



GUIDE POUR L'ACQUISITION D'UNE ENTREPRISE EXISTANTE

Table des matières

Introduction - Faire l'acquisition d'une entreprise existante	2
Phase un - Identifier une industrie ou un secteur d'intérêt	3
Phase deux - Comprendre les éléments fondamentaux de la transition d'une entreprise	3
Phase Quatre - Trouver une entreprise	5
Phase cinq - Diligence raisonnable	6
Phase six - Évaluation.....	6
Phase sept - Transition.....	7
Conclusion.....	7

Introduction - Faire l'acquisition d'une entreprise existante

« De nombreux jeunes craignent de devenir entrepreneurs, en raison des risques financiers associés au fait d'exploiter une entreprise et du prix qu'ils auront à payer émotivement, s'ils échouent. Un mentor chevronné et un solide plan financier peuvent contribuer à atténuer ces craintes. Trouver une entreprise appropriée détenant de bonnes parts de marché, des flux de trésorerie éprouvés et des employés engagés peut également accroître les chances de succès. Cela étant dit, les entrepreneurs qui font l'acquisition d'une entreprise existante ont statistiquement un taux de succès plus élevé après cinq ans que ceux qui lancent de nouvelles entreprises.

Au cours des huit dernières années, j'ai travaillé dans le domaine du développement économique. J'ai rencontré des centaines de propriétaires d'entreprise, rédigé d'innombrables plans d'affaires, mené des études de marché exhaustives et conseillé de nombreuses entreprises pendant la phase de leur démarrage. Plus récemment, au cours des cinq dernières années, je me suis intéressée aux entreprises qui cherchent un acquéreur et aux personnes qui souhaitent faire l'achat d'entreprises existantes. Après avoir constaté de nombreux points faibles et beaucoup de succès, j'ai préparé le guide que voici pour vous permettre de découvrir comment procéder à l'acquisition d'une entreprise existante, étape par étape. »

[Alison Anderson](#)
Chef de la direction
SuccessionMatching.com

En termes techniques, la transition d'une entreprise correspond au moment où elle passe d'un propriétaire à l'autre. Il peut s'agir d'un transfert à un membre de la famille, de la mise en place d'un programme d'actionnariat salarié ou d'une vente à un tiers à la valeur marchande. Chaque plan est unique, en raison des facteurs humains qu'il comporte, mais ces trois types de transition d'entreprise présentent des similitudes.

La transition d'une entreprise peut se décliner en plusieurs phases : Préparation de l'entreprise pour la vente; Recherche active d'un acheteur ou Participation des membres de la famille ou du personnel; Diligence raisonnable et Financement et transition. En tout, le processus peut prendre de deux à sept ans, selon les besoins des vendeurs et des acheteurs, les conditions du marché et le type d'industrie.

Du point de vue de l'acheteur, les considérations sont souvent plus nombreuses que pour la personne qui vend son entreprise. Nous avons identifié les phases les plus courantes que franchissent la plupart des acheteurs.

Phase un - Identifier une industrie ou un secteur d'intérêt

- Processus : un à trois mois
- Identifier les compétences personnelles et en affaires
- Identifier l'industrie ou les secteurs d'intérêt
- Rechercher les certifications ou accréditations

Il existe des milliers d'occasions d'affaires différentes dont le potentiel peut intéresser les entrepreneurs. La première étape de la phase un vise à comprendre les environnements au sein desquels vous, à titre d'entrepreneur, travaillez le mieux, à établir des objectifs et à déterminer les aspects forts de votre personnalité. Plusieurs nouveaux entrepreneurs dressent une liste de tous les emplois qu'ils ont déjà occupés et inscrivent les pour et les contre associés à chaque poste. En identifiant ce que vous avez aimé le plus dans les fonctions que vous avez assumées précédemment, vous serez mieux en mesure de raffiner votre recherche. Demander aux amis proches, aux collègues et aux membres de la famille qui vous connaissent le mieux de valider cette liste pourrait aussi s'avérer utile.

Ensuite, vous pouvez identifier les types d'industries ou les secteurs où vos talents pourraient être mis à profit et raffiner cette recherche en déterminant les types d'entreprises ayant le potentiel de vous permettre d'atteindre vos objectifs. Une fois que vous connaissez les secteurs qui présentent un intérêt particulier, recherchez les certifications ou accréditations dont vous aurez besoin pour exploiter ce type d'entreprise et la formation supplémentaire que vous devez détenir pour répondre aux exigences de base. Par exemple, pour exploiter un bureau de dentiste au Canada, 100 % des actions doivent être détenues par le titulaire d'une licence en médecine dentaire en bonne et due forme, accordée par une association provinciale.

Phase deux - Comprendre les éléments fondamentaux de la transition d'une entreprise

- Processus : un à trois mois
- Apprendre la structure des contrats d'achat

Avant de commencer à chercher du financement ou même une entreprise, il est important de comprendre les structures de transition et quel impact celles-ci auront sur votre échéancier et vos attentes. Pendant la phase un, vous avez mis en lumière vos forces et faiblesses. L'un des principaux avantages conférés par l'acquisition d'une entreprise existante réside dans le fait que la plupart des propriétaires vendeurs accepteront de demeurer un certain temps, pour vous agir comme mentors.

