
ENTENTE DE SERVICE

proposée à
Syri Ltée

Madame Johanne Dumais, directrice générale



PAR: HÉLÈNE SAVIGNAC, M.Sc.
Fondatrice, Synaxon Expansion inc

NEQ : 1172330384

No Agrément : 0058752

22 février 2023

1. CONTEXTE DE L'INTERVENTION

Syri Itée est une entreprise familiale de 3^e génération qui est spécialisée dans les produits en acier inoxydable depuis 1957. Les propriétaires souhaitent planifier le transfert d'entreprise à une relève et aimerait avoir un portrait de leur situation actuelle en lien avec l'avancement et le degré d'harmonie des éléments du transfert de direction, d'expertise et de propriété. Chaque transfert d'entreprise est unique et notre démarche personnalisée permet de mettre de la clarté, de la fluidité et de l'harmonie dans ce cycle de création où chacun fait des choix quant à leur rôle, motivations profondes, contribution et engagement.

Nous nous permettons de citer quelques statistiques qui mettent en lumière l'importance d'une bonne planification et qu'au-delà de la transaction, l'aspect humain est au cœur de la démarche du transfert de l'entreprise. Seulement 45% des entreprises réussissent le passage de la 2^e à la 3^e génération et 10% le passage de la 2^e à la 3^e génération.

Actuellement, il existe un certain manque de clarté quant à l'identification de la relève dans son entièreté, à l'harmonisation de la vision et au déroulement d'un règne-conjoint efficace et harmonieux avec la relève et l'équipe entre autres. Lors de notre rencontre, vous avez démontré de l'intérêt pour avoir un portrait de la situation actuelle en toute neutralité.

Il nous fait donc plaisir de vous présenter cette entente de service.

2 . DÉMARCHE PROPOSÉE

Volet : Portrait de la situation

Nous débuterons la démarche par des rencontres individuelles auprès de toutes les parties prenantes au transfert de l'entreprise, soit auprès des propriétaires, de la relève actuelle et potentielle ainsi qu'auprès des employés-clés. Chaque personne aura accès à un questionnaire en

ligne et sera par la suite rencontrée en personne afin de clarifier la vision et approfondir la réflexion. En somme, nous cherchons à comprendre les zones d'harmonie et les zones de disharmonie, les opportunités et les freins potentiels au transfert et à la continuité de l'entreprise, le degré d'engagement et d'intérêt à prendre la relève, les différentes visions, les préoccupations, ainsi que les objectifs professionnels et personnels de chacun.

Suivant les entrevues, un document "Portrait de la situation du transfert de l'entreprise" sera présenté aux propriétaires pour partager les faits saillants des rencontres et pour établir les bases du calendrier des activités (plan de transfert).

Voici le nom des personnes qui seront rencontrées (11):

- Successeurs: Jean-Pierre Syri, Johanne Dumais,
- Relève actuelle: Claudia Syri, Alexandre Syri, Francis Carrière,
- Relève potentielle- employés clés: Valérie Beaulieu, Suzanne Charbonneau, Sophie Graham, Yves Dumulong, Tommy St-Martin, Mario Geoffroy

Déroulement : Entre avril et juin 2023

Investissement : 10 000.00 \$ incluant les frais de déplacement.

Détail:

Entrevues individuelles 24 heures @ 200.00 \$

Préparation, Rédaction et rencontres de

Présentation du portrait de la situation 24 heures @ 200.00 \$

Frais de déplacement 400.00\$

Volet Accompagnement pour le transfert de l'entreprise

Selon le déroulement de l'étape 1 et le positionnement de chacun, voici à quoi pourrait ressembler les thèmes abordés au cours du volet de l'accompagnement. Selon le rythme, **nous vous assistons à clarifier et harmoniser** les différents points de choix qui se présentent au cours de la planification de la transition et selon vos questionnements en lien avec le transfert de direction, d'expertise et de propriété. Voici les thèmes qui seront abordés selon ce qui est requis dans votre contexte spécifique:

