souhaitez-vous quitter l'entreprise?		
	De combien de temps avez-vous besoin pour préparer votre sortie?		
Plan d'urgence	Qui pourrait diriger l'entreprise?		
	Quel serait le revenu dont vous et/ou votre famille disposeriez pour maintenir votre mode de vie actuel?		
Liste des parties prenantes	Membres de la famille		
	Partenaires commerciaux		
	Employés clés		
	Franchiseur ou distributeur		
Documentation	Documentation RH, finances et contrats avec les fournisseurs : sont-ils tous bien tenus?		
Planificateurs de succession	De quel revenu de retraite souhaitez-vous disposer?		
	Avez-vous planifié votre retraite (REER, assurances, etc.)?		



## Annexe Conseils

# Voici quelques conseils à retenir lors de l'achat d'une entreprise.

### → La bonne entreprise

Allez au-delà des états financiers et posez beaucoup de questions sur l'entreprise. Commencez par les plus élémentaires : pourquoi le propriétaire actuel vend-il? Y a-t-il un problème caché ou le secteur d'activités est-il en perte de vitesse? L'entreprise est-elle trop dépendante de quelques clients ou fournisseurs? Les clients sont-ils fidèles à un propriétaire charismatique et risquent-ils de passer à la concurrence après son départ? Les personnes qui réussissent passent beaucoup de temps à chercher des entreprises, à les étudier et, surtout, à ne pas se laisser dominer par leurs émotions.

### → La bonne combinaison

Assurez-vous que l'entreprise que vous achetez a une culture compatible avec la vôtre. Pensez à une entreprise de développement web avec des employés au style décontracté, avec T-shirt et sandales. Rachetée par un géant des télécommunications, l'acquisition n'a pas tardé à tourner au vinaigre. Une pratique courante et éprouvée consiste à planifier une transition d'au moins six à neuf mois avec le propriétaire actuel pour s'assurer que la transition se fait progressivement et en douceur.

### → Le bon prix

Faites vos devoirs en vous renseignant sur le prix de vente des entreprises dans votre secteur et votre région. Il est important de ne pas payer trop cher, même si vos banquiers sont prêts à vous prêter davantage. Un prix trop élevé réduira votre rendement financier et augmentera votre risque de défaillance. Il ne faut pas hésiter à consulter des experts, comme des comptables ou des avocats, pour vous assurer que vous payez le bon prix. Ils agissent en quelque sorte comme les inspecteurs ou les évaluateurs que nous engageons avant d'acheter une maison. C'est un investissement qui en vaut la peine.

### → Les bons conseils

Si votre équipe interne est moins expérimentée ou occupée par d'autres projets, vous pouvez faire appel à une équipe externe pour vous aider. Ils vous aideront à être plus objectif en matière de diligence raisonnable et vous éviteront peut-être de fermer les yeux sur des défauts majeurs. Par exemple, les professionnels des cabinets d'audit peuvent vous aider dans le contrôle préalable des résultats financiers, des procédures comptables, de la gestion du fonds de roulement ou des dettes fiscales éventuelles de l'entreprise ciblée. Un avocat spécialisé dans les fusions et acquisitions, pour sa part, peut vous conseiller sur les contrats d'acquisition courants, les technologies de l'information et les pratiques de gestion des ressources humaines.

### → La bonne structure de financement

N'oubliez pas de financer votre acquisition d'une manière qui maximise la souplesse de remboursement. Outre un prêt garanti par les actifs de l'entreprise, vous devriez généralement chercher un financement auprès du propriétaire actuel. Le financement du vendeur est généralement assorti d'un taux d'intérêt raisonnable, de conditions de remboursement souples et d'aucune garantie personnelle. Pour compléter le financement, envisagez le capital de croissance et de transition de l'entreprise, car il est également assorti de conditions souples et n'exige généralement que peu ou pas de garanties personnelles. La combinaison d'outils de financement que vous utilisez peut changer radicalement le rendement que vous obtenez et le type de risque auquel vous êtes confronté au niveau de l'entreprise et sur le plan personnel.

### → Le bon état d'esprit

La patience est une vertu, surtout dans un marché très actif. Le rapport de septembre 2017 de la BDC intitulé *Vague de transferts d'entreprise en vue au Canada* a montré que quatre propriétaires de petites entreprises canadiennes sur dix envisagent de céder leur entreprise au cours des cinq prochaines années. Cela devrait faire pencher la balance en faveur des acheteurs.



# Annexe

## Modèle de planification de projet

Il s'agit peut-être du projet le plus important que vous ayez jamais mené en tant qu'entrepreneur. Prenez le temps d'élaborer un plan de projet adéquat et de l'exécuter. Sélectionnez une équipe et définissez ses rôles et responsabilités.

### 1. RÉSUMÉ DU PROJET

Nom du projet: \_\_\_\_\_

Description sommaire: \_\_\_\_\_

Responsable du projet: \_\_\_\_\_ Promoteur(s) du projet: \_\_\_\_\_

Membres de l'équipe:	Rôles et responsabilités:

Date de début du projet: \_\_\_\_\_ Date d'achèvement: \_\_\_\_\_

Date de dernière révision: \_\_\_\_\_

### 2. INTRODUCTION, OPPORTUNITÉ, OBJECTIF ET PORTÉE

### 3. HYPOTHÈSES ET RISQUES



# Annexe

## Modèle de planification de projet

Il s'agit peut-être du projet le plus important que vous ayez jamais mené en tant qu'entrepreneur. Prenez le temps d'élaborer un plan de projet adéquat et de l'exécuter. Sélectionnez une équipe et définissez ses rôles et responsabilités.

