



Transfert d'entreprise au Canada – **vue d'ensemble**

Mai 2019



La population canadienne vieillit

Âge médian

26

1971

33

1991

40

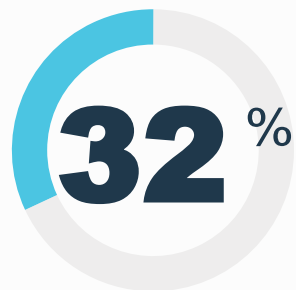
2011

44

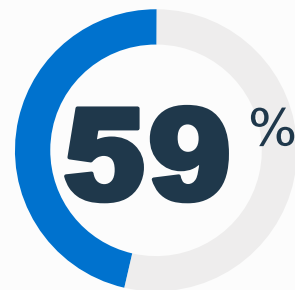
2031 (p)

Les entrepreneurs canadiens vieillissent

50 ans ou plus



Main-d'œuvre canadienne



Entrepreneurs canadiens



SOURCE : Statistique Canada, *Tableau 282-0001*, CANSIM, et Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014.



Explosion du nombre de transferts d'entreprise en vue

450 000

entreprises changeront de propriétaire
au cours des prochaines années



Pourquoi les entrepreneurs achètent-ils d'autres entreprises?

41 %

visent à augmenter leur part de marché

24 %

souhaitent ajouter un nouveau secteur d'activité

21 %

cherchent à étendre leur présence géographique



L'acquisition d'une autre entreprise **stimule la croissance des revenus**

46 %

des PME ayant acquis une ou plusieurs entreprises ont enregistré une croissance de leurs revenus supérieure à la moyenne de leur secteur

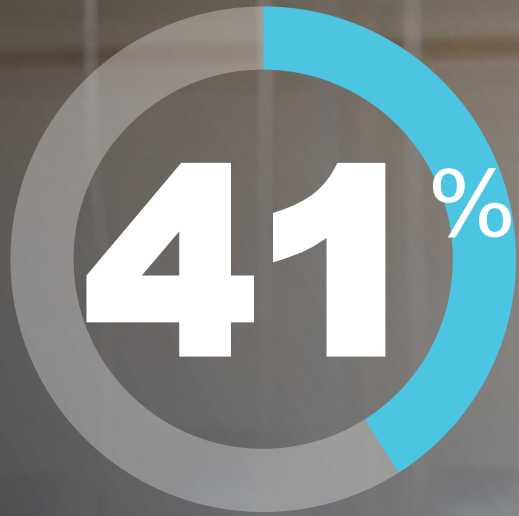




02.

**Qui sont
les vendeurs?**





des entrepreneurs
**prévoient se départir
de leur entreprise
sans en acquérir
une autre**





Les entrepreneurs perdent-ils au change?

SEULEMENT...

48 %

veulent faire croître leur entreprise

49 %

ont mis de l'ordre dans leurs rapports financiers

37 %

ont pris des mesures pour maximiser leurs profits

Comment maximiser la valeur de votre entreprise en vue de sa vente



1 Continuez de réinvestir dans l'entreprise

2 Continuez d'augmenter la croissance et la rentabilité

3 Tenez des documents financiers détaillés et fiables

4 Faites en sorte que votre entreprise se démarque

5 Recherchez des acheteurs à l'extérieur de votre marché local

6 Obtenez de l'aide de l'extérieur

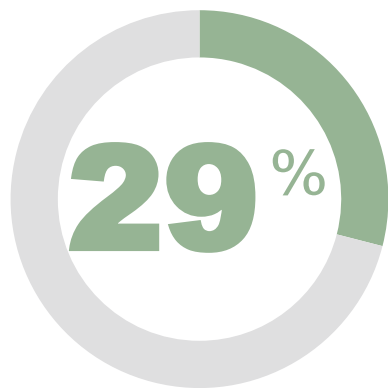


04.

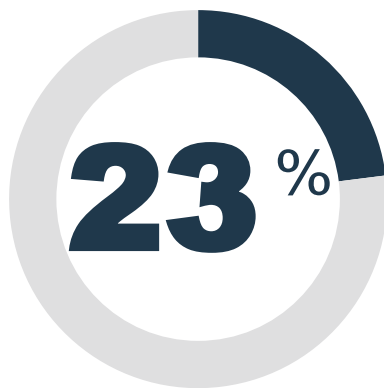
**Comment réussir
une acquisition
d'entreprise**



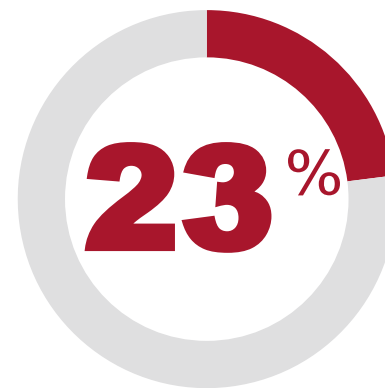
Principaux défis d'une acquisition



**retenir les
employés clés**



**obtenir le
financement**



**intégrer les
principaux
systèmes**



Un processus bien structuré

La clé d'une acquisition réussie

Les entreprises qui ont suivi un processus bien structuré sont

94 % plus susceptibles d'enregistrer une forte croissance dans les trois années suivant l'acquisition.



Principales étapes pour structurer une acquisition réussie

Phase précédant l'acquisition

1 Identifiez clairement les objectifs de votre acquisition

2 Faites une revue du marché

3 Réunissez une équipe d'experts internes et externes



Principales étapes pour structurer une acquisition réussie

Phase d'acquisition

4 Obtenez du financement avant de contacter le vendeur

5 Préparez une lettre d'intention

6 Effectuez une vérification préalable approfondie et négociez de façon judicieuse



Principales étapes pour structurer une acquisition réussie

Phase d'intégration

7 Définissez les objectifs d'intégration et préparez un plan

8 Intégrez les systèmes et processus clés

9 Retenez les employés clés, et fidélisez les clients et fournisseurs clés

Principales étapes pour structurer une acquisition réussie



Phase précédant l'acquisition

1 Identifiez clairement les objectifs de votre acquisition

2 Faites une revue du marché

3 Réunissez une équipe d'experts internes et externes

Phase d'acquisition

4 Obtenez du financement avant de contacter le vendeur

5 Préparez une lettre d'intention

6 Effectuez une vérification préalable approfondie et négociez de façon judicieuse

Phase d'intégration

7 Définissez les objectifs d'intégration et préparez un plan

8 Intégrez les systèmes et processus clés

9 Retenez les employés clés, et fidélisez les clients et fournisseurs clés



Conclusion

Explosion du nombre de transferts d'entreprise en vue.

L'acquisition d'une entreprise constitue un facteur essentiel de la croissance.

Les vendeurs doivent continuer d'investir dans leur entreprise afin d'en maximiser la valeur de vente.

Les acheteurs ont besoin d'un processus bien structuré pour réussir leurs acquisitions.