



# ÉTAPES CLÉS POUR TROUVER LE BON ACHETEUR

**SUCCESSION  
ONTARIO** 



Brett Prikker

Directeur du centre d'affaires  
Kingston, Ontario

 BDC

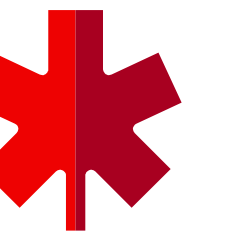
 BDC\_ca

 BDC

 BDC\_ca



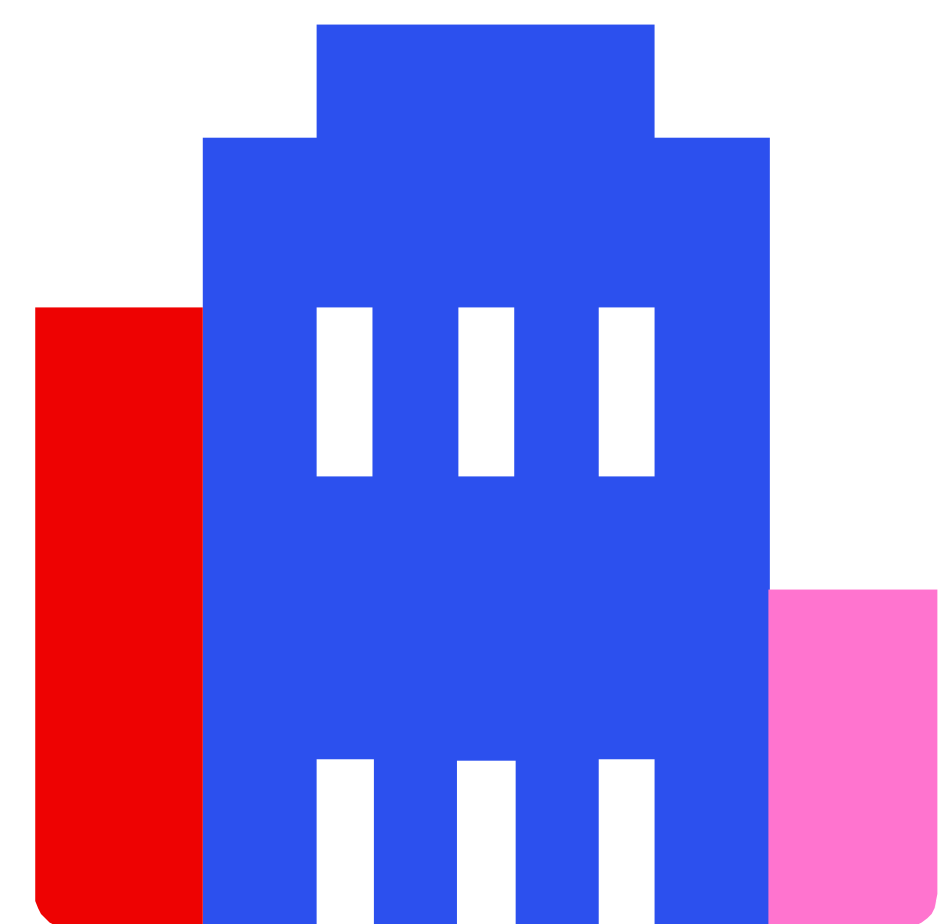




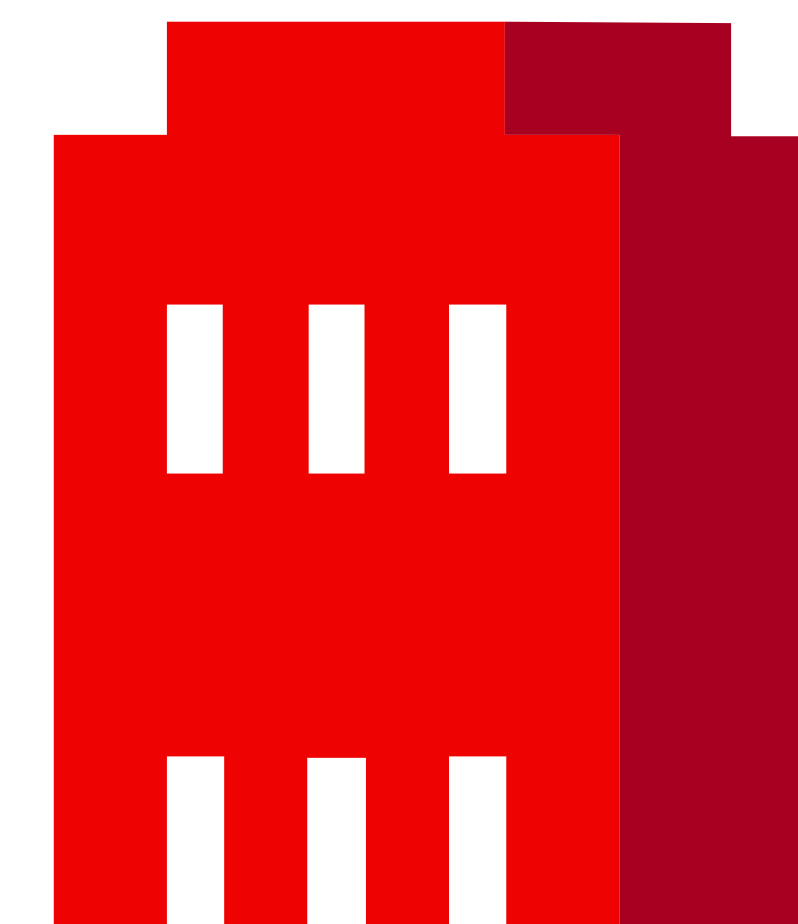
