

ACHAT D'UNE ENTREPRISE 5 ÉTAPES À RESPECTER*

ÉTAPE 1

- ❖ Amorce de la transaction
- ❖ Entente de confidentialité
- ❖ Analyse préliminaire
- ❖ Lettre d'intention

ÉTAPE 2

- ❖ Choix du mode d'acquisition
- ❖ Offre d'achat

ÉTAPE 3

- ❖ Vérification diligente (négociation de l'offre d'achat)

ÉTAPE 4

- ❖ Financement
- ❖ Rédaction du plan de reprise

ÉTAPE 5

- ❖ Clôture de la transaction

***Tout au long du processus n'hésitez pas à communiquer avec votre conseiller**

Achat/vente d'entreprise

Étapes à suivre: Achat-vente d'entreprise

L'empressement des parties à conclure une entente d'achat-vente d'entreprise est une constante dans le monde des transactions d'affaires. Le vendeur est habituellement pressé de toucher le prix de vente et l'acheteur lui rêve déjà d'opérer l'entreprise lui appartenant désormais.

Des étapes sont cependant essentielles à la protection des droits et recours de chacune des parties. Vous trouverez ici une approche en cinq étapes de base. Tout dépendant de la complexité de la transaction, des étapes peuvent s'avérer non nécessaires ou s'ajouter, mais un examen minutieux des faits demeure toujours essentiel.

Étape 1 : Amorce de la transaction; avec ou sans lettre d'intention:

L'amorce de la transaction est l'étape la plus factuelle du processus. Les parties discutent et voient le potentiel d'une future transaction qui pourrait intervenir.

Transaction simple et/ou sans grand contenu confidentiel:

L'achat d'un petit commerce ou d'une entreprise simple (ex: dépanneur, restaurant, etc.) ne requiert habituellement pas de longs préparatifs. Les parties après avoir discuté passent habituellement immédiatement à l'étape 2, soit l'offre d'achat. Il peut cependant arriver que certains documents soient tout de même nécessaires à la prise d'une décision par l'acheteur, nous vous référons alors à la section des transactions complexes.

Transaction complexe et/ou avec contenu confidentiel important:

Plusieurs transactions doivent faire l'objet de vérifications préalables par l'acheteur avant que celui-ci soit en mesure de faire une offre d'achat ferme. Il est fréquent que l'accès à de l'information privilégiée soit nécessaire à la mise en place de l'offre. À titre d'exemple: la liste des clients, les états financiers, les dettes, etc. sont des informations que le vendeur sera habituellement réticent à donner en raison des conséquences possibles sur l'entreprise. À cette étape, la lettre d'intention prévoyant la communication de document avec l'obligation corrélative de confidentialité est un outil très intéressant qui permet de faire cheminer la transaction. Pour plus d'informations sur la lettre d'intention, vous pouvez consulter le texte sur la lettre d'intention.

Étape 2 : Choix du mode d'acquisition et offre d'achat

L'acheteur consulte les états financiers de l'entreprise et prend conseil auprès de professionnels qui connaissent le domaine d'activités de l'entreprise envisagée. De façon éclairée, l'acheteur détermine le prix d'achat qu'il est prêt à payer.

Suite à cette vérification, l'acheteur détermine s'il veut acheter les actions ou les actifs de l'entreprise. À ce stade, le rôle du conseiller juridique est très important puisque de lourdes conséquences peuvent découler du mode d'acquisition. L'acheteur doit de plus étudier les

modalités d'achat qui lui sont offertes. Nous vous recommandons de lire notre article concernant la différence entre l'acquisition par achat d'actions ou d'actifs.

L'acheteur doit aussi déterminer s'il achète l'entreprise en son nom personnel ou par le biais d'une compagnie incorporée. Cette décision d'importance ne doit pas être prise à la légère il faut tenir compte des avantages et inconvénients de s'incorporer.

La deuxième étape se termine habituellement avec la rédaction d'une offre d'achat qui sera soumise au vendeur. L'offre d'achat sera habituellement conditionnelle à une vérification diligente satisfaisante aux yeux de l'acheteur.

Étape 3 : Vérification diligente

Cette étape est cruciale. Un acheteur soucieux de protéger ses droits retiendra les services d'un avocat, d'un comptable et de ressources connaissant le domaine d'activités de l'entreprise.

On y vérifie habituellement: les dettes de l'entreprise, les comptes à recevoir, les impôts, les déductions à la source, les poursuites, les revenus, l'inventaire, les contrats d'emploi, les baux, les biens visés par la transaction, la propriété intellectuelle, les polices d'assurance, les contrats en vigueur, etc.

Le rapport de vérification diligente se termine par un portrait de l'état juridique de l'entreprise. On dresse par ordre de priorités les principaux points qui requièrent l'attention de l'acheteur et sur lesquels il doit prendre position avant l'achat final envisagé.

Étape 4 : Financement

L'acheteur élabore avec sa source de financement les modalités possibles pour procéder à l'achat de l'entreprise. Cette étape requiert aussi des pourparlers qui peuvent impliquer des professionnels car les institutions bancaires exigent souvent toutes sortes de sûretés afin de protéger leurs intérêts (hypothèques immobilières, hypothèques mobilières, cautionnement, etc.).

Étape 5 : Clôture de la transaction

À cette étape, les deux parties se sont entendues sur les modalités essentielles de la vente. Le transfert de l'entreprise et de ses accessoires (ex: permis, licences ...) peut donc s'effectuer. De façon usuelle l'avocat de l'acheteur prépare les contrats de vente et autres documents nécessaires et conserve dans son compte en fidéicommis le prix de vente de l'entreprise qui sera remis au vendeur à la signature des documents par celui-ci.

L'ÉQUIPE DU SDLR EST LÀ POUR VOUS!

Nos conseillers sont là pour vous, communiquez avec eux sans plus tarder. Ils peuvent vous guider dans votre réflexion, vous fournir les outils pour démarrer votre projet du bon pied.

SDLR Service de
développement
local et régional

info@matawinie.org

450 834-5441 p.7080

www.mrcmatawinie.org

facebook/MRCMATAWINIE

BESOINS
QUESTIONS
COMMENTAIRES

MRC