

## Synthèse Chefs en ligne

# Vendre l'entreprise

## Comment calculer sa valeur?

- Compilation des réponses reçues des membres de Chefs en ligne

C'est un phénomène de plus en plus courant de nos jours, les entreprises se font approcher à un moment ou à un autre de leur existence, par une autre entreprise ou par un acheteur indépendant désirant l'acquérir. À ce moment, une question survient dans l'esprit de l'entrepreneur : comment vaut mon entreprise ?

Nous nous sommes donc tournés vers les membres branchés au réseau Chefs en ligne pour leur demander de nous partager leur expérience à ce sujet.

Ci-dessous, vous trouverez les questions leur ayant été adressées et la compilation de toutes les réponses obtenues et que nous avons regroupées pour faciliter votre compréhension. À ceci, nous ajoutons des références utiles pouvant vous guider dans une telle démarche.

***Veillez noter que les réponses intégrales que nous avons reçues des membres sont toutes précédées du symbole « ■ ».***

Avant d'entamer immédiatement la question qui abordait les différentes méthodes de calcul pour évaluer la valeur de l'entreprise, nous croyons qu'il importe, à la lumière des expériences que nous ont partagées nos membres, d'établir :

1. les facteurs qui viennent influencer sa valeur
2. ce qui la rend attrayante aux yeux d'un acheteur
3. les éléments que l'acheteur potentiel va regarder de près

Nous aborderons par la suite les éléments suivants :

4. les différentes méthodes de calcul utilisées par nos membres
5. les étapes importantes à franchir dans une vente d'entreprise
6. d'autres éléments importants à considérer pour évaluer sa valeur
7. les facteurs ayant contribué au succès de la démarche et les pièges à éviter
8. conseils additionnels des membres

Nous vous proposons également une liste de nos partenaires-Groupement offrant des services d'accompagnement dans une démarche de vente / acquisition d'entreprise.

Finalement, vous obtiendrez à l'intérieur même de cette compilation (par hyper liens) des documents que nous ont remis nos membres, à savoir :

[Méthode de calcul de la valeur de l'entreprise utilisée par un membre – fichier Excel](#)  
[Un bulletin sur la vente d'entreprise publié par l'organisme CAFA](#)



## Les facteurs qui influencent la valeur d'une entreprise

- Un point marquant ressort de ce sondage : L'entreprise peut avoir plusieurs valeurs selon le contexte dans lequel la transaction s'effectue :
    - Nous avons constaté que nos entreprises avaient au moins 4 valeurs, dépendant de l'acheteur ou de la personne qui avait besoin d'une évaluation.
    - Il faut savoir quelle partie a approché l'autre. S'agit-il d'un achat stratégique dans un marché? (influence sur le prix). Est-ce que vous voulez vraiment vendre ?
    - La vraie valeur d'une entreprise est basée sur ce qui a été fait, sur ce qui se fait et sur ce qui se fera. La valeur sur papier d'une entreprise est rarement la même que le montant payé. C'est important de comprendre la distinction entre la « **Juste Valeur Marchande** » et la « **Valeur Stratégique** » d'une entreprise. La « Vrai Valeur » est celle qui est stratégique pour l'acheteur et elle est généralement supérieure à la « Juste Valeur Marchande ».
    - La meilleure méthode utilisée peut dépendre du 'cycle de vie' de l'entreprise. Une entreprise en forte croissance sera vendue selon son potentiel futur, une entreprise en déclin peut se vendre sur la valeur de ses actifs (incluant la partie difficile à évaluer du réseau de distribution ou les clients). La valeur finale dépend de la valeur potentielle pour l'acheteur, qui peut être plus grande que pour le vendeur ex: possibilité de synergie, de maximiser la distribution du produit etc. Donc, aussi difficile à évaluer.
    - Nous avons une clause dans notre convention d'actionnaires pour le rachat mutuel. Ce n'est toutefois pas la même situation que pour une vente à une tierce partie où nous procéderions par évaluation externe.
    - Même s'il y a des règles d'évaluation, je crois que ce ne sont que des guides et que la réalité d'une acquisition (ou d'une vente) est beaucoup plus stratégique que mathématique.
    - J'ai déjà fait une offre très généreuse pour acquérir une entreprise pour m'apercevoir un mois plus tard, que l'entreprise qui l'a finalement achetée l'a fait à un prix 50% plus élevé que le mien.
    - Je crois qu'une bonne entreprise en bon état ayant un bon potentiel peut se vendre plus cher.
- 
- Serez-vous encore dans la compagnie après? Est-ce une relève? Voulez-vous voir votre entreprise vivre ou juste avoir votre argent? Tout cela touche sur ce qu'on veut recevoir, quand et comment.
  - Il n'y a pas que les profits qui font qu'une entreprise a de la valeur. Le capital humain en vaut généralement plus. Si l'entreprise repose que sur un groupuscule d'employés, cela va directement influencer la valeur de l'entreprise.
  - Les autres facteurs qui peuvent augmenter la valeur : l'expérience et la qualité des R.H., la relève, produits exclusifs, contrats/client à moyen et long terme et le positionnement dans le marché.

