

— ACQUISITION D'ENTREPRISE

Je cherche à acquérir une **PME** établie au Québec

Dominic Guimond, ing. — Président, GESMOND



Je souhaite acquérir une PME rentable, en prendre la direction et la faire grandir avec l'équipe en place. Je m'implique activement dès la reprise pour renforcer l'organisation et contribuer à sa pérennité, avec un horizon de développement de 10 ans et plus.

CRITÈRES

Ce que je recherche

Secteurs	Je privilégie les entreprises à clientèle principalement B2B, avec de vraies opérations et des clients qui reviennent : — Services aux entreprises : notamment les services techniques et industriels, les services TI gérés et les logiciels spécialisés établis au service d'une clientèle professionnelle — Distribution et commerce de gros spécialisés — Fabrication et transformation de niche Idéalement, des entreprises où l'amélioration des processus et l'utilisation des données et de la technologie peuvent accélérer la croissance.
BAIIA	De 500 k\$ à 1 M\$ pour une acquisition portée seul. De 1 à 3 M\$ avec des partenaires de capital.
Valeur d'entreprise	De 2 à 5 M\$ pour une acquisition portée seul. De 5 à 12 M\$ avec des partenaires de capital, voire davantage pour le bon dossier.
Équipe	Généralement 10 à 50 employés, avec une ouverture aux équipes plus grandes. Une organisation qui ne repose pas uniquement sur le propriétaire; pour les transactions avec partenaires, une équipe de gestion en place est recherchée.
Région	Grand Montréal, Laval, Laurentides, Lanaudière et Montérégie en priorité; ailleurs selon le dossier.
Structure	Acquisition de la totalité de l'entreprise ou d'une participation majoritaire. Achat d'actions ou d'actifs, selon ce qui convient le mieux au cédant et au dossier.

Ces repères guident ma recherche : un dossier présentant de solides atouts peut être considéré même s'il ne répond pas à tous les critères. Des entreprises plus petites peuvent également être envisagées.

Moins prioritaires : commerce de détail, restauration, B2C, construction résidentielle, entreprises très saisonnières ou nécessitant un redressement important.

APPROCHE

Ce que j'apporte

Depuis toujours, ce qui m'intéresse, c'est de comprendre comment les choses fonctionnent, puis de trouver comment les améliorer. Ingénieur industriel diplômé de Polytechnique Montréal, j'ai passé ma carrière à la jonction des opérations, de la technologie et de la gestion, à aider des organisations à se structurer pour grandir.

- **Une vision d'ensemble** : je vois rapidement les liens entre les opérations, les données et les décisions, et où ça accroche.
- **Des améliorations concrètes** : processus, outils, indicateurs, automatisation et IA, là où ils apportent un gain réel. J'améliore ce qui fonctionne déjà plutôt que de tout réinventer.
- **Des changements faits avec l'équipe** : une amélioration doit fonctionner sur le terrain et être adoptée par les gens. Je m'appuie sur ceux qui connaissent le métier.

Mon parcours détaillé est sur [LinkedIn](#).

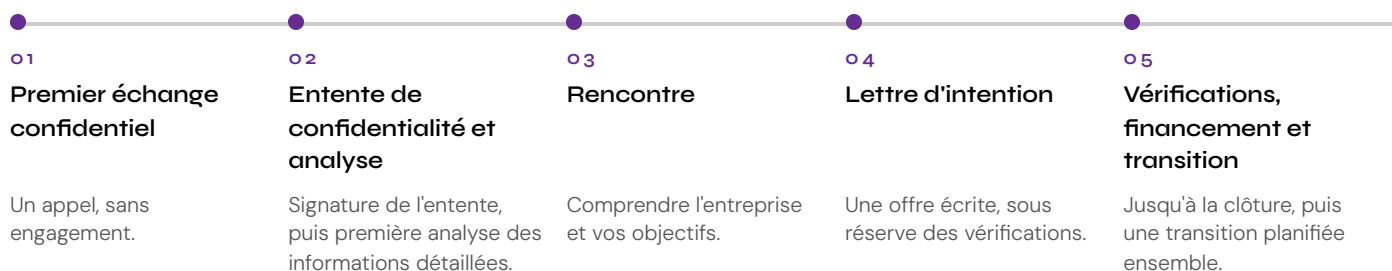
ENGAGEMENTS

Pour le cédant

- **Le respect de ce que vous avez bâti** : votre équipe, vos clients et la réputation de l'entreprise.
- **Une transition planifiée ensemble** : adaptée aux besoins de l'entreprise et au rôle que vous souhaitez jouer.
- **Un financement sérieux** : des fonds propres destinés à l'acquisition, pouvant être complétés par du financement bancaire, la BDC, une balance de vente ou des partenaires de capital, selon le dossier.
- **La discrétion** : un sommaire anonyme suffit pour commencer; les renseignements détaillés sont partagés après la signature d'une entente de confidentialité. Je m'engage à ne pas informer vos employés ou vos clients de votre démarche sans votre accord.
- **Des réponses rapides** : un accusé de réception sous deux jours ouvrables, et un premier retour sur mon intérêt dans les cinq jours ouvrables suivant la réception des informations essentielles.

DÉMARCHE

Comment ça se passe



Courtiers, CPA, avocats et conseillers : je collabore avec vous en respectant votre mandat et votre relation avec votre client.

Dominic Guimond, ing. — Président, GESMOND

dominic@gesmond.ca · 514 779-9077 · [linkedin.com/in/dominic-guimond](#)

Réserver un appel — 30 min · en ligne sur [gesmond.ca/acquisition](#)