

# Cédant - Planifier le transfert de la direction et de la propriété

## \*\*\* *Transfert à une tierce partie* \*\*\*

Lors d'une transmission à une tierce partie, le transfert de la direction et de la propriété se fait généralement en même temps. C'est pourquoi leurs planifications vont de pairs. En voici les grandes étapes :

1. Établir les règles et la planification du transfert de la propriété et de la direction selon vos attentes et vos besoins :
  - ✓ Vous serez amené à **réfléchir sur vos attentes et besoins** face au transfert de votre entreprise.
  - ✓ Vous devrez aussi **réfléchir sur le mode de fonctionnement** de ce transfert, soit les règles et l'échéancier qui vous conviennent pour une succession réussie.
    - Vous pouvez consulter des experts qui vous informeront sur les différentes options qui s'offrent à vous.
  - ✓ Une **vérification diligente** devrait être faite afin de faire un bilan de la valeur de votre entreprise et de sa position stratégique sans oublier d'apporter toutes les mesures de redressement identifiées pour permettre de vendre l'entreprise aux meilleures conditions possible.
  
2. Annoncer votre intention et cibler, rechercher puis sélectionner l'acheteur selon les offres d'achat reçues :
  - ✓ Vous allez **annoncer votre intention** de vendre votre entreprise.
  - ✓ Vous allez **cibler les candidats potentiels** selon les règles établies lors de la 1<sup>re</sup> étape.
    - Vous pouvez informer votre réseau de contacts et votre institution financière qui pourront vous aider à identifier ces repreneurs potentiels.
  - ✓ Vous allez **entrer en contact avec différents acheteurs potentiels**.
    - Des négociations informelles et verbales peuvent alors s'amorcer.
    - Les acheteurs intéressés démontreront leur volonté d'acheter votre entreprise par l'intermédiaire d'une lettre d'intention.
  - ✓ Vous pourrez alors **choisir le candidat** répondant à vos attentes en suivant les règles établies lors de la 1<sup>re</sup> étape.
  
3. Négocier et signer le contrat de vente :
  - ✓ Vous serez amené à **négocier les termes de la vente** qui seront fixés dans une **promesse de vente** à l'intention de l'acheteur choisi.
    - Vous devez établir les règles régissant le transfert de la direction (échéancier, salaire, avantages, etc.) et de la propriété (structure de l'actionariat, valeur des actions, modalités de vente) de concert avec le repreneur. Ces règles détermineront le déroulement des futures étapes et seront scellées sous la forme d'un contrat formel de vente.
  - ✓ La **signature de l'acte de vente définitif** donnera lieu au **transfert immédiat de la direction et de la propriété**.
    - Vente des actions et des actifs.
    - Vous serez amené à délaissier votre rôle de dirigeant afin de laisser la place à votre relève selon les modalités établies dans le contrat de vente.

# Cédant - Planifier le transfert de la direction et de la propriété

## \*\*\* *Transfert à une tierce partie* \*\*\*

### 4. Accompagner le repreneur (optionnel) :

- ✓ La tenue de cette étape dépend de l'entente conclue avec le repreneur. Elle fait habituellement l'objet d'une clause dans le contrat de vente que vous signez avec votre repreneur.
- ✓ Durant cette étape, vous serez amené à travailler avec votre repreneur afin de lui **transférer vos connaissances** sur l'entreprise, ses activités et son industrie ainsi que votre réseau de contacts.

# Cédant - Planifier le transfert de la direction et de la propriété

## \*\*\* Transfert à une tierce partie \*\*\*

Pour chacune des étapes du processus, vous devez faire la liste des éléments ou activités à accomplir avec leurs échéances respectives. Soyez aussi précis et détaillé que possible. Inscrivez ce que vous avez accompli jusqu'à présent. Puis, établissez ce qu'il reste à faire.

Étapes du processus	Éléments du plan	Échéance	Fait	À faire	Personne responsable
Établir les règles et la planification de la transmission	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Réfléchir à vos attentes et vos besoins.</li> <li>2. Réfléchir, discuter et établir les règles et les échéances encadrant le processus.</li> <li>3. Faire une vérification diligente.</li> </ol>				
Sélectionner l'acheteur	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Annoncer votre intention de vendre.</li> <li>2. Cibler des acheteurs potentiels.</li> <li>3. Amorcer des négociations informelles.</li> <li>4. Sélectionner l'acheteur.</li> </ol>				
Négocier et signer le contrat de vente	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Négocier les termes de la vente.</li> <li>2. Faire une promesse de vente.</li> <li>3. Signer l'acte de vente définitif.</li> <li>4. Transférer la direction et la propriété.</li> </ol>				
Accompagnement des repreneurs (optionnel)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Transférer ses connaissances et son réseau de contacts au repreneur.</li> </ol>				