



MAURICE GAGNE CA

LEFAIVRE LABRÈCHE GAGNÉ, SENCRL
COMPTABLES AGRÉÉS

POUR RÉUSSIR LA VENTE DE VOTRE ENTREPRISE

La juste valeur marchande d'une entreprise est celle sur laquelle le vendeur et l'acheteur s'entendent. Bien souvent le vendeur, parce qu'il y a investi toute son énergie et toute sa vie, surestime la valeur de son entreprise,. C'est la préparation du vendeur qui peut faire toute la différence.

Voici quelques conseils pour réussir la vente de votre entreprise :

- Sachez choisir vos conseillers. Des gens expérimentés, dans l'achat et vente d'entreprise, qui maîtrisent bien les méthodes d'évaluation d'entreprise, la fiscalité, et qui sont de bons négociateurs.
- Choisissez le bon moment pour vendre l'entreprise en évaluant objectivement les indicateurs à l'interne : santé financière de l'entreprise et existence d'une relève ; à l'externe : consolidation d'un secteur d'activité.
- Établissez la juste valeur de l'entreprise et non la valeur sentimentale attribuée par le vendeur.
- Continuez à bien gérer afin d'éviter la diminution de la valeur de l'entreprise.

Créez un contexte de concurrence entre les meilleurs acheteurs potentiels.

Si vous avez des questions sur les sujets traités, voici mes coordonnées:

Tél.: (450) 691-3663

Télec.: (450) 691-8878

Courriel: m.gagne@bellnet.ca