# Étapes clés pour un jumelage réussi



# DIFFÉRENTS POINTS DE DÉPART

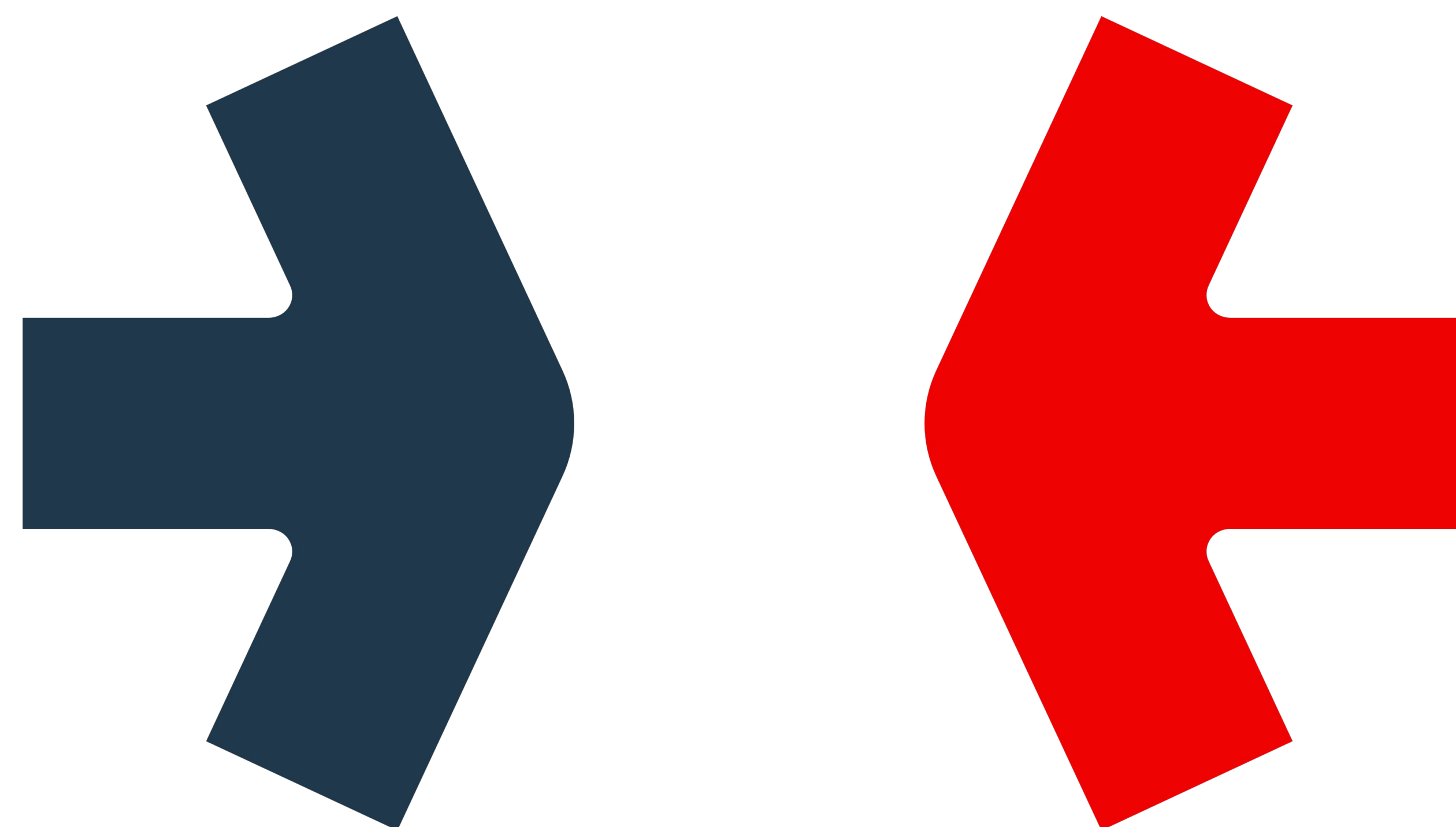


Comment  
peuvent-ils se  
trouver ?



## Vendeurs

- ▶ Maximiser la valeur
- ▶ Céder l'entreprise
- ▶ Garantir le potentiel de vente de l'entreprise



## Acheteurs

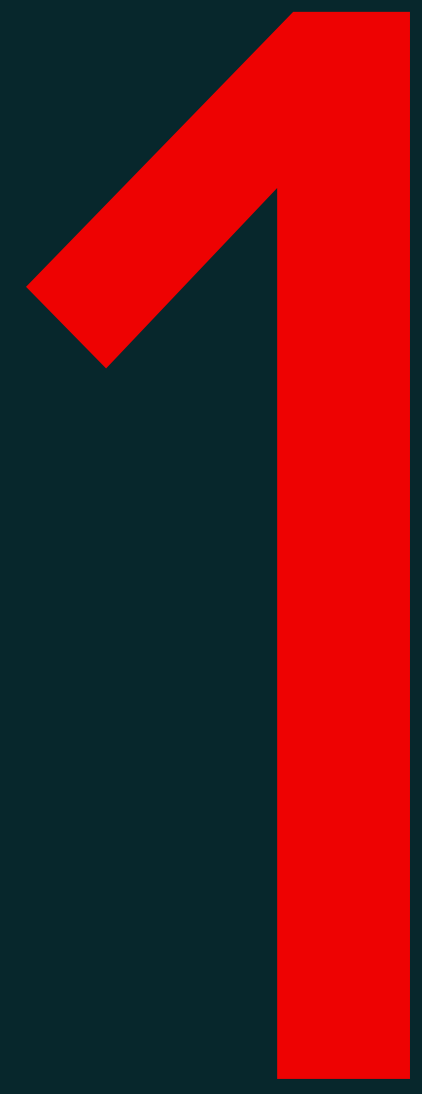
- ▶ Obtenir la juste valeur
- ▶ Acquérir l'entreprise
- ▶ Trouver une entreprise au bon potentiel d'achat



# 5 ÉTAPES CLÉS POUR UN JUMELAGE RÉUSSI ENTRE ACHETEURS ET VENDEURS

1. Constituez votre équipe.
2. Évaluez votre entreprise.
3. Fixez des objectifs clairs.
4. Mettez de l'ordre dans vos finances.
5. Déterminez la valeur de l'entreprise.





