



Qui sommes-nous ?

Nous sommes des spécialistes en transfert d'entreprises, nous conseillons et accompagnons nos clients dans la vente, l'achat, l'évaluation et le financement de leur entreprise. Notre équipe est composée de professionnels chevronnés, CPA et CBV avec plus de 30 ans d'expérience dans diverses industries.

Who we are?

We are specialists in business transfers, we advise and assist our clients in their transaction process, whether it is in the purpose of a sale, an acquisition, valuation or financing. Our team is composed of seasoned professionals, CPA and CBV charter holders, with over 30 years of experience in various industries.



What we do :

Preparation for sale:

Preparing the business for sale is an important aspect of a transaction. We analyze strengths and weaknesses, and propose solutions to improve aspects that can negatively affect the value of your business. We accompany you after the acquisition of your company, proposing strategies and structures to facilitate the transition.

Business valuation:

We help growing, mature and struggling businesses to obtain their optimal value according to CPA and CBV standards.

Business transfer: purchase and sale

We enable them to realize their expansion strategies by finding target sellers, or exit strategies (plans) by finding strategic buyers.

Financing:

We seek funding and prepare a solid financing file that meets the standards of the lenders, increasing the likelihood of acceptance and success of the transaction. In addition, we take care of the entire buying or selling process in collaboration with business owners and investors to make a successful transaction in the best conditions and in a timely manner.



Why do business with an M & A advisor?

- Know the true value of your business (Fair Market Value)
- Prepare your business for sale
- Taking charge of the presale process
- Keep anonymity with a totally confidential process
- Have access to our targeted database of strategic and financial buyers.
- Fully undertake the negotiation process
- Executing the transaction

The Intercap team takes care of the entire transfer process in collaboration with business owners and investors to make a successful transaction in the best conditions.

▶ OUR ROLE:



- Find the strategic buyer (exit strategy)
- Find the seller (expansion strategy by merger or acquisition)



- Preparing the selling memorandum
- Company Valuation



- Negotiations
- Manage due diligence



- Find the right financing
- Secure the transaction

The Intercap advantage:

Integral part of the process | Safeguard your interests | Optimize your enterprise value | Assure the confidentiality | Track record of successful transactions | Broad network of potential buyers, investors and financiers

Ce que nous faisons:

Préparation à la vente :

Préparer l'entreprise à la vente est un aspect important d'une transaction. Nous analysons les points forts et faibles, et proposons des solutions pour améliorer les aspects pouvant affecter négativement la valeur de votre entreprise. Nous vous accompagnons après l'acquisition de votre entreprise, en proposant des stratégies et structures pour faciliter la transition.

Évaluation d'entreprise :

Nous aidons les entreprises en croissance, maturité ou en difficulté à obtenir leur valeur optimale selon les normes CPA et CBV.

Transfert d'entreprise : achat et vente

Nous leur permettons de concrétiser leurs stratégies d'expansion, en trouvant des vendeurs cibles, ou de sortie, en trouvant des acheteurs stratégiques.

Financement :

Nous cherchons le financement et préparons un dossier solide qui répond aux normes des bailleurs de fonds, augmentant ainsi la possibilité d'acceptation et de réussite de la transaction.

De plus, nous nous occupons de tout le processus de transfert en collaboration avec les propriétaires d'entreprises et investisseurs pour réussir la transaction dans les meilleures conditions et dans des délais raisonnables.



Pourquoi faire affaire avec un conseiller en M&A?

- Connaître la juste valeur marchande de votre entreprise
- Préparer votre entreprise à la vente
- Prendre en charge le processus prévente
- Garder l'anonymat avec un processus totalement confidentiel
- Avoir accès à notre base de données d'acheteurs stratégiques et de fonds privés
- Prendre en charge le processus de négociation
- Exécuter la transaction

Intercap s'occupe de tout le processus de transfert en collaboration avec les propriétaires d'entreprises et investisseurs pour réussir la transaction dans les meilleures conditions.

▶ NOTRE RÔLE :



- Trouver l'acheteur (stratégie de sortie)
- Trouver le vendeur (stratégie d'expansion par fusion ou acquisition)



- Préparer le mémorandum de vente
- Évaluer l'entreprise



- Négocier
- Gérer la vérification diligente



- Trouver le financement adéquat
- Exécuter la transaction

L'avantage Intercap :

Fait partie intégrante du processus | Veille à vos intérêts | Optimise la valeur de votre entreprise | Assure la confidentialité | Historique de transactions réussies | Large réseau de potentiels acheteurs, investisseurs et financiers



Le processus d'achat ou de vente d'une entreprise

1. Analyse de la transaction

2. Préparation de la stratégie de vente

3. Préparation du mémorandum confidentiel de vente

4. Évaluation de l'entreprise



9. Exécuter la transaction

5. Préparation de la liste d'acheteurs potentiels

6. Promouvoir la transaction

7. Négociation

8. Gérer la vérification diligente

Steps in a process of buying or selling a business

1. Assessment of transaction

2. Preparation of selling strategy

3. Preparation of confidential selling memorandum

4. Business valuation



9. Executing the deal

5. Preparation of list of potential buyers

6. Marketing the deal

7. Negotiation

8. Management of due diligence



 intercap

Tel.: (514) 384-9007
Fax: (514) 384-9004

www.intercapinc.com

9001, l'Acadie blvd.,
suite 904, Montréal,
Qc, Canada, H4N3H5