

GUIDE

Vendre une entreprise

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



Préparez-vous bien à l'avance

- Planifiez votre retraite idéale et partagez-la avec votre famille et vos amis.
- Optimisez la valeur nette de vos actifs d'entreprise.
- Résolez les situations délicates existantes (ex : rachat d'actionnaires minoritaires, immobilier non opérationnel ou non rentable).
- Privilégiez le profit en retardant certains investissements.

Déléguiez

- Arrêtez de tout gérer seul et habituez votre entreprise à fonctionner sans vous pour assurer une transition plus fluide en cas de maladie ou d'absence.

Constituez une équipe-conseil de confiance

- Comptables: Pour évaluer la juste valeur de votre entreprise et fournir des prévisions financières réalistes.
- Notaires/Fiscalistes/Avocats: Pour choisir le meilleur scénario de vente avec des impacts fiscaux et patrimoniaux bien calculés.
- Spécialistes en financement et relève: Pour aligner vos attentes avec des scénarios de financement réalistes correspondant à la valeur de l'entreprise et à la préqualification de l'acheteur.

Comprenez votre acquéreur

- Intéressez-vous à ses motivations et intérêts stratégiques pour mieux négocier.
- Prenez le temps de discuter et fiez-vous à votre instinct.
- Parlez ouvertement de vos craintes avec vos conseillers et validez vos impressions.

Assurez la confidentialité

- Votre équipe-conseil vous suggérera de signer des lettres de confidentialité et d'intention avec les acheteurs potentiels.

Soyez honnête

- Ne cachez pas d'informations sensibles sur l'entreprise à votre équipe-conseil ou à vos partenaires, car cela pourrait compromettre la transaction. Visez la continuité de l'entreprise dans l'intérêt de toutes les parties prenantes.

Présentez des réévaluations régulières

- N'hésitez pas à faire réévaluer votre entreprise au fur et à mesure des changements de la concurrence, du marché ou de vos plans d'action.

Considérez les enjeux humains

- Discutez du transfert avec vos partenaires d'affaires, vos employés et votre famille. Préparez-les aux changements à venir.
- Pensez à votre rôle après la vente et à votre implication future.

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