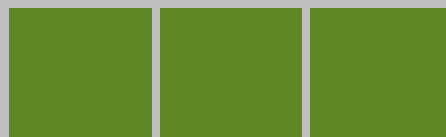


## Comment rendre l'entreprise attrayante aux yeux d'un acheteur potentiel ?

- Misez sur le potentiel de création de l'entreprise, son expertise, ses avantages concurrentiels. Tous ces éléments vont dépendre de la place que l'entrepreneur (et sa famille) va prendre au niveau décisionnel (dans la gestion au quotidien), de son avancement technologique par rapport au secteur.
- Laissez une lumière au bout du tunnel pour que l'acquéreur ne perde pas sa motivation.
- \* mettre ses états financiers à jour  
\* améliorer sa structure organisationnelle  
\* améliorer le système informatique et de gestion  
\* mettre en place une équipe de direction  
\* éviter les dépenses non-essentiels  
\* considérer différents acheteurs  
\* améliorer son flux de trésorerie  
\* mettre ses politiques et procédures par écrit  
\* mettre à jour les études d'environnement  
\* mise à jour récente de la valeur des machines, équipements et bâtisses

## Qu'est-ce qu'un acheteur potentiel va regarder ?

- Les profits passés et le carnet de commande présent.
- Les profits, la croissance, l'entretien des valeurs, le bon personnel, la gestion.
- La moyenne des profits des cinq dernières années et une projection du marché pour au moins trois ans.
  - La structure organisationnelle.
  - Le taux de rétention du personnel et son climat.
  - La valeur du réseau de distribution.
  - Produits innovateurs, etc.
- L'acheteur devrait regarder le potentiel futur de l'entreprise.
- Les profits, les profits et la possibilité de faire plus de profits avec celle-ci. La clientèle et l'aspect « unique » de l'entreprise ont une valeur également.
- Le marché, le produit/service et l'équipe en place.



## Méthodes de calcul utilisées

- BAIIA (bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements) appliqué avec un multiplicateur selon l'industrie :
  - 3 à 4 fois le BAIIA
  - BAIIA X facteur de 4 à 8 (fonction du marché de l'entreprise et de la valeur aux yeux de l'acheteur, le facteur peut même être plus haut mais c'est rare).
  
- 👉 Pour en savoir plus sur cette méthode de calcul, consultez cet article :  
[http://www.camagazine.com/index.cfm/ci\\_id/24131/la\\_id/2.htm](http://www.camagazine.com/index.cfm/ci_id/24131/la_id/2.htm)
  
- BAIAD (**EBITDA**) - Bénéfice avant intérêts, impôts, amortissement **et dépréciation**
  - Les calculs de valeur nécessitent plus de connaissances de l'entreprise, mais l'EBITDA reviendra la plupart du temps comme base de calcul. Ne vous avancez pas trop, car vous pourriez être surpris du prix que vaut votre entreprise.
  
- Valeur aux livres :
  - Nous avons une clause dans notre convention d'actionnaires pour le rachat mutuel où il est prévu à la valeur comptable plus deux fois les bénéfices de la meilleure des 3 dernières années.
  - Valeur aux livres.
  - J'ai acheté trois entreprises à la valeur aux livres. J'ai dû assumer des pertes par la suite car ces entreprises n'étaient pas en bon état.
  