1  
**CONSTITUE**

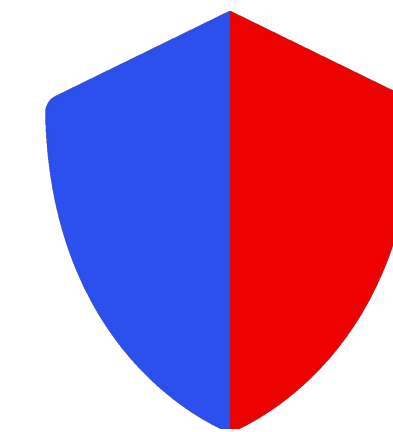
**Z**

**VOTRE**

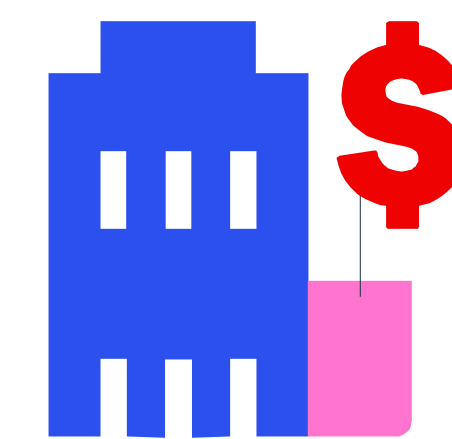
**EQUIPE**



Comptable



Avocat



Évaluateur  
d'entreprises



Banquier



Conseiller  
stratégique



# OÙ TROUVER LES BONS CONSEILLERS



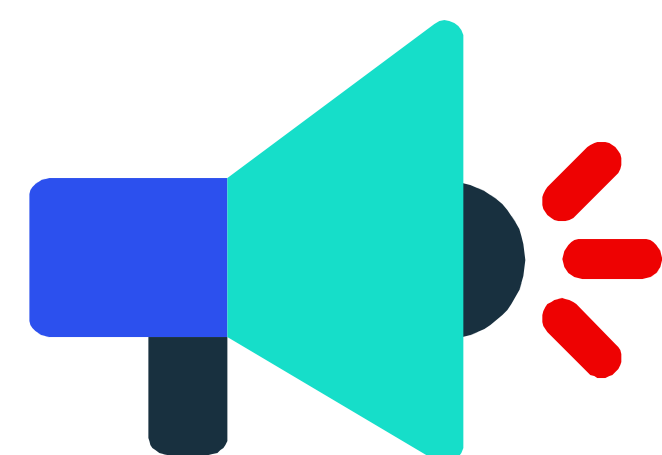
Personnes de confiance

---



Experts de votre réseau

---



Répertoires professionnels



# 2

# ÉVALUER VOTRE ENTREPRISE

## Vendeurs

- ▶ Finances
- ▶ Stratégie
- ▶ Performance
- ▶ Enjeux juridiques

## Acheteurs

- ▶ Vision
- ▶ Marché
- ▶ Finances
- ▶ Personnel et systèmes



# 3

# FIXEZ DES OBJECTIFS CLAIRS

## Vendeurs

- ▶ Retraite
- ▶ Pérennité
- ▶ Sortie progressive
- ▶ Sortie définitive

## Acheteurs

- ▶ Croissance
- ▶ Part de marché
- ▶ Chaîne d'approvisionnement
- ▶ Entrepreneuriat



