

# PLANIFICATION DE LA RELÈVE DES CONSEILLERS

*Assurer la transition de vos affaires en toute confiance*

## FEUILLE DE TRAVAIL POUR OPTIMISER LA VALEUR

Les évaluateurs professionnels considèrent divers facteurs pour attribuer une valeur appropriée à vos affaires. Bien que certains facteurs soient quantitatifs et plutôt faciles à évaluer, d'autres sont qualitatifs et exigent une certaine réflexion. Il ne s'agit pas d'un exercice qu'on réussit ou qu'on échoue, mais il vous aidera à déterminer les occasions de démontrer la valeur de vos affaires à un acheteur potentiel.

Après avoir examiné chaque question, cochez la colonne appropriée :

- ◇ Si vous croyez que la réponse favorise une valeur plus élevée, cochez la colonne «Supérieur».
- ◇ Si elle a un impact négatif sur la valeur, cochez la colonne «Inférieur».
- ◇ Si, selon vous, l'élément n'a aucune incidence sur la valeur, cochez la colonne «Neutre».

Lorsque les évaluateurs font cet exercice dans le cadre de l'évaluation d'une pratique, ils additionnent la somme de chaque colonne pour obtenir une perspective générale. Il est important de noter qu'il n'y a aucune garantie que le nombre de points obtenus par colonne corresponde automatiquement à une valeur plus élevée ou plus basse. Toutefois, si la plupart des cases cochées sont dans la colonne «Supérieur», vous avez probablement une pratique d'une valeur supérieure à la moyenne. D'autre part, si la plupart des cases cochées sont dans la colonne «Inférieur», vous avez probablement une pratique d'une valeur inférieure à la moyenne. La valeur de votre pratique est donc déterminée par la combinaison de ces résultats et des paramètres financiers.

### FACTEURS DE RISQUE :

*Veillez cocher les cases appropriées.*

SUPÉRIEUR

NEUTRE

INFÉRIEUR

### STRATÉGIE ET POTENTIEL

Jusqu'à quel point la réputation de la pratique est-elle liée au vendeur?




La pratique a-t-elle une stratégie clairement définie?




La pratique est-elle en croissance, en déclin ou stagnante?




La pratique a-t-elle la capacité de se développer?




Y a-t-il des possibilités de revenus supplémentaires?




La pratique dépend-elle du réseau du vendeur et de sa présence dans la communauté?

**FACTEURS DE RISQUE :***Veillez cocher les cases appropriées.*

SUPÉRIEUR

NEUTRE

INFÉRIEUR

**STRATÉGIE ET POTENTIEL**

La pratique dépend-elle de l'expertise technique du vendeur?

Y a-t-il des revenus récurrents constants?

La politique de prix est-elle raisonnable et uniforme?

Y a-t-il des sources de revenus diversifiées?

L'entreprise détient-elle un avantage concurrentiel dans certains domaines?

Comment la pratique se démarque-t-elle en général par rapport à la concurrence?

L'emplacement géographique convient-il?

**CLIENTS**

Le profil de la clientèle est-il intéressant pour l'acheteur?

L'âge moyen des clients est-il intéressant pour l'acheteur?

Le nombre de clients de longue date est-il acceptable?

L'actif moyen des comptes est-il représentatif du marché?

Y a-t-il une concentration élevée de clients qui représentent un revenu important?

La fidélisation des clients est-elle acceptable?

La satisfaction des clients a-t-elle été mesurée de façon formelle?

Jusqu'à quel point les clients connaissent-ils l'acheteur?

**MARKETING**

L'entreprise exerce-t-elle ses activités dans un marché clairement défini?

La pratique œuvre-t-elle dans un créneau unique ou spécialisé?

Y a-t-il une marque définissable pour la pratique?

L'image de marque personnelle du conseiller est-elle plus importante que l'image de marque de la pratique?

Les documents et activités de marketing sont-ils conformes à l'image de marque désirée?

Y a-t-il un plan de marketing pour attirer de nouveaux clients?

L'entreprise investit-elle actuellement suffisamment dans des activités promotionnelles?

Les activités promotionnelles actuelles conviennent-elles au marché cible?

Y a-t-il eu de la publicité négative par le passé?

## FACTEURS DE RISQUE :

*Veillez cocher les cases appropriées.*

SUPÉRIEUR

NEUTRE

INFÉRIEUR

### PHILOSOPHIES ET PROCESSUS

La philosophie du service à la clientèle est-elle similaire à celle de l'acheteur?

Y a-t-il un processus efficace de segmentation de la clientèle en place?

La philosophie en matière de placements est-elle compatible avec celle de l'acheteur?

La philosophie en matière de planification est-elle compatible avec celle de l'acheteur?

Les processus en matière de planification et de placements sont-ils compatibles avec ceux de l'acheteur?

Y a-t-il une concentration élevée de titres dans les portefeuilles des clients?

### DOTATION DE PERSONNEL ET SYSTÈMES

Les systèmes et la technologie sont-ils à jour?

Les politiques et les processus sont-ils documentés?

Les dossiers des clients sont-ils à jour et complets?

L'ancienneté et la rotation du personnel de soutien sont-elles acceptables?

La pratique dépend-elle de membres du personnel clés?

Tous les membres de l'équipe possèdent-ils l'expérience nécessaire?

Les membres de l'équipe connaissent-ils bien l'acheteur?

Les membres de l'équipe sont-ils susceptibles de rester avec l'acheteur?

Tous les membres de l'équipe possèdent-ils les titres de compétences nécessaires?

La pratique dépend-elle de ressources externes?

### STRUCTURE ET QUESTIONS JURIDIQUES

Le vendeur peut-il transférer la pratique sans restrictions?

Tous les actionnaires actuels sont-ils d'accord avec la vente de la pratique?

L'acheteur a-t-il la capacité d'acheter la majorité ou la totalité de la participation?

Les intérêts minoritaires sont-ils protégés?

L'acheteur fait-il l'acquisition d'un volume d'affaires ou d'une entreprise?

La société de distribution ou le promoteur contribueront-ils au financement de l'achat?

Les modalités de l'entente proposées sont-elles favorables à l'acheteur ou au vendeur?

Y a-t-il eu des problèmes juridiques ou de conformité par le passé?

Y a-t-il des questions juridiques ou de conformité en suspens?

La vie est plus radieuse sous le soleil

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est membre du groupe Financière Sun Life.  
© Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, 2016.  
820-4570-09-16

