

ÉTABLIR LE PRIX DE VENTE

**SUCCESSION
ONTARIO** 

Juste valeur
marchande (JVM) :

QU'EST-CE QUE C'EST?

- Bénéfice discrétionnaire du vendeur (BDV)
- Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA)
- Approche fondée sur le revenu (2 méthodes)
- Approche fondée sur le marché
- Approche fondée sur l'actif

BÉNÉFICE DISCRÉTIONNAIRE DU VENDEUR (BDV)

SUCCESSION ONTARIO 

Entreprises exploitées par leur propriétaire
avec 500 k\$ - 2 M\$ de revenus

Bénéfice net de l'entreprise auquel
on rajoute :

- Salaire et avantages du propriétaire
- Dépenses personnelles payées par l'entreprise
- Impôts, intérêts et amortissements
- Dépenses non récurrentes

Petite entreprise grand public	BDV < \$500k	1,5 à 3x le BDV
Rentable, Évolutive	BDV < \$2m	3 à 5x le BDV

MÉTHODES DE BDV

SUCCESSION ONTARIO 

FONDÉE SUR LE REVENU	FONDÉE SUR LE MARCHÉ	FONDÉE SUR L'ACTIF
Basée sur les flux de trésorerie futurs d'une entreprise. Flux de trésorerie actualisés Cette méthode est utilisée lorsque les flux de trésorerie devraient fluctuer considérablement dans les années futures, généralement lorsqu'une entreprise croît rapidement. Capitalisation des flux de trésorerie Cette méthode est utilisée lorsque les flux de trésorerie devraient être stables dans les années futures.	Utilise des comparables du marché pour calculer la valeur de l'entreprise. Méthode des sociétés publiques Cette méthode est utilisée lorsque des sociétés publiques comparables existent. Elle utilise les multiples auxquels les sociétés comparables se négocient pour calculer la valeur. Transactions comparables Cette méthode valorise une entreprise en utilisant les multiples payés lors de transactions réelles pour des entreprises comparables.	Valeur basée sur les actifs après déduction de tous les passifs Méthode de liquidation Cette méthode est utilisée lorsqu'une entreprise n'est pas en continuité d'exploitation. Actif net ajusté La juste valeur des actifs d'une entreprise moins la valeur de ses passifs.

MÉTHODE DU REVENU N°1

CAPITALISATION DES FLUX DE TRÉSORERIE

- Calculez le BAIIA
- Établissez le taux de capitalisation
 - Plus le taux de capitalisation est bas, plus la valeur est élevée

**Bénéfices / Taux de
capitalisation = Valeur**

$$\frac{\$200k}{0.25\%} = \$800k$$

OU

**Bénéfices x multiple de 4 =
Valeur**

$$\$200k \times 4 = \$800k$$

MÉTHODE DU REVENU N°2

FLUX DE TRÉSORERIE ACTUALISÉS

- Prévoir les flux de trésorerie (Bénéfices), généralement sur 5 ans
- Évaluer le taux d'actualisation
- Convertit les flux de trésorerie futurs en dollars d'aujourd'hui

Taux d'actualisation = Risque + Coût d'opportunité du capital

Profits stables : utilisez la méthode de capitalisation

Profits variables : utilisez la méthode des flux de trésorerie actualisés

BAIIA

Bénéfice avant
intérêts, impôts et
amortissements

**Bénéfice net de l'entreprise (moyenne sur les
3 à 5 dernières années) auquel on rajoute :**

- Intérêts, impôts et amortissements
- Salaire et pourcentage d'avantages du propriétaire, si supérieurs à la valeur marchande
- Dépenses personnelles payées par l'entreprise
- Dépenses non récurrentes

Revenus	< \$2m	3 à 5x le BAIIA
Rentable, Évolutive	\$2m to \$5m	4 à 6x le BAIIA
Rentable, Évolutive	\$5m to \$10m	6 à 10x le BAIIA

FONDÉE SUR LE MARCHÉ ET L'ACTIF

SUCCESSION ONTARIO 

FONDÉE SUR LE MARCHÉ

À quel prix des entreprises similaires se sont-elles vendues sur le marché?

FONDÉE SUR L'ACTIF

Quelle est la valeur marchande future des actifs?

QUELLE MÉTHODE EST LA BONNE POUR VOUS?

SUCCESSION ONTARIO 

REVENUS	CONSIDÉRATIONS	EXEMPLES
< 1 million \$	Bénéfice discrétionnaire du vendeur (BDV) Revenu du propriétaire	Exploité par le propriétaire : Salons, Métiers, Réparations, Consultation
< 2 millions \$	BDV / Actifs Flux de trésorerie, équipement	Exploité par le propriétaire : Restaurants, Magasins, Cafés
< 5 millions \$	BAIIA Évolutif, RMR (Revenu mensuel récurrent), Actifs	Architectes, Comptables, Agences de marketing numérique/design
< 20 millions \$	BAIIA Échelle, Liquidités, Actifs, TEC (Travaux en cours)	Fabrication

QUI VA ACHETER?

- Intergénérationnel
- Employé(s)
- Vente à un tiers
- Capital-investissement /
Banquiers d'affaires
- Vente d'actifs

LES OBSTACLES À L'ACTION

- **Contraintes de temps** et priorités concurrentes
- Inquiétudes financières et **manque de connaissances**
- **Pas de successeur** / marché d'acheteurs
- Complexité des **coûts professionnels**
- **Évitement** : obstacles psychologiques

CONSIDÉR- ATIONS DE CLÔTURE

Ajustements de clôture

- Inventaire
- Comptes clients / Comptes fournisseurs
- Dépenses payées d'avance

Achats d'actions

- Fonds de roulement

**Actifs courants - Passifs courants =
Fonds de roulement**

On s'attend à ce qu'il y ait assez de liquidités pour opérer au Jour 1.

MERCI

SUCCESSION
ONTARIO 