# 4

## METTEZ DE L'ORDRE DANS VOS FINANCES

### Vendeurs

- ▶ Documents financiers à jour
- ▶ États financiers intermédiaires précis
- ▶ Projections réalistes
- ▶ Déclarations de revenus antérieures

### Acheteurs

- ▶ Situation financière
- ▶ Options de financement
- ▶ Capital pour la mise de fonds



# LES 4 PRINCIPAUX ÉTATS FINANCIERS

1. Bilan

---

2. État des résultats

---

3. État des flux de trésorerie

---

4. État des bénéfices non répartis

---



Votre entreprise dispose-t-elle de ces documents ?



# 5

## DÉTERMINEZ LA VALEUR DE L'ENTREPRISE

### Évaluateur d'entreprises

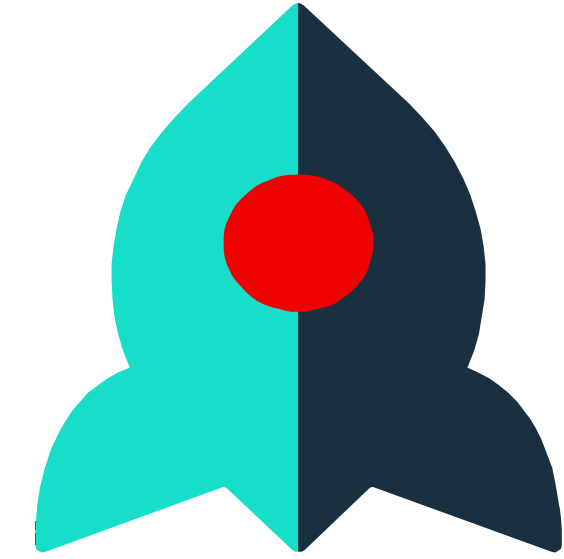
- ▶ Banquier
- ▶ Comptable
- ▶ Expert en évaluation d'entreprises (EEE)

### Niveau d'évaluation

- ▶ Fondé sur les revenus
- ▶ Fondé sur le marché
- ▶ Fondé sur les actifs



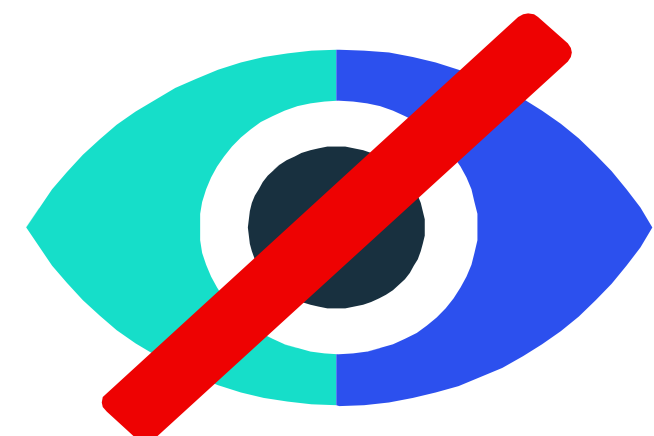
# 5 ERREURS D'ÉVALUATION À ÉVITER



Avoir des attentes irréalistes



Tenter de faire sa propre évaluation



Ne pas partager l'information



S'attendre à une valeur fixe



S'attendre à ce que la valeur reste inchangée



# BDC EST LÀ POUR VOUS AIDER



## Prêts

pour faciliter le bon déroulement de la vente ou de l'acquisition d'une entreprise.



## Services-conseils

pour assurer la continuité et la croissance de l'entreprise.



# POINTS SAILLANTS



- ▶ Les transitions d'entreprise prennent de 3 à 5 ans
- ▶ Une préparation est nécessaire avant la transaction
- ▶ Le financement doit tenir compte de la période de transition
- ▶ Une équipe d'experts est essentielle

# Merci



BDC



BDC\_ca



BDC



BDC\_ca

SUCCESSION ONTARIO 