- Ratio sur les bénéfices :
  - J'ai souvent entendu parler de 3 fois à 5 fois le bénéfice.
  - Le ratio habituellement utilisé est celui de 5 à 8 fois les profits. Dépendamment des domaines.
  
- Valeur de l'équité :
  - L'une des méthodes de calcul que nous pouvons utiliser de façon financière est la valeur de l'équité (si l'entreprise est relativement jeune). Sinon, il vaut mieux regarder les flux monétaires libres que génère l'entreprise (état des flux de trésorerie) actualisés par un taux d'intérêts (généralement les obligations du Canada).
  - Nous avons accepté de vendre notre entreprise sur la base de la vente des actions seulement. L'acheteur n'était pas prêt à payer un surplus pour l'achat sur la base de vente d'actifs. Nous aurions été trop pénalisés au niveau de l'impôt. Le prix a été fixé selon la valeur nette de l'entreprise, un surplus pour le potentiel des profits à venir basé sur les profits passés.



- Il y a plusieurs méthodes de calcul. À la base, il faut vérifier la rentabilité par rapport à la valeur des actifs (différents des actions). Il faut ensuite se trouver des comparatifs au niveau activités, profitabilité, « staff », bâtisse, équipements et roulant.

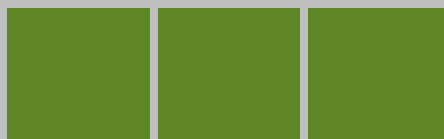
J'ai un truc pour les valeurs. On se pose la question si on passait au feu et qu'on reconstruisait tout, ça coûterait combien.

- On regarde combien ça prend et prendra d'argent et de personnes pour opérer.
  - On regarde l'évolution de la compagnie et du marché ainsi que sa volatilité.
  - On regarde les protections (brevets-dessins) et les choses moins tangibles.
  - Si on additionne tout cela et que les profits justifient cette valeur, alors on a une bonne idée.
- Je vous envoie un fichier Excel à part. Il s'agit de notre formule développée par nos comptables. Les chiffres sont fictifs. [Cliquez ici pour obtenir l'outil.](#)
  - La valeur de l'entreprise dans un MBO (Management BuyOut) est celle que je payerais pour.

➤ **Presque la majorité des répondants ont recours à des experts pour évaluer la valeur d'une entreprise :**

- La valeur de l'entreprise peut être évaluée de plusieurs façons, et habituellement on utilise 2-3 approches et on compare les résultats. Tout bon comptable peut vous guider dans cette démarche.
- Je communiquerais avec un évaluateur agréé afin de m'informer des formules.
- Pour calculer la valeur de notre entreprise nous avons utilisé les services d'une firme extérieure qui nous semble avoir été très profitable pour nous. La compagnie a vendu des actions alors notre comptable s'est servi de cette évaluation pour être bien équitable envers chaque actionnaire.
- Il existe des évaluateurs d'entreprises qui portent le titre de EÉE (Expert en évaluation d'entreprises) ; J'ai fait évaluer mon entreprise par un de ceux-ci, que je recommande fortement. Son nom : Gilles Bussière, de Fauteux, Bruno, Bussière, Leewarden, à Montréal, 514-729-3221 poste 220 ;
- C'est mon comptable externe qui se charge de calculer la valeur de mon entreprise.
- Il nous est arrivé à quelques reprises d'avoir besoin de connaître la valeur d'une entreprise. À ce moment nous avons demandé la collaboration de Monsieur Jean-Jacques Demers, C.A., associé de SDL St-Arnaud- Demers-Lafargue, comptables agréés. Nous avons apprécié leur méthode simple et efficace sous forme de tableau. Les frais d'honoraires sont peu élevés. Pour notre part, nous avons été bien satisfaits. Pour plus d'information: Jean-Jacques Demers 681-0023, fax 681-4231, 325, rue Marais à Québec. [www.sdlca.com](http://www.sdlca.com), [jjl@sdlca.com](mailto:jjl@sdlca.com)
- Plusieurs disent que 80% de ceux qui vendent leur entreprise laissent jusqu'à 80% de la valeur de leur entreprise dans la transaction. La raison est simple: peu de vendeurs ont l'expérience / connaissances nécessaires pour réaliser une transaction. Moins de 5% des vendeurs utilisent les services d'un « vendeur d'entreprises professionnel ».