- Accueillir les différents scénarios qui se présentent pour le plus haut potentiel de chacun et de l'entreprise
- Mettre de la clarté sur le choix de la relève familiale et non familiale s'il y a lieu et déterminer les critères de sélection
- Partager et adresser les non-dits, afin de les rendre visibles et conscients
- Identifier les résistances, les patterns, les croyances qui limitent l'expression du plus haut potentiel de chacun
- Harmoniser les relations interpersonnelles entre vous et la relève et entre la relève et avec l'équipe
- Déterminer et prioriser les étapes du cycle de création de votre transfert d'entreprise
- La création et mise en place d'un **calendrier des activités** court-moyen-long terme en avec:
- **Le cycle de création du transfert de direction** (Rôles, responsabilités, engagement relève et planification relève personnes clés)
- L'harmonisation du règne-conjoint avec la relève(déjà en cours)
- La planification, l'harmonisation et la communication du transfert de l'entreprise aux employés de l'entreprise, aux clients, aux partenaires et collaborateurs de l'entreprise
- La mise à jour de la raison d'être, valeurs et structure organisationnelle
- L'harmonisation des lignes directrices de l'entreprises 0 -1 an et 0 – 3 ans
- L'identification des ressources financières, humaines, matérielles et physiques pour appliquer la vision au quotidien.

- **Le cycle de création du transfert d'expertise** (plan de développement des compétences clés et complémentarités)
- Le positionnement au sein de la trilogie entrepreneuriale (complémentarité et zone d'excellence de chacun)
- Établir le Portrait du leadership de la relève
- La planification du transfert de l'administration, comptabilité et finance de l'entreprise s'il y a lieu

- **Le cycle de création du transfert de propriété**
- Déterminer et prioriser les étapes du transfert de la propriété ainsi que le choix des professionnels à impliquer (comptable, avocat/notaire, fiscaliste, évaluateur d'entreprise, planificateur financier)
- Harmoniser le prix de vente, les termes et les modalités de la transaction
- Créer la Table ronde des professionnels impliqués au transfert de l'entreprise afin qu'il y ait de la fluidité dans la collaboration
- L'exploration des options de financement et du choix des partenaires financiers
- La création **d'une entente d'harmonie** (complémentaire à la convention entre actionnaires)
- La mise en place d'un **comité PTE- Projet Transfert de l'entreprise** (structure de gouvernance)- conseil de famille

Voici également les 3 équations qui guident notre approche. Nous assistons les dirigeants et famille en affaires à les mettre en action au quotidien.

HARMONIE = OUVERTURE + AUTHENTICITÉ ET COMPASSION

EFFICACITÉ = CLARTÉ + FLUIDITÉ ET SIMPLICITÉ

PUISSANCE = APPRÉCIATION + COURAGE ET ENGAGEMENT

L'assistance prendra différentes formes ; rencontres individuelles, de groupe, atelier, exercices proposés, appels Zoom. Nous utilisons une approche en alternance entre le virtuel et en personne que nous harmonisons avec le client au début de la démarche.

Déroulement : Juin 2023 à Mars 2024

- **10 appels-rencontres privés mensuels avec la propriétaire (cédante) 60-90 minutes**
- **20 appels-rencontres individuels avec la relève (répartie selon les besoins de la relève) 60-90 minutes**
- **2 appels de groupe (Cédante et relève) 90 min -2 heures**
- **3 ateliers en entreprise combiné avec de l'assistance individuelle et de groupe**
 - Atelier #1: La trilogie entrepreneuriale - 1 journée**
 - Atelier #2: Les masques de la performance + Techniques de l'Institut Heartmath (Gestion des émotions et développement de la résilience)- 1 journée**
 - Atelier #3: Le leadership de la relève - 1 journée**

Pour une plus grande fluidité, les jours d'atelier pourraient prendre la forme de demi-journée de 9h00 à 12h00 ou de 13h00 à 16h00 à l'occasion ou se dérouler à l'extérieur de l'entreprise.

- **Accès aux outils et aux ressources de l'entreprise** (gracieusement) au fil des rencontres, le tout proposé au moment opportun selon les besoins.

