

Vendre votre entreprise 101 : préparation initiale et conclusion d'une entente

17 SEPTEMBRE 2018 3 MIN DE LECTURE

Expertises Connexes

- Sociétés émergentes et à forte croissance

Pour une société émergente et à forte croissance, choisir de vendre l'entreprise est une décision importante qui exige une planification minutieuse et une préparation rigoureuse. Toutefois, déterminer que vous êtes prêt à vendre n'est qu'une étape du processus. Il est crucial non seulement de comprendre les raisons qui motivent votre décision de vendre — souvent la première question que vos acheteurs vous poseront — mais également d'entamer la planification de un à deux ans avant la vente.

La préparation d'une vente comporte la création d'une équipe multidisciplinaire (composée d'un conseiller juridique en fusions et acquisitions, de comptables, de fiscalistes, etc.) et la détermination d'une équipe de base au sein de l'organisation qui sera au courant des développements. Il faudra également évaluer et gérer les risques, et répondre aux questions fondamentales (les acheteurs potentiels, le prix minimal demandé, la possibilité d'une clause d'indexation sur les bénéfices futurs, etc.). Cette présentation par Chad Bayne, coprésident du groupe de pratique Sociétés émergentes et à forte croissance d'Osler, explique les principaux points à considérer lorsque vous vendez votre société émergente et à forte croissance, de la planification à la conclusion d'une entente. Offerte en webinaire et en format PowerPoint, cette présentation vise à vous aider à gérer les enjeux suivants :

- Préparation initiale en vue de la vente de votre entreprise
- Répondre aux questions fondamentales : qui seront les acheteurs potentiels et si vous êtes disposé à racheter des actions de l'acheteur.
- Évaluer et gérer les risques :
 - veiller à ce que toutes les ententes soient adéquatement documentées et signées;
 - vérifier que votre registre des procès-verbaux est à jour;
 - créer une salle de données.
- Régler les questions de comptabilité et de planification fiscale.
- Effectuer le processus et obtenir une lettre d'intention.
- Parvenir à une entente et la conclure.

Transcription

Vendre votre entreprise 101 préparation initiale et conclusion d'une entente d'Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./s.r.l.

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec Chad Bayne, coprésident, groupe de pratique Sociétés émergentes et à forte croissance d'Osler, à l'adresse cbayne@osler.com ou au 416 862-4708.

Cette présentation fait partie de la série 101 sur les sociétés émergentes et à forte croissance d'Osler, conçue pour aider les entreprises émergentes à gérer les différentes questions et

exigences juridiques auxquelles elles feront face tout au long de leur cycle de croissance.