



La route de l'entrepreneur

une initiative de

SADC
+CAE

Guide : Acheter une entreprise

Créé par :
SADC Laurentides

Discutez avec un conseiller
de votre SADC ou CAE local
www.routedelentrepreneur.com



Ce que tout.e acquéreur.euse doit savoir avant d'acheter une entreprise

Définissez bien votre projet d'avance

Précisez ce que vous aimez et désirez accomplir en le partageant avec votre entourage ;
Recherchez les formations générales ou techniques disponibles et optimisez vos compétences en entrepreneuriat ;
Élargissez votre réseau de contacts en affaires.

Préqualifiez votre profil d'entrepreneur de la façon la plus réaliste possible

Demandez à votre spécialiste en transfert d'entreprise de dresser votre profil d'investisseur, d'évaluer vos capacités personnelles d'investissement, de mesurer vos besoins financiers personnels annuels pour garder votre train de vie, vous aider à trouver les entreprises à vendre dans votre secteur.

Entourez-vous d'une équipe- conseil compétente, en qui vous avez confiance

Comptables : Pour aider à la négociation du prix de vente. Pour projeter dans le futur les prévisions financières présentées. Pour procéder à une vérification diligente avant l'achat.

Notaires / fiscalistes / Avocat.e.s : Pour le choix du meilleur scénario d'achat selon des impacts fiscaux et patrimoniaux futurs. Pour établir des clauses de non-concurrence (s'il y a lieu).

Spécialistes en financement et relève : Pour arrimer vos attentes avec différents scénarios de financement avec votre préqualification de profil, tout en protégeant votre patrimoine personnel.

Apprivoisez le.la cédant.e

S'imprégner de la culture d'entreprise existante et des intérêts de pérennité des cédant.e.s, permet de mieux négocier et d'ajuster le tir pour les années futures ;

Prenez le temps de discuter et fiez-vous à votre instinct ! Fixez-vous des limites et sachez dire non à certaines clauses ;
Parlez de vos craintes avec votre équipe-conseil ouvertement et revalidez vos impressions sur les synergies et économies possibles à venir ;

Respectez la confidentialité de la transaction d'achat

Votre équipe-conseil vous suggérera de signer les lettres de confidentialité et les lettres d'intention pour protéger toutes les parties prenantes.

Soyez honnête, car le diable est dans les détails

N'essayez pas de cacher des informations sensibles sur vos intentions réelles auprès de votre équipe -conseils ou partenaires, car cela pourrait mettre en péril la transaction finale ;

L'objectif est la continuité de l'entreprise pour votre intérêt et celle des parties impliquées

Exigez une mise à jour d'une nouvelle valeur d'entreprise tout au long du processus

N'hésitez pas à demander ou à présenter une réévaluation de l'entreprise au fur et à mesure de nouveaux changements apportés par la compétition, le marché, l'environnement ou tout simplement selon vos intentions et vos plans d'action à mettre en place.

Ne sous-estimez pas les enjeux humains dans la transaction

Le personnel clé va-t-il rester après la vente ? Quel sera le rôle des cédant.e.s et le vôtre pendant la transition ?

Contactez-nous pour en savoir plus sur notre service d'accompagnement gratuit, confidentiel et professionnel en transfert d'entreprises.