

## ACCOMPAGNEMENT DANS LA VENTE DE VOTRE ENTREPRISE

### **Vous êtes...**

Propriétaire(s) d'une entreprise qui n'a pas de relève identifiée pour un transfert à l'interne ou vous désirez maximiser le prix de vente de votre entreprise ?

### **Vous avez les préoccupations suivantes :**

Est-ce que la préparation et la documentation de mise en vente sont complètes et adéquates?

Je désire que ma démarche de mise en vente soit anonyme?

Je ne connais pas toutes les étapes à franchir pour la vente de mon entreprise?

Je suis inconfortable de négocier directement avec un acheteur potentiel?

### **Nous avons l'approche appropriée :**

- Confirmation des objectifs du(des) vendeur(s), c'est-à-dire des objectifs corporatifs, personnels, professionnels et financiers;
- Révision du « *Teaser* », du Mémoire d'informations confidentielles et de l'Entente de confidentialité requis pour la sollicitation d'acheteurs;
- Modélisation financière et identification d'une fourchette de valeur;
- Collaboration à l'identification d'une stratégie de mise en vente;
- Révision des documents pertinents à la vente;
- Démarche de sollicitation à la demande du vendeur;
- Rapprochement des entreprises qui sont en mode fusion et acquisition; • Analyse des lettres d'intérêt et propositions reçues et qualification des acheteurs; • Accompagnement dans la négociation de la transaction;
- Accompagnement dans l'exercice de vérification diligente et/ou la mise en place d'un « *Data Room* »;
- Accompagnement dans la révision « d'affaires » des conventions, de contrats et des documents liés à la clôture de la transaction.

### **Nous sommes orientés vers les résultats :**

Nous collaborons avec les propriétaires et les dirigeants afin de mettre en place toutes les mesures susceptibles de protéger les vendeurs lors d'une transaction;

Nous recherchons tous les éléments de valorisation de l'entreprise;

Nous utilisons notre réseau d'affaires afin de développer une stratégie de mise en vente de votre entreprise dans un esprit de continuité.