Plusieurs méthodes d'évaluation existent pour établir la « juste valeur marchande ». Toutes les firmes de comptables pourront expliquer en détail ces méthodes.



- Je suis à préparer une vente d'entreprise à deux de mes employés dans laquelle je vais garder une balance de prix de vente et en même temps le contrôle sur la compagnie (vue l'importance de la balance), donc je serai là encore un bout, et j'ai mandaté des experts de la firme Amyot et Gélinas (pour \$3500.00) afin de préparer une évaluation formelle.

Suite à cette évaluation, les acheteurs pourront avoir un appui pour le financement et je me sentirai mieux de ne pas me "fourvoyer" sur le montant.

- Faites faire ces calculs par des professionnels.

### Les étapes importantes à franchir dans un processus de vente

- Selon notre expérience récente, les étapes ont été les suivantes:
  - a. l'acceptation de vendre
  - b. entente générale sur le prix de vente
  - c. garantie et protection des contrats de travail
  - d. signature de l'offre de vente
  - d. l'inspection diligente et sur le prix
  - e. signature du contrat de vente et finalisation du prix de vente selon les états financiers à la date de prise de possession.
- Il faut avant tout partager les mêmes valeurs que l'acheteur potentiel (continuité de l'entreprise dans le temps; style de gestion; etc)
- La principale est de trouver la situation Gagnant, Gagnant. (Win/Win)
- Les étapes : (1) se faire un plan d'action ; (2) préparer l'entreprise pour la vente ; (3) trouver un bon acheteur ; (4) négocier, structurer et conclure la vente ; (5) bien gérer la complexité de la transaction
- Évaluateur, fiscaliste, notaire.

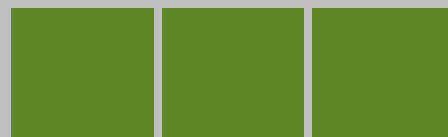
### Quels éléments sont importants à considérer?

- Les garanties :
  - les contrats de travail des anciens propriétaires
  - les clauses de non-concurrence pour les anciens propriétaires et les territoires couverts
- Pour moi ça été la survie à long terme de la compagnie.
- Éléments importants :
  - \* valeur réelle de l'entreprise?
  - \* comment trouver les bons acheteurs?
  - \* quel prix va-t-on obtenir?
  - \* combien me restera-t-il après impôts?
  - \* comment vais-je être payé?
  - \* pendant combien de temps devrai-je demeurer en place après la vente?



## Ce qui a contribué au succès de la démarche

- **Tel que mentionné plus haut, presque la majorité des répondants croient en la nécessité d'avoir recours à des experts pour évaluer la valeur d'une entreprise :**
- Nos conseillers nous ont beaucoup aidés. Notre firme comptable qui fait nos résultats financiers à chaque année nous a évité de laisser de l'argent sur la table tant pour le prix de vente que pour les "petits à-côtés" qui finissent par totaliser des milliers de dollars. Ils nous ont représentés dans les discussions pour la valeur de l'inventaire, des travaux en cours et autres. Ayant une habitude de ce genre de transaction, ils ont pu nous conseiller sur les "us et coutumes" courantes. Nos avocats nous ont conseillés sur les clauses à demander à l'acheteur pour nous protéger ultérieurement. Ils ont approuvé le contrat avant la signature avec notre acheteur.
  - Ne pas hésiter à s'entourer de professionnels compétents, car vous pouvez laisser beaucoup d'argent sur la table et surtout éviter des problèmes futurs car il y a des responsabilités qui peuvent vous suivre longtemps.
- À moins que l'entreprise soit toute petite, je crois qu'il y a tout à gagner à faire avec un spécialiste de vente/achat d'entreprises. Il y a tellement de facteurs à considérer et principalement les facteurs légaux et fiscaux que pour moi, du moins, lorsque j'ai acheté mon entreprise, leur support a été bien au-delà de leurs frais.
- Presque toutes les firmes comptables d'une certaine envergure ont ce genre de spécialistes.
- Se faire aider par un professionnel d'Achat/Vente d'entreprises
  - Prenez-vous un conseiller et/ou un partenaire...
  - Faites affaires avec des experts en ce domaine. PriceWaterhouseCoopers, à Montréal ont une excellente équipe dans ce domaine
  - Je vous conseille de contacter des entreprises telles Raymond Chabot Grant Thornton. Pourquoi? Il y a quelques mois nous nous sommes posé la même question pour finalement inviter un conférencier.
  - J'ai assisté à une présentation sur le sujet, et M.Stephan Bray du bureau Verrier Paquin Hébert CA m'a beaucoup fait réfléchir, son questionnement amène les propriétaires à bien visualiser ce qu'ils veulent et valent (pas facile quand bâti à partir de zéro), je vous le recommande.
- Un atout est d'avoir une bonne connaissance de l'entreprise et de prouver les arguments qu'on avance pour convaincre un acheteur potentiel.
  - J'ai laissé à mon acheteur assez de facilité pour qu'il puisse me payer.