Gracieuseté :

10 Accès à la Trilogie entrepreneuriale sur un an

4 accès au Portrait du leadership du dirigeant sur un an

Une Mini-conférence de 60 minutes pour tous les employés - sujet à déterminer

Investissement : 21 000.00\$ incluant les frais de déplacement

Détail:

Accompagnement 100 heures @ 200.00\$

Inclut la préparation et les rencontres et les ateliers

Frais de déplacement 1 000.00\$

3. ENTENTE FINANCIÈRE

1. Termes de paiement

Options de paiement

Le montant total de la présente entente est de 31,000.00\$ payable par virement bancaire, interac ou par carte de crédit via Paypal. Nous vous proposons 3 options :

Option 1: 1 versement de 31 000.00\$ (à la signature)

Option 2 :
1er versement de 5 000,00\$ à la signature de l'entente
2e versement de 5 000,00\$ (à la remise du Portrait de la situation)
10 versements mensuels de 2 100.00\$ à compter de juin 2023

Option 3:
1er versement de 4 000.00\$ à la signature de l'entente
2e versement de 3 000.00\$ 30 jours plus tard
3e versement de 3 000.00\$ à la remise du Portrait de la situation
10 versements mensuels de 2 100.00\$ à compter de juin 2023

Je choisis l'option de paiement: Option 3

Dès la signature de l'entente, nous vous ferons parvenir une facture selon l'option choisie. Le prix est en dollars canadiens. Les taxes applicables sont en sus. **Facture payable sur réception.**

Mode de paiement

Carte de crédit via Paypal

Virement bancaire

Virement Interac

Je choisis le mode de paiement suivant: Carte de crédit

Note: Veuillez noter que nous n'acceptons pas les chèques.

Information virement Interac

courriel : comptabilite@synaxonexpansion.com

mot de passe: expansion

Information pour le virement bancaire

No de Banque : 006

No de transit : 14771

No de compte : 0458124

Banque nationale du Canada

900 Boul. Grignon-Bureau 34

Saint-Jérôme, Québec

J7Y 3S7

2. L'échéancier

Durée du mandat: De avril 2023 à mars 2024

Suivant la signature de cette entente, une proposition de dates et d'heures vous sera communiquée. L'horaire doit être défini et approuvé par les 2 parties dans les 7 ouvrables suivant la signature de l'entente.

S'il devait y avoir un délai dans l'exécution de l'entente, et que ce dernier doive être extensionné, un ajustement de l'horaire vous sera transmis pour signature afin de mettre de la clarté et d'harmoniser la complétion dudit mandat.

À moins de force majeure (ex. maladie, décès) les dates fixées à l'horaire ne sont ni remplaçables, ni remboursables.

3. Droit de dédit

Le client bénéficie d'un droit de dédit et peut annuler la présente entente dans les 48 heures suivant la réception du paiement du premier versement, dans le cas de prélèvements échelonnés, ou du versement unique et complet, pour obtenir le remboursement de ce versement.

4. Défaut de paiement

À défaut d'effectuer un des paiements prévus selon les options de paiement sélectionnées lors de l'achat et à défaut de remédier audit défaut dans les trente (30) jours de la réception d'un avis courriel à cet égard, Synaxon Expansion pourra unilatéralement mettre fin à la présente entente.

Dans cette éventualité, toutes sommes déjà payées demeureront la propriété de Synaxon Expansion sans atteinte à son droit de réclamer toutes sommes excédentaires dues et impayées.

5. Résiliation par Synaxon Expansion

Dans l'éventualité où Synaxon Expansion ne peut fournir les prestations prévues aux présentes pour quelque raison que ce soit, cette dernière devra rembourser la valeur des services payés et non rendus sauf si l'impossibilité découle directement de la conduite et/ou la faute du client.

Dans l'éventualité où Synaxon Expansion, n'est pas en mesure d'accomplir pleinement son mandat suite à un manque de collaboration et/ou l'absence d'instructions de la part du client alors Synaxon Expansion se réserve également le droit de résilier de plein droit l'entente et de conserver la totalité des sommes déjà payées. Le client bénéficiera alors d'un délai de rigueur de trente (30) jours pour donner suite à l'avis de résiliation écrit transmis par Synaxon Expansion.

6. Résiliation par le client

Le client peut résilier la présente à tout moment en envoyant un avis écrit à cet effet à Synaxon Expansion.

