

CARTOGRAPHIE DU PROCESSUS DE TRANSFERT CTEQ

Besoins et objectifs Profil repreneur

Plan d'action Ciblage et financement

Valorisation Analyse de projet

Conditions de transfert Montage financier

Transaction Négociation

Transfert Relève

Analyser les besoins du cédant en fonction de sa situation personnelle (patrimoine, planification successorale, etc.) et celle de son entreprise. Analyser les objectifs et le profil du repreneur face à son projet d'acquisition.

Analyser les différents types de transfert, prioriser les actions à prendre et identifier les experts requis.

Identifier les éléments clés de l'entreprise et reconnaître ceux qui pourraient être améliorés. La valorisation est une étape préalable au transfert afin d'optimiser le prix de vente.

Évaluation du profil du repreneur et de son plan de relève. Discussion sur les objectifs de reprise d'entreprise ainsi que sur les enjeux et principales phases d'acquisition.

Déterminer les enjeux et conséquences des options fiscales, légales et financières du transfert sous l'angle transactionnel et du capital humain. Permet d'établir plusieurs scénarios et d'entrer en négociation.

Mettre en œuvre la démarche de transfert des pouvoirs et des savoirs basée sur des relations de confiance.

Auto-Analyse

Le cédant identifie les motifs et les éléments déclencheurs pour la mise en vente de son entreprise.

Le repreneur trace son profil entrepreneurial et ses compétences en lien avec son projet d'acquisition.

Plan de transfert

Élaboration du plan d'action. Planification des différentes étapes et identification des experts requis. Rédaction de son Occasion d'affaires.

Plan de valorisation

Conscientiser le cédant sur les éléments importants à tenir compte en fonction de ses besoins financiers futurs. Mobiliser un expert en valorisation pour monter un plan et un échéancier afin d'améliorer les chances de vente de l'entreprise.

Validation d'intérêt du repreneur

Validation de l'intérêt de la relève identifiée en s'assurant qu'elle est à la hauteur du projet de transfert et que l'entreprise ciblée s'harmonise avec son profil entrepreneurial.

Offre d'achat

Évaluation de l'offre d'achat reçue.

Un contrat stipulant les termes et les conditions de son offre d'achat.

Structure organisationnelle

Dresser le portrait de la structure organisationnelle actuelle à venir.

Préfiltrage

Les demandes des repreneurs sont d'abord analysées par les agents d'information qui les incitent ensuite à remplir leur profil repreneur qui sera affiché sur l'INDEX. Les cédants sont référés au conseiller de leur région.

Ciblage et financement

Identification des secteurs d'activités, du type d'entreprise, de la région géographique et de la valeur recherchée. Analyse de la capacité financière et des sources de financements possibles, les conditions de prêts, etc.

Évaluation de l'entreprise

Estimation par un expert (EEE) de la juste valeur marchande de l'entreprise. Celle-ci est non seulement utile à l'étape de valorisation de l'entreprise, mais également lors de la négociation avec le repreneur.

Lettre d'intention

Acceptation de la proposition.

Entente de principe proposée venant démontrer l'intérêt avant une analyse plus approfondie.

Vérification diligente

Examen approfondi des opérations de l'entreprise, sous les aspects comptables, fiscaux, juridiques, opérationnels et de ressources humaines.

Rôles et responsabilités

Décrire les rôles et responsabilités des personnes clés dans l'entreprise actuels et futurs.

Descriptions des tâches actuelles et futures du repreneur et des employés clés.

Qualification

Valider les intentions du cédant en fonction de la mission du CTEQ.

Valider l'intérêt et la volonté du repreneur avec la prise d'informations générales. Le profil repreneur est vérifié avant d'être mis à l'INDEX.

Identification des Experts

Mobilisation des principaux acteurs nécessaires dans le cadre d'un projet de transfert/acquisition d'entreprise.

Entente de confidentialité

Signature d'une entente (NDA) bilatérale entre le cédant et le repreneur encadrant la remise au repreneur de documents tels : les états financiers, la liste des clients, etc.

Analyse de la capacité financière

Élaboration de différents scénarios de transfert et prévisions financières en tenant compte de la période de transition (mise de fonds, balance de vente, achat d'actions...).

Négociation

Négociation du prix de vente, modèle et conditions de transfert en fonction des informations recueillies et du financement obtenu.

Validation relève/direction

Identification des besoins et compétences nécessaires.

Validation des expériences, motivations de l'acheteur.

Offre de service

Offre personnalisée d'accompagnement en planification du transfert.

Offre personnalisée d'accompagnement en reprise d'entreprise.

Comité de transfert

Mise en place d'un comité de transfert ou d'un conseil de famille qui sera chargé d'assurer le suivi du plan de transfert. C'est un moment privilégié pour adresser des sujets stratégiques et délicats.

Maillage

Discussions et rencontres entre le cédant et le repreneur. Le conseiller peut être présent lors de la première rencontre pour faire l'introduction, mais sa présence est optionnelle lors des rencontres suivantes.

Plan de financement

Identification des sources de financement possibles en lien avec le projet.

Convention vente/acquisition

Présenter les contrats et documents établissant l'entente complète entre le cédant et le repreneur.

Plan de transfert de Direction

Mettre en œuvre les étapes à venir en vue du transfert des pouvoirs et des savoirs et de l'acquisition des compétences de la relève (avec échéancier). Mise en place d'un plan de communication.

Rapport de prédiagnostic

Un bilan de la situation et des conditions en place, favorisant ou pas, la réussite du transfert d'entreprise est tracé. Le conseiller analyse la situation en fonction de différents critères et émet des recommandations.

Scénarios de transfert/reprise

Déterminer les besoins financiers, le mode de cession, rôle/rémunération après le transfert. (Aspects fiscaux)

Simulation des différentes hypothèses de reprises.

Présentation et analyse du projet

Présentation des états financiers, listes de clients, fournisseurs, etc. du cédant au repreneur.

Analyser les informations obtenues suite à la signature du NDA afin d'évaluer l'entreprise.

Plan de relève

Rédaction du plan par le repreneur pour se donner une vue d'ensemble de son projet d'acquisition.