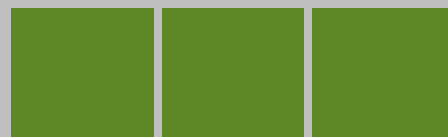


## Quels sont les pièges à éviter?

- Les pièges à éviter: tout doit être écrit et demander conseils auprès des gens compétents. Nous avons déjà acheté une compagnie auparavant et nous avons tenté de tout faire seul avec une bonne entente avec le vendeur. Nous voulions seulement utiliser les conseillers pour le contrat final. Nous nous sommes retrouvés avec plein de problèmes que nous aurions pu éviter avec un bon contrat.
- Faire cela tout seul.
- Si l'acheteur démontre un certain sérieux et de la crédibilité, il vaut mieux être franc et honnête.
- Faire très attention à l'intervenant que vous sélectionnez pour l'évaluation et la vente. Plusieurs compagnies se présentent comme spécialistes dans le domaine mais nous avons payé très cher pour réparer les dommages.
- Les émotions.
- Étouffer l'acheteur.
- Le processus de vente est complexe, long, ardu et émotionnel en plus d'être parsemé d'embûches... Étant donné qu'on a seulement une seule chance pour réussir la vente de son entreprise, mieux vaut s'entourer de professionnels de la vente d'entreprise.
- Faire tout seul.

## Autres conseils des membres

- Beaucoup de patience.....
- S'il y a des choses qui valent mieux sortir de la transaction alors il faut y penser d'avance.
- C'est très dur pour le chef et l'entreprise paye indirectement.
- Il s'agit d'un processus à ne pas sous-estimer en termes de temps, de coûts directs (avocats, comptables), mais aussi de coûts indirects (perte de focus du négociateur sur le quotidien). 8 mois à 1 an n'est pas déraisonnable pour compléter une transaction.



## Informations additionnelles suggérées par les membres

- Le magazine « INC » fournit des articles et une information intéressante dans son numéro d'août 2004 sur la façon d'évaluer une petite/moyenne entreprise. Vous pouvez connecter à [www.inc.com](http://www.inc.com), sélectionner sous Magazine « Past Issues » et cette parution.

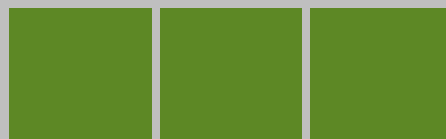
Voici le lien direct :

<http://www.inc.com/magazine/20040801/>

- Vous pouvez contacter West Worldwide Industries Inc., U.S.A., tél. 954-781-9954 ou leur site web [www.westmergersandmoney.com](http://www.westmergersandmoney.com)

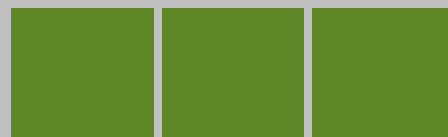
Ils vont vous envoyer GRATUITEMENT un super document d'environ 75 pages PLUS un vidéo sur les « pour » et les « contre » d'une telle transaction...MAIS, MAIS, MAIS,...comme vous savez sûrement, il n'y a rien de vraiment gratuit dans la vie, n'est-ce pas ?...Le HIC, c'est qu'ils vont vous talonner pour avoir le mandat pour vendre votre entreprise. Vous n'aurez qu'à faire comme moi et dire NON...car le document et le vidéo en valent vraiment la peine.