L'entente est résiliée, sans autre formalité, dès la réception de l'avis. Si le client résilie la présente entente avant que Synaxon Expansion n'ait commencé à exécuter son obligation principale, le client, en vertu de son droit de dédit précité, n'a aucun frais ni pénalité à payer.

Si l'exécution de l'entente a débuté, le client peut toujours l'annuler mais les frais encourus notamment pour assurer et préparer l'événement et la prestation de service seront déduits des sommes reçues.

Toutefois, si le client est un consommateur au sens de la Loi sur la protection du consommateur et que le client résilie l'entente après que Synaxon Expansion ait commencé à exécuter son obligation principale, alors le client n'aura à payer que (i) le prix des services qui lui ont été fournis, calculé au taux stipulé dans l'entente ; et (ii) la moins élevée des 2 sommes suivantes : soit 50\$, soit une somme représentant au plus 10% du prix des services qui ne lui ont pas été fournis.

7. Lois applicables

Cette entente sera régie et interprétée exclusivement en conformité avec les lois de la province de Québec, Canada, sans référence aux principes de conflits de lois et excluant toute loi concernant le choix de lois qui remettrait aux lois d'une autre juridiction. Les parties conviennent que les tribunaux de la province de Québec, Canada, district judiciaire de Terrebonne ont compétence exclusive pour entendre toute réclamation ou litige se rapportant directement ou indirectement à la présente entente ou de toute question y découlant ou s'y rapportant. Les parties aux présentes élisent domicile dans le district judiciaire de Terrebonne, province de Québec, Canada.

8. Signature

Le client ou son représentant reconnaît avoir lu l'intégralité de la présente entente de service. Il reconnaît que les explications adéquates sur la nature et l'étendue de cette entente lui ont été fournies.

Nous demeurons persuadés que la réalisation du présent mandat contribuera à vous assister dans la plus haute expression.

Signé à Sainte-Adèle, le Mar 29, 2023
Apr 13, 2023

Johanne Dumais

Johanne Dumais (Apr 13, 2023 10:10 EDT)

Mme Johanne Dumais
Propriétaire-directrice générale
Syri Ltée

Helene Savignac

Helene Savignac (Mar 29, 2023 13:50 EDT)

Mme Hélène Savignac
Fondatrice
Synaxon Expansion inc











ES Syri Itée février 2023.docx (3) (2)

Final Audit Report

2023-04-13

Created:	2023-03-29
By:	Synaxon Expansion Inc. (comptabilite@synaxonexpansion.com)
Status:	Signed
Transaction ID:	CBJCHBCAABAAu5rMN-iIWC2_tGFyIFaa6yl7FmzZj-K8

History

-  Document created by Synaxon Expansion Inc. (comptabilite@synaxonexpansion.com)
2023-03-29 - 5:45:12 PM GMT- IP address: 70.48.118.145
-  Document emailed to Helene Savignac (helene@synaxonexpansion.com) for signature
2023-03-29 - 5:49:32 PM GMT
-  Email viewed by Helene Savignac (helene@synaxonexpansion.com)
2023-03-29 - 5:49:50 PM GMT- IP address: 66.102.8.145
-  Document e-signed by Helene Savignac (helene@synaxonexpansion.com)
Signature Date: 2023-03-29 - 5:50:07 PM GMT - Time Source: server- IP address: 70.48.118.145
-  Document emailed to johanne.dumais@syri-stainless.com for signature
2023-03-29 - 5:50:08 PM GMT
-  Email viewed by johanne.dumais@syri-stainless.com
2023-03-29 - 5:56:27 PM GMT- IP address: 104.28.77.145
-  Email viewed by johanne.dumais@syri-stainless.com
2023-04-13 - 0:36:07 AM GMT- IP address: 104.28.57.241
-  Signer johanne.dumais@syri-stainless.com entered name at signing as Johanne Dumais
2023-04-13 - 2:10:15 PM GMT- IP address: 208.92.18.244
-  Document e-signed by Johanne Dumais (johanne.dumais@syri-stainless.com)
Signature Date: 2023-04-13 - 2:10:17 PM GMT - Time Source: server- IP address: 208.92.18.244
-  Agreement completed.
2023-04-13 - 2:10:17 PM GMT

Names and email addresses are entered into the Acrobat Sign service by Acrobat Sign users and are unverified unless otherwise noted.