

# SAJE

**PROGRAMME SUCCÈS-RELÈVE**

## **Formation Succès-Relève** **Comment réussir son achat d'entreprise**

- Syllabus -



## **Module 1 : Introduction et validation du projet d'acquisition**

### **DESCRIPTION**

Après un tour de table pour que les participants se connaissent davantage et une rapide présentation du programme, ce premier module vous permettra de travailler sur la validation de votre projet d'acquisition, étape fondamentale avant d'entreprendre toute démarche. Cette étape consiste d'abord à réfléchir à soi (forces, faiblesses, vision...) pour ensuite mieux cibler le secteur d'activité voire l'entreprise à acheter.

Au cours du module, différents sujets seront traités à savoir les sources de succès et d'échec des reprises d'entreprises, les grandes étapes du processus d'acquisition, les différents scénarios de transfert de direction...

Un invité sera présent pendant 30 minutes pour apporter un témoignage de son acquisition d'entreprise.

### **OBJECTIFS**

À la fin de la séance, vous serez en mesure de :

- Citer les grandes étapes du processus d'acquisition d'une entreprise
- Prendre la décision de partir en affaires en achetant une entreprise
- Identifier le(s) secteur(s) d'activité sur le(s)quel(s) vous chercherez votre entreprise

### **DÉROULEMENT**

Le cours dure trois (3) heures, comme suit :

- Prise de connaissance
- Présentation du programme
- Validation du projet
- Choisir son entreprise
- Généralités sur l'acquisition d'entreprise
- Invité

## **Module 2 : Diagnostique de l'entreprise**

### **DESCRIPTION**

Le second module aborde l'analyse de l'entreprise via quatre de ses cinq fonctions (la fonction juridique est traitée au quatrième module). Grâce à plusieurs cas pratiques, le cours vous permettra de connaître les bonnes questions à poser, de faire les bonnes observations, à propos des aspects humains, des moyens de l'entreprise, de son marché et de son état financier pour diagnostiquer l'entreprise ciblée.

### **OBJECTIFS**

À la fin de la séance, vous serez en mesure de :

- Établir des critères qui seront les balises de votre analyse de(s) entreprise(s) ciblée(s)
- Rencontrer le propriétaire avec des questions précises et pertinentes à lui poser

### **DÉROULEMENT**

Le cours dure trois (3) heures, comme suit :

- Analyse préliminaire
- Cas
- Familiarisation avec l'entreprise
- Diagnostic humain
- Diagnostic des moyens
- Diagnostic de l'activité
- Diagnostic financier

## **Module 3 : Évaluation financières de l'entreprise**

### **DESCRIPTION**

Le module a pour objectif de donner des outils aux participants pour arriver à mettre une valeur sur l'entreprise. Les notions de bases à propos de l'évaluation de l'entreprise, à savoir d'où provient la valeur, qui peut évaluer, les différentes techniques d'évaluation, et des cas pratiques permettront de bien comprendre et de mieux interagir avec l'évaluateur de l'entreprise ciblée.

### **OBJECTIFS**

À la fin de la séance, vous serez en mesure de :

- Identifier les sources de valeurs de l'entreprise
- Connaître les différentes manières d'évaluer une entreprise
- D'utiliser des « trucs » pour aborder la négociation de manière optimale

### **DÉROULEMENT**

Le cours dure trois (3) heures, comme suit :

- Qui peut évaluer
- Provenance de la valeur de l'entreprise
- Méthode d'évaluation
- Démarches d'évaluation
- Cas pratiques
- Aspects à considérer pour la négociation

## **Module 4 : Aspects juridiques de l'acquisition d'entreprise**

### **DESCRIPTION**

D'une durée de trois heures, le module identifie les différents contrats qui seront indispensables durant le processus d'achat. Le participant n'apprendra pas à rédiger ses propres contrats. Il saura, à l'issue de la session, préciser les rôles tenus par son avocat et lui-même durant le processus. Également, il connaîtra les principales notions juridiques afin de pouvoir communiquer au mieux avec son avocat pour faire de ce partenariat un succès.