- Ci-joint, un bulletin sur la vente d'entreprise que j'ai reçu de CAFA, un courtier d'affaires avec qui je suis en relations d'affaires, établi depuis des dizaines d'années et ayant une réputation enviable, entre autres auprès des banques et différentes autres institutions financières susceptibles d'être impliquées dans le financement d'une vente d'entreprise. [Cliquez ici pour obtenir le document](#)



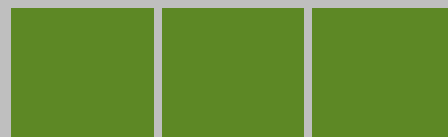
**Partenaires-Groupement offrant des services d'accompagnement en vente / acquisition d'entreprise**

<p><b>BCF, s.e.n.c.r.l</b> André Morrissette 514 397-6915</p>	<p><u>Droit des affaires</u> (contrats commerciaux, <u>achat-vente d'entreprises</u>, convention entre actionnaires, intéressement des employés, etc.) / Fiscalité domestique et internationale / Propriété intellectuelle (brevets, marques de commerce et licensing) / Financement bancaire, PME et public / Litige commercial et faillite et insolvabilité</p>
<p><b>BDO Dunwoody s.r.l</b> Julien Lavigne 514 931-0841</p>	<p>Certification et comptabilité / Fiscalité / Financement corporatif / <u>Fusions et acquisitions, évaluations d'entreprises</u> / Juricomptabilité et règlements de litige</p>
<p><b>Ernst &amp; Young</b> Frédéric Perrault 514 875-6060</p>	<p>Achat et vente d'entreprises / Financement / Évaluation d'entreprises / Fiscalité transactionnelle / Contrôle préalable.</p>
<p><b>F.B.L., senc. comptables agréés</b> Benoît Laflamme 819 477-1234</p>	<p>Transmission de l'entreprise familiale à la relève Mise en place de fiducie (familial ou autre) Conception de modes de rémunération pour des employés clés Réclamation de crédits d'impôts pour recherche et développement <u>Encadrement financier et fiscal lors d'achat, vente et fusion</u></p>
<p><b>FRP Groupe-Conseil inc.</b> Hugo Privé 418 652-1737</p>	<p>Firme de consultation en management ayant des bureaux à Québec et Montréal. Services conseils en gestion: orientations stratégiques / <u>fusion, acquisition</u> /succession. Développement organisationnel et Ressources humaines : diagnostic / organisation du travail / formation du personnel / gestion de la performance.</p>
<p><b>Lapointe Rosenstein</b> Élizabeth Pedzik 514 925-6347</p>	<p>Financement d'entreprise et valeurs mobilières / Capital de risque Sciences de la vie / Licences et technologie / Énergie, franchisage / <u>Fusions et acquisitions</u> / Planification fiscale et successorale / Propriété intellectuelle / Droit commercial international / Droit du travail / Litiges civils et commerciaux.</p>
<p><b>Lemieux Nolet, comptables agréés senc</b> Jacques Proulx 418 659-7374</p>	<p>Expertise comptable (vérification, examen) Services-conseils en fiscalité (R-D, exportation, réorganisation TPS/TVQ) <u>Services-conseils en achat/vente d'entreprises</u> Services-conseils en financement corporatif (montage financier, négociations) Planification financière Réorganisation et redressement d'entreprises Juricomptabilité Gestion des risques Réingénierie des processus Prix de revient Réflexion et planification stratégique</p>
<p><b>Novacap (Partenaire Financier)</b> Michel Côté 450 651-5000 poste 23</p>	<p>Investissement, Capital de risque / <u>Acquisition, Fusion, Vente d'entreprises</u> (plan de succession) / Bâtir la croissance d'entreprise / Novacap est l'un des chefs de file en Amérique du Nord qui possède des actifs de 200 millions qui peuvent être substantiellement augmentés grâce à des co-investissements de nos investisseurs.</p>



