



La route de l'entrepreneur

une initiative de

SADC
+CAE

Guide : Vendre son entreprise

Créé par :
SADC Laurentides

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





Ce que tout entrepreneur.e doit savoir avant de vendre son entreprise

Préparez-vous longtemps d'avance à cette éventualité en toute lucidité

Dressez votre plan de retraite de rêve et partagez-le avec votre entourage et famille;
Optimiser la valeur nette de vos actifs opérationnels d'entreprise;
Régler les situations délicates existantes (ex : rachat d'actionnaires minoritaires, immobilier non opérationnel ou non rentable);
Privilégiez le profit en décalant des investissements.

Déléguiez

Cessez-le one man.woman show, et habituez votre entreprise à moins dépendre de vous afin de permettre une transmission moins risquée quand vous êtes malade ou indisponible ou que l'acheteur.euse arrive en poste.

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

Comptables : pour une juste valeur de votre entreprise et des prévisions financières réalistes et adaptées aux opérations futures.

Notaires/fiscalistes/ Avocat.e.s : pour le choix du meilleur scénario de vente selon des impacts fiscaux et patrimoniaux bien calculés et désirés.

Spécialistes en financement et relève : pour arrimer vos attentes avec des scénarios de financement réalistes et en harmonie avec la valeur de votre entreprise et de la préqualification de l'acheteur.euse.

Apprivoisez votre acquéreur.e

Intéressez-vous à ses motivations et ses intérêts stratégiques afin de mieux négocier;
Prenez le temps de discuter et fiez-vous à votre instinct ! ;
Parlez ouvertement de vos craintes avec vos conseillers.ères et revalidez vos impressions.

Assurez-vous de la confidentialité de la transaction de vente et de votre plan de retraite

Votre équipe-conseil vous suggérera des lettres de confidentialité et des lettres d'intention à faire signer par les différents acquéreur.e.s approché.e.s.

Soyez honnête, car le diable est dans les détails

N'essayez pas de cacher des informations sensibles sur la situation de l'entreprise à votre équipe-conseil ou partenaire, car cela pourrait mettre en péril votre transaction;
L'objectif est la continuité de l'entreprise pour l'intérêt de toutes les parties prenantes.

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

N'hésitez pas à faire réévaluer votre entreprise au fur et à mesure des changements apportés par la compétition, le marché, l'environnement ou tout simplement selon vos plans d'action mis en place.

Ne sous-estimez pas les enjeux humains dans la transaction

Discuter avec vos partenaires d'affaires, vos employé.e.s, votre famille. Votre entourage sera touché à différent niveau par ce transfert. Mieux vaut préparer le terrain.
Pensez à votre implication après la vente, quel sera votre rôle?

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