Lors de l'achat d'une entreprise, il est également important de comprendre la différence entre vente d'actifs et vente d'actions et de bien saisir les autres considérations financières, juridiques et comptables. Les membres de SuccessionMatching.com ont accès à une liste de vérification complète, une fois qu'ils enregistrent leur profil. Ils ont également la chance de travailler individuellement avec un agent de développement économique qui leur enverra des ressources, des contacts et les détails de programmes qu'ils ont à leur disposition.

Phase trois - Options de préqualification à du financement

- Processus : un à six mois
- Rédaction d'une première ébauche de plan d'affaires
- Recherche des différentes options de financement
- Rencontre de bailleurs de fonds potentiels

Selon la taille de l'entreprise, les considérations fiscales, les accords à long terme et la capacité de financer l'acquisition, le financement pour l'achat d'une entreprise peut varier grandement.

[Futurpreneur Canada](#) offre du financement pour l'achat d'une entreprise existante, au moyen de son programme [Financement + Mentorat](#). En partenariat avec [BDC](#), du financement pouvant atteindre 45 000 \$ est offert et les entrepreneurs font l'objet d'un jumelage personnalisé avec un mentor expert pendant deux ans. Ce programme de mentorat inégalé dans l'industrie permet aux jeunes entrepreneurs de bénéficier d'une expertise, de ressources et d'une occasion d'acquérir de nouvelles compétences.

Futurpreneur Canada fournit également un accès gratuit à de multiples [ressources](#) en ligne. Parmi celles-ci, les principales sont la suite de [cours intensifs](#); la suite d'[exemples de plans d'affaires](#); un modèle complet de [flux de trésorerie](#) et le très populaire [Rédacteur de plans d'affaires](#) interactif.

Le Rédacteur de plans d'affaires a été conçu pour simplifier le processus de planification des activités de l'entreprise. Cet outil est non seulement dynamique, en permettant la personnalisation du plan d'affaires, mais il comporte des conseils, des astuces et des exemples visant à aider l'entrepreneur, pendant la rédaction de ce document clé.

Selon Marchés mondiaux CIBC, au Canada, 310 000 propriétaires d'entreprise envisagent présentement la transition. En raison du nombre fort important d'entreprises à vendre, les propriétaires exploitants à la recherche d'un acquéreur doivent assouplir les conditions de rachat ou de paiement d'une tierce partie. De plus, certaines entreprises, principalement celles qui œuvrent dans le domaine du commerce, recherchent activement un tiers acquéreur et mettent ensuite en place leur propre programme d'actionnariat salarié.

Une autre tendance populaire, lors du rachat d'une entreprise, si le financement traditionnel ne couvre pas le plein montant de la transaction, est le recours, en tout ou en partie, au financement du vendeur ou au capital de risque. Il est important que les deux parties retiennent les services d'un conseiller juridique pour tout type de contrat ou d'entente. Les plupart des investisseurs en capital de risque aiment faire partie du processus de diligence raisonnable. C'est pourquoi certaines entreprises spécialisées dans la recherche d'acquéreurs intègrent la présentation au financement par capital de risque dans leurs systèmes.

Phase Quatre - Trouver une entreprise

- Processus : un à six mois
- Trouver une organisation qui correspond à vos aptitudes et intérêts

Dans plusieurs provinces, le nombre d'individus âgés de plus de 65 ans est plus élevé que celui des personnes dont l'âge est de moins de 15 ans. En raison de l'importante population de baby boomers, de nombreuses petites et moyennes entreprises sont à la recherche d'acquéreurs¹.

Selon la [Fédération canadienne de l'entreprise indépendante](#), la principale difficulté à surmonter, lors de la vente d'une entreprise, est le fait de trouver un acheteur. Ce climat donne de nombreuses options aux aspirants entrepreneurs qui cherchent à faire l'acquisition d'une entreprise. La plateforme en ligne [SuccessionMatching.com](#) est un carrefour où les acheteurs et les vendeurs d'entreprise peuvent se rencontrer, tout en ayant accès à différentes ressources supplémentaires et à des professionnels de l'industrie. Les acheteurs peuvent aussi avoir recours à d'autres babillards électroniques, à des courtiers et au bouche à oreille pour trouver une entreprise.

Agents d'immeubles commerciaux

- Rémunération sous forme de commission
- Faible niveau de confidentialité
- Niveau élevé de service dans un marché local

Babillards électroniques

- Le prix, la confidentialité et le type de service offerts varient grandement selon le fournisseur
- Portée géographique internationale

Important : lisez les Modalités et conditions avant de vous inscrire sur un babillard électronique. Recherchez le pourcentage de commission sur le prix de vente, les tiers à qui seront divulgués vos renseignements personnels, d'autres services auxquels vous devez adhérer et la durée du contrat avec le fournisseur.

