



« En 2007, le SAJE a été un guide dans mon projet d'acquisition d'entreprise. Depuis, il me soutient et me conseille afin que je puisse développer mon entreprise avec succès. »

Kim Giroux

Agente et présidente de l'agence Lise Madore

Depuis 5 ans, le SAJE développe le programme SUCCÈS-RELÈVE au Québec

À propos du SAJE

- Le SAJE accompagne des entrepreneurs **depuis 1985**.
- Au cours des 10 dernières années, **15 730 entrepreneurs** ont bénéficié des services du SAJE.
- Le SAJE travaille avec plus de **50 acteurs** dans le milieu du développement économique au Québec.

À propos du programme SUCCÈS-RELÈVE

- Près de **200 acquéreurs** ont été formés.
- **30% ont acheté** une entreprise.
- Plus de **100 intervenants** ont été formés.
- Le programme est offert dans **4 régions** du Québec (Mauricie, Laurentides, Abitibi, Montréal).

SAJE accompagnateur d'entrepreneurs

505 boul. René Lévesque ouest, bureau 510
Montréal (Québec) H2Z 1Y7
téléphone : 514 861 SAJE (7253)
télécopie : 514 398 9132

sajeenaffaires.org

DÉFI
de l'entrepreneuriat jeunesse
du gouvernement du Québec

Enrichir
le Québec
de relève
jeunes.gouv.qc.ca

SUCCÈS-RELÈVE



Qu'il est SAJE
d'acheter une
entreprise sans
s'inquiéter

Le SAJE offre la formation à Montréal

Grâce à la formation SUCCÈS-RELÈVE

- Apprenez comment **réussir votre achat** d'entreprise
- Bénéficiez de **conseils pratiques et concrets** pour faciliter votre processus d'achat
- Rencontrez un avocat, un expert en évaluation d'entreprise et en gestion du changement
- **Économisez du temps et de l'argent** en sachant éviter les erreurs
- Faites partie du répertoire SUCCÈS-RELÈVE afin d'être contacté par des vendeurs

Venez à notre conférence gratuite tous les mois

7 raisons de choisir SUCCÈS-RELÈVE

La qualité de la formation repose sur des choix qui ont mené à des transferts réussis de dizaine d'acheteurs

- **Petits groupes** de 12 participants maximum
- Formation **concrète**
- Intervenants prestigieux et diversifiés
- **Grand réseau** de partenaires
- Beaucoup **d'outils** vous sont remis
- **Témoignage** d'acheteur
- 5 ans d'expérience partout au Québec

7 modules de formation

Validation du projet d'acquisition

Le profil de l'acheteur
Choisir son entreprise

Diagnostic de l'entreprise

Cas pratiques
4 aspects du diagnostic à considérer

Évaluation d'entreprise

Provenance de la valeur de l'entreprise
Aspects à considérer pour la négociation

Aspects juridiques

Les notions de base en droit
Les contrats inhérents au processus d'achat

Montage financier

Les stratégies de financement
Présentation de la BDC

Planification stratégique

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

Intégration et enjeux humains

Cas pratiques
Les 100 premiers jours

Un constat très préoccupant

Les chiffres

- Jusqu'à 71% des dirigeants partiront à la retraite d'ici 10 ans
- Près de 200 000 entreprises seront à vendre
- De 500 000 à 1 000 000 d'emplois sont en jeu
- Un achat d'entreprise sauve en moyenne 5 emplois

Les embûches pour les acheteurs

- Manque de préparation
- Financement de l'achat de l'entreprise
- Coût d'une bonne évaluation
- Accès à des professionnels
- Faiblesse du réseau

Intéressé ?

Contactez **Sylvain Martin**
au **514-816-7253 #360**
pour avoir plus d'informations
et vous inscrire

Retrouvez-nous sur

- www.succesreleve.com
- Groupe Linked In
- Twitter : @succes_releve
- eBulletin mensuel
- Répertoire SUCCÈS-RELÈVE

SUCCÈS-RELÈVE est une marque de commerce déposée par le SAJE