

GUIDE

Acheter une entreprise

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



Définir Votre Projet

- Clarifiez vos objectifs et partagez-les avec votre entourage.
- Suivez des formations pour améliorer vos compétences en entrepreneuriat.
- Élargissez votre réseau de contacts professionnels.

Préqualifier Votre Profil

- Faites évaluer votre profil d'investisseur par un spécialiste.
- Mesurez vos capacités d'investissement et vos besoins financiers annuels.
- Identifiez les entreprises à vendre correspondant à votre profil.

Constituer une Équipe-Conseil de Confiance

- Comptables: Pour négocier le prix, projeter les prévisions financières et effectuer une vérification diligente.
- Notaires/Fiscalistes/Avocats: Pour choisir le meilleur scénario d'achat et établir des clauses de non-concurrence.
- Spécialistes en Financement et Relève: Pour aligner vos attentes de financement et protéger votre patrimoine personnel.

Apprivoiser le Cédant

- Imprégnez-vous de la culture d'entreprise existante.
- Prenez le temps de discuter et fixez des limites claires.
- Partagez vos craintes avec votre équipe-conseil et validez les synergies possibles.

Respecter la Confidentialité

- Signez des lettres de confidentialité et d'intention pour protéger toutes les parties prenantes.

Soyez Honnête

- Ne cachez pas d'informations sensibles à votre équipe-conseil ou partenaires.
- Visez la continuité de l'entreprise pour votre intérêt et celui des parties impliquées.

Exiger des Réévaluations Régulières

- Demandez des réévaluations de l'entreprise en fonction des changements du marché ou de vos plans d'action.

Ne Sous-estimez pas les Enjeux Humains

- Évaluez la fidélité du personnel clé après la vente.
- Clarifiez les rôles des cédants et des repreneurs pendant la transition.

Contenu proposé par la SADC Laurentides.
Pour plus d'information, communiquez avec votre SADC
ou CAE local.



Plus de conseils et d'outils pour les PME
www.sadc-cae.ca