

# Planification avant la vente

Questions à réfléchir avant la mise en marché de votre entreprise :

## Le juridique

- a. Avez-vous des contrats avec vos clients importants ?
- b. Avez-vous des contrats avec vos employés mentionnant des clauses de non-concurrence ?

## La comptabilité

- a. Est-ce que vos états financiers ont été préparés par un comptable CPA ?
- b. Avez-vous des prévisions pour les 2-3 prochaines années et êtes-vous en mesure d'expliquer et de prouver vos prévisions ?

## La fiscalité

- a. Avez-vous la structure la plus optimale pour sauver de l'impôt à la vente de votre entreprise ?  
Avez-vous accès à la déduction pour gain en capital d'un montant de 892 218\$ (2021) ?
- b. Savez-vous ce qui est le mieux entre vendre vos actifs ou vos actions ?

## L'évaluation d'entreprise

- a. Connaissez-vous la valeur de votre entreprise ?
- b. Connaissez-vous les acheteurs stratégiques qui seraient intéressés par votre entreprise ?

## Évaluation de la bâtisse

- a. Connaissez-vous la valeur de votre bâtisse commerciale ? Êtes-vous en mesure de connaître les comparables qui se sont vendus dernièrement ?
- b. Avez-vous un certificat de localisation à jour, un rapport environnemental phase 1, un rapport d'évaluation, etc. ?
  - i. Il s'agit de documents qui seront demandés par l'acheteur pour qu'il puisse passer au financement.

## Le financement

- a. Connaissez-vous la mise de fonds estimative qu'un acheteur devra avoir pour acquérir votre l'entreprise ?
- b. Êtes-vous prêt à recevoir une offre qui demande un solde de prix de vente ou un « earn-out » et savez-vous comment bien négocier ces clauses ?

## La stratégie de mise en marché

- a. Connaissez-vous la meilleure façon de mettre votre entreprise sur le marché pour que la vente s'effectue de manière confidentielle ?
- b. Avez-vous les documents requis de présentation pour attirer des acheteurs stratégiques, mais en restant complètement confidentiel ?

**Si vous avez répondu « non »  
à plusieurs de ces questions.**

Nous vous invitons à communiquer avec nous. Notre première rencontre est sans frais et vous aidera à y voir plus clair. La vente de votre entreprise est probablement le plus gros investissement de votre vie. Elle sera également la plus importante transaction. Il faut avoir tous les outils en main.

# Informations importantes

À apporter ou à réfléchir pour notre première rencontre :

## Analyse financière

- États financiers des 5 dernières années;
- États financiers maison les plus récents;
- Liste des dépenses non récurrentes des dernières années;
- Salaire des dirigeants-propriétaires;
- Liste des employés et leur rémunération (salaire, dividendes, bonus, etc.)
- Projection financière estimative pour les 2 prochaines années;

## Analyse corporative et fiscale

- Litige(s) en cours;
- Structure corporative;
- Contrat(s) à long terme avec vos clients;
- Offre(s) d'achat reçue(s) pour l'achat de l'entreprise.

## Analyse des ventes et du marketing

- Avantages concurrentiels;
- Liste de 10 concurrents;
- Opportunités d'affaires pour augmenter le chiffre d'affaires;
- Défis et enjeux rencontrés au cours des dernières années

## Analyse de la production

- Juste valeur marchande de vos actifs (équipement, bâtisse commerciale, etc.)

## pntt, un cabinet multidisciplinaire en vente d'entreprise

Notre équipe se compose de :

- ✓ Avocats;
- ✓ Fiscalistes;
- ✓ Courtiers immobiliers commerciaux;
- ✓ Conseillers en vente d'entreprise;
- ✓ Évaluateur d'entreprise et Analyste financier;
- ✓ Analystes de marché.



Pour de plus amples renseignements, consultez notre site internet au [pntt.ca](http://pntt.ca)