### **OBJECTIFS**

À la fin de la séance, vous serez en mesure de :

- Connaître quelques notions juridiques de base pour être capable de lire un contrat
- Identifier les différents contrats juridiques qui jalonnent le processus d'achat
- Connaître les différentes clauses importantes inhérentes à chaque contrat
- Savoir comment l'avocat peut vous accompagner

### **DÉROULEMENT**

Le cours dure trois (3) heures, comme suit :

- Notions de base en droit corporatif
- Entente de confidentialité
- Lettre d'intention
- Vérification diligente
- Convention entre actionnaires
- Convention d'achat

## **Module 5 : Montage financier**

### **DESCRIPTION**

Nerf de la guerre, le financement est souvent un élément qui fait peur ou une étape au déroulement inconnu. Le cours veut démystifier cette étape, c'est-à-dire apprendre aux acquéreurs comment segmenter leurs besoins pour aller chercher les bons types de financement et finalement se donner les chances de réussir leur stratégie de financement. Par ailleurs, afin de maximiser ses chances avant de rencontrer un prêteur, plusieurs conseils précieux sont dévoilés, et un directeur de compte de la BDC vient donner un témoignage.

### **OBJECTIFS**

À la fin de la séance, vous serez en mesure de :

- D'expliquer ce qu'est un montage financier et de le faire pour votre projet
- D'identifier les différents types de financement
- D'identifier les différentes sources de financement
- D'établir une stratégie pour réussir votre financement
- Appréhender l'approche d'un banquier plus sereinement

### **DÉROULEMENT**

Le cours dure trois (3) heures, comme suit :

- Définition du montage financier
- Les types de financement
- Les sources de financement
- Les stratégies pour réussir son financement
- Le financement bancaire
- Présentation de la BDC

## **Module 6 : Plan de reprise**

### **DESCRIPTION**

Le plan de reprise est un document fondamental au cours du processus d'achat. En effet, comme un plan d'affaires, il permet de structurer ses idées, de mettre en place une stratégie, de planifier la promotion, les ventes, les opérations et les finances de l'entreprise. C'est donc le premier outil de gestion de l'acquéreur. C'est aussi le document qui permet d'aller chercher du financement.

### **OBJECTIFS**

À la fin de la séance, vous serez en mesure de :

- D'expliquer pourquoi le plan de reprise est important
- De connaître les différentes sections à intégrer dans le plan de reprise
- De connaître les différents éléments à intégrer dans chaque section.

### **DÉROULEMENT**

Le cours dure trois (3) heures, comme suit :

- Pourquoi rédiger un plan de reprise
- Les sections du plan de reprise une par une

## **Module 7 : Intégration et dimension humaine**

### **DESCRIPTION**

Après être passé au travers de chaque étape du processus de l'acquisition, l'acheteur se retrouve « au commande » de l'entreprise. Même si tout c'est bien déroulé durant le processus, la survie de l'entreprise et le succès du transfert dépendent du comportement et de la bonne qualité des rapports humains entre le nouveau propriétaire et les employés, les clients et les fournisseurs. Le module outille le nouveau propriétaire pour qu'il réussisse ses premiers jours au sein de l'entreprise, qui vont être déterminants pour la suite.

### **OBJECTIFS**

À la fin de la séance, vous serez en mesure de :

- Comprendre les enjeux humains notamment avec l'ancien propriétaire et les employés
- De bien appréhender les résistances aux changements
- De comprendre certains outils pour établir votre leadership
- Développer votre crédibilité au sein de l'entreprise
- Mettre en place votre communication interne pour gérer au mieux le transfert

### **DÉROULEMENT**

Le cours dure trois (3) heures, comme suit :

- Modèle de gestion
- Cas Les défis de Sophie
- Les 100 premiers jours
- Phase 1 des 100 premiers jours
- Phase 2 des 100 premiers jours
- Synthèse