**Partenaires-Groupement offrant des services d'accompagnement en vente / acquisition d'entreprise (suite)**

<p><b>Raymond Chabot, Grant Thornton S.E.N.C.R.L</b> Bernard Grandmont 450 679-5110</p>	<p>Certification / Fiscalité canadienne et internationale / Stratégie d'affaires et développement de marchés / Conseils en organisation / Planification de la relève / Conseil en gestion des ressources humaines / Évaluation d'entreprises / Aide à la décision financière / Financement / Négociation d'alliances et de partenariat / Redressement d'entreprises / Performance opérationnelle</p>
<p><b>Samson Bélaïr / Deloitte &amp; Touche</b> Normand Domingue 819 823-1616</p>	<p>Certification, fiscalité et fiscalité internationale / Juricomptabilité / <u>Fusions, acquisitions</u> / Stratégie et marketing / Financement / redressement / Planification stratégique / Systèmes d'information de gestion Syndics et gestionnaires</p>
<p><b>Verrier Paquin Hébert Consultant inc.</b> André Paquin 819 477-6311</p> <p>Claude Grégoire (450) 774-9251</p>	<p>Gestion, redressement / Financement, réorganisation financière / Prix de revient, comptabilité par activités / <u>Acquisition, vente, fusion d'entreprise</u> / Planification stratégique</p> <p>Vérifications et expertise comptable / Fiscalité et taxe / Conseil de gestion et planification : performance successorale et testamentaire; <u>évaluation d'entreprise</u>; financement d'entreprise étude de faisabilité; services aux municipalités; redressement d'entreprise Informatique : implantation de systèmes; traitement de données</p>
<p><b>J.G.P. Consultant</b> Jean-Guy Pelchat (418) 835-3304</p>	<p>Conférencier planification de la relève / Coaching de l'équipe de la relève / Mentoring du propriétaire / Mandat pour la vente des actions autres que les employés ou la famille. Note : voir site web : <a href="http://www.jgp.ca">http://www.jgp.ca</a></p>



## Autres sources d'information intéressantes

La vente de votre entreprise est-elle le bon choix à faire pour vous ? Le Groupement a développé un outil dans le cadre de son congrès annuel 2005 « Sur la route de l'équilibre, faire les bons choix ».

Consultez l'outil remis aux participants de ce congrès – cet outil contient des exercices qui vous permettront de déterminer si la vente de votre entreprise est LE BON CHOIX à faire pour vous :

<http://www.groupelement.ca/data/files/congres2005.pdf>

Consultez la synthèse Chefs en ligne - Acquisition d'entreprise : Quels sont les facteurs de succès? Quels en sont les pièges? Qu'en est-il des aspects financiers ?

[http://www.groupelement.ca/data/files/1\\_Acquisition\\_Entreprise.pdf](http://www.groupelement.ca/data/files/1_Acquisition_Entreprise.pdf)

Évaluer selon le marché – article qui présente quelques conseils et étapes pour effectuer une évaluation d'entreprise efficace selon l'approche du marché

[http://www.camagazine.com/index.cfm/ci\\_id/19240/la\\_id/2.htm](http://www.camagazine.com/index.cfm/ci_id/19240/la_id/2.htm)

Strategis, le site d'Industrie Canada, présente une étude de cas dans laquelle l'évaluation d'une entreprise est faite. Une méthode de calcul y est présentée - établissement de la juste valeur marchande avec la méthode de l'actualisation des flux de trésorerie.

<http://www.entreprisescanada.ca/fra/>

Achat d'une entreprise - Ce site présente de façon sommaire les différentes méthodes de calcul pour déterminer la valeur d'une entreprise.

[http://www.rcsec.org/servlet/ContentServer?pagename=CBSC\\_AB%2Fdisplay&lang=fr&cid=1081945275583&c=GuideFactSheet](http://www.rcsec.org/servlet/ContentServer?pagename=CBSC_AB%2Fdisplay&lang=fr&cid=1081945275583&c=GuideFactSheet)