Courtiers

- Commission élevée sur la vente de l'entreprise
- Haut niveau de confidentialité
- La portée géographique varie selon le consultant

Réseau personnel

- Peu onéreux
- Faible niveau de confidentialité
- Service et portée géographique limités

La compatibilité avec l'entreprise est importante. Si le responsable de l'embauche au sein d'une entreprise ne devrait pas engager quelqu'un qui lui ressemble beaucoup, la règle contraire s'applique lorsqu'un propriétaire d'entreprise trouve un acquéreur. Le vendeur a exploité l'entreprise avec succès pendant des décennies. Trouver une personne ou un groupe détenant les mêmes compétences générales que celles qu'il a utilisées pour assurer le fonctionnement de l'entreprise permet d'augmenter le niveau de confiance entre les deux parties, pendant le processus de diligence raisonnable, la quantité de connaissances organisationnelles transmises et la durabilité à long terme de l'entreprise.

Phase cinq - Diligence raisonnable

- Processus : un à douze mois
- Confirmez de manière précise ce que vous acceptez d'acheter

Selon la taille de l'entreprise, les échéanciers et les attentes du vendeur et de l'acheteur, la période de diligence raisonnable peut grandement varier. Pour pouvoir compter sur des professionnels efficaces, les services de comptables, d'avocats et de fournisseurs de services aux entreprises devraient être retenus dès le début du processus.

Les accords de confidentialité et les acomptes peuvent être utilisés tôt pour établir un climat de confiance. Il arrive souvent que les vendeurs et les acheteurs s'occupent de plusieurs éléments en même temps et, pour économiser temps et ressources, les deux parties devraient déterminer leur meilleure solution de rechange à une entente négociée (MESORE).

Pendant cette phase, « les bons comptes font les bons amis ». Les échéanciers et attentes devraient tous être documentés. À la fin de l'étape de la diligence raisonnable, les deux parties doivent en être arrivées à un prix de vente cristallisé et à une compréhension mutuelle des échéanciers et des attentes.

Phase six - Évaluation

- Un à deux mois
- Comprendre la valeur de ce que vous achetez

Faire évaluer l'entreprise est important pour offrir une plus grande diligence raisonnable à l'acheteur et une compréhension des flux de trésorerie de l'entreprise et de la valeur transférée. Cette information peut être utilisée pendant les négociations et après l'acquisition pour redresser les secteurs de l'entreprise peu productifs. L'estimation de l'entreprise peut être effectuée par des évaluateurs certifiés, des comptables et certains consultants du milieu des affaires capables de produire de telles analyses.

Phase sept - Transition

- 0-60 mois
- Synthèse de tout cela

Une personne qui achète une entreprise existante a plus de chance de succès qu'une autre qui lance une nouvelle entreprise. Cela est principalement dû au mentorat souvent offert aux acquéreurs. La majorité des propriétaires acceptent de demeurer au sein de l'entreprise, à titre d'employé contractuel clé, pendant une période de six à douze mois, ayant ainsi l'occasion de procéder au transfert des connaissances organisationnelles. Dans certains cas, le vendeur se trouve dans l'impossibilité de demeurer pour la période de mentorat ou ne le souhaite pas. Il est fortement recommandé alors à l'acquéreur de trouver un autre mentor du milieu des affaires. Il peut le recruter au sein de ses propres réseaux ou au moyen de programmes de mentorat officiels (comme le programme [Financement + mentorat](#) de Futurpreneur Canada).

Pendant cette phase, il est important de souligner les attentes, non seulement en ce qui a trait à la période pendant laquelle demeurera le vendeur, mais également sur la manière dont le changement de propriétaire affectera les opérations à l'interne. Les ressources humaines d'une entreprise sont souvent très touchées par la transition. Le nouveau propriétaire peut vouloir apporter des changements au sein du personnel, aux politiques et aux procédures. Prévoir des accords pour déterminer qui aura le dernier mot sur les changements en matière d'embauche et de politiques peut atténuer l'intensification de tout problème soulevé.

Les propriétaires doivent aussi reconnaître toute l'envergure de l'événement qu'ils vivent. Une grande partie de leur identité est liée au fait de détenir l'entreprise et il s'agit de la vente de leur plus important actif. Il ne faut donc pas négliger de réfléchir au but qu'ils poursuivront dans la prochaine phase de leur vie.

Conclusion

Bien que dans tout projet d'entreprise, le succès ne soit jamais garanti, acquérir une entreprise existante et miser sur des résultats éprouvés comporte des risques moins élevés que le fait de lancer une nouvelle entreprise. Chercher une entreprise existante fournit également le luxe de voir ce qui fonctionne sur le marché. Cela vous permet aussi de découvrir une culture organisationnelle qui reflète le mieux vos propres attributs et ambitions.

ⁱ ['Baby boomers retirement glut poses risk, CIBC says'](#), CBC News, novembre 2015