### 4. BESOINS EN RESSOURCES ET COÛTS

Description :	Coût :
	<b>COÛT TOTAL</b>

### 5. AVANTAGES

Description :	Avantage :
	<b>TOTAL DES AVANTAGES</b>

### 6. MESURES DE LA RÉUSSITE DU PLAN

Indicateur clé de performance	État actuel	Cible

### 7. GRANDES ÉTAPES DU PROJET

Description :	Date d'échéance :

### 8. APPROBATION DU PROJET

Promoteur du projet : \_\_\_\_\_ Date : \_\_\_\_\_

Signature : \_\_\_\_\_

\*Un registre d'action doit être complété pour tous les projets. Voir page suivante (3 de 3).



# Annexe

## Modèle de planification de projet

Il s'agit peut-être du projet le plus important que vous ayez jamais mené en tant qu'entrepreneur. Prenez le temps d'élaborer un plan de projet adéquat et de l'exécuter. Sélectionnez une équipe et définissez ses rôles et responsabilités.

### ÉCHÉANCIER

Nom du projet: \_\_\_\_\_ Description: \_\_\_\_\_

Responsable du projet: \_\_\_\_\_

Membres de l'équipe:		

Date de début du projet: \_\_\_\_\_

Date d'achèvement: \_\_\_\_\_ Date de dernière révision: \_\_\_\_\_

#	Description	Résultats attendus	Responsable	Date limite	État	Remarques
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						

# \* Annexe - fiche d'inscription de propriété commerciale

Ceci est un modèle type dans le cas où vous vendez également votre bâtiment, pour que l'acheteur potentiel puisse évaluer rapidement la propriété et que vous puissiez vous concentrer sur la partie la plus complexe de la vente.

Date d'inscription   
N°

## DÉTAILS DE LA LISTE

Statut:  Actif  En attente  Vendu  Loué  Archivé

Succursale  Type d'inscription

Agent 1  Agent 2  Agent 3

## DÉTAILS DE LA PROPRIÉTÉ

Prix au m<sup>2</sup>  Prix net / Location  Évaluation municipale

N° unité  N° Étage  Nom du complexe  N° Erf

N°  rue  Pays

Province  Zone  Banlieue

## TITRE DE PROPRIÉTÉ

Bien franc  Sectionnel  Partagé  Bail

## TYPE DE PROPRIÉTÉ

B & B  Immeuble  Affaires  Usine  Ferme

## ZONAGE

Industriel  Commercial  Agricole  Vente

Hôtel  Parc industriel  Investissement  Mini usine  bureau

Surface (m<sup>2</sup>)  Terrain (m<sup>2</sup>)  Appel d'offres  Enchère  Reprise de la banque  Abandonnée

Suppléments

Offres de   
Augmentation des offres

## CARACTÉRISTIQUES DE LA PROPRIÉTÉ

Bureau(x) (m<sup>2</sup>)  Prix au m<sup>2</sup>  Coût total des bureaux

Commercial (m<sup>2</sup>)  Prix au m<sup>2</sup>  Coût total surface commerciale



## CARACTÉRISTIQUES DE LA PROPRIÉTÉ

Usine/entrepôt (m <sup>2</sup> )		Prix au m <sup>2</sup>		Coût total usine/entrepôt		Grand total
Cour (m <sup>2</sup> )		Prix au m <sup>2</sup>		Coût total cour		
Tarifs				Accès à la cour		
Hauteur du bâtiment (m)				Capacité de charge au sol (Tn/m <sup>2</sup> )	Sécurité	Air climatisé
3 phases	Notes sur l'alimentation					
Amps						
Date d'occupation		Au transfert	Immédiatement	Négociable		
Places de stationnement non couvertes	Nb.		Coût / place (hors TVA) : R :		Coût total (hors TVA): R:	
Places de stationnement couvertes	Nb.		Coût / place (hors TVA) : R :		Coût total (hors TVA): R:	
Notes sur le stationnement						

## DÉTAILS DE LA LOCATION

Période de location		Dépôt		Disponible à partir de		Augmentation annuelle (%)	
Compris dans le bail							
Non compris dans le bail							
Notes sur la location							

## TAXES

Taxes / mois (hors TVA)		Coût / mois (hors TVA)		Revenu locatif mensuel estimé (hors TVA)	
-------------------------	--	------------------------	--	------------------------------------------	--

## REMARQUES GÉNÉRALES SUR LA PROPRIÉTÉ

## DÉTAILS SUR LE VENDEUR / PROPRIÉTAIRE

Titre	Prénom	Nom de famille
Tél. domicile	Tél. bureau	Cell
Adresse		
Fax	Courriel	

Si propriété d'une société ou d'une fiducie

CC	Pty Ltd	Fiducie	Autre
N° entité			
Nom entité			
N° TVA			
Adresse postale de l'entité			

## DÉTAILS DE VISITE

Personne contact pour visite  Numéro du contact pour visite  Clés disponibles auprès de

Instruction de visite

## DÉTAILS DE SITE WEB

Rubrique marketing

Description du site web

ID YouTube  URL Visite virtuelle  Date:  Signature:



# Annexe

## Notes

### Étape 1

Pour commencer

---

---

---

---

---

### Étape 2

Évaluer votre entreprise

---

---

---

---

---

### Étape 3

Trouver le bon acheteur

---

---

---

---

---

### Étape 4

Finaliser la transaction

---

---

---

---

---



[megagroup.ca](http://megagroup.ca)