



Fusion, acquisition et vente d'entreprises

Une nouveauté signée Desjardins

Paul Mathurin est le directeur de la nouvelle unité spécialisée en fusion, acquisition et vente d'entreprises.

PIERRE THÉROUX

D'ICI DIX ANS, 61 % DES PROPRIÉTAIRES DE PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES (PME) QUÉBÉCOISES VONT TRANSFÉRER OU VENDRE LEUR ENTREPRISE. DESJARDINS VEUT LEUR FACILITER LA TÂCHE.

Par Annie Boutet

Pour les entrepreneurs désireux de réussir leur sortie, Desjardins propose depuis mai 2008 un service clés en main pour mener à bien la fusion, l'acquisition, la vente ou le transfert de leur entreprise. Cette unité spécialisée agit à la manière d'une firme d'experts dont le rôle est de guider l'entrepreneur tout au long du processus, jusqu'à la ligne d'arrivée. Car, pour se retirer au moment voulu et dans les conditions espérées, il faut un plan de relève, un bon plan de relève. Or, un sondage mené en 2006 par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante révèle que seulement 10% des propriétaires de PME disposent d'un plan de relève formel pour vendre ou transférer leur entreprise ou simplement réduire leurs activités futures.

Pourtant, la vente ou le transfert d'entreprise va bien au-delà d'une simple transaction, car elle comporte une grande charge émotionnelle. « Comme il s'agit d'un événement marquant dans la vie d'un entrepreneur, il convient de s'assurer de réunir toutes les conditions gagnantes.

Parfois, un entrepreneur aura besoin de se faire accompagner sur une période de deux ou trois ans afin de mettre de l'ordre dans ses dossiers. Le jour où il veut passer à l'action, il est prêt », indique Paul Mathurin, directeur de l'unité spécialisée en fusion, acquisition et vente d'entreprises.

AVANT DE FRANCHIR LA LIGNE D'ARRIVÉE

Dans les faits, que se passe-t-il lorsqu'un entrepreneur communique avec cette unité ? En premier lieu, les spécialistes de l'unité rencontrent l'entrepreneur pour comprendre sa motivation, mieux le connaître et cerner son équipe. Ensuite, ils procèdent à l'évaluation de son entreprise pour en déterminer la valeur selon différentes méthodes. Une fois le prix fixé, l'étape suivante consiste à rechercher des acheteurs potentiels. « Dans certains cas, il peut s'agir de l'équipe de direction et d'un groupe d'employés », précise Paul Mathurin.

Lorsque la liste des acquéreurs potentiels est dressée et approuvée par

l'entrepreneur, les spécialistes de l'unité communiquent avec eux et rédigent le mémorandum, lequel décrit en détail la situation de l'entreprise. Après cela s'enclenche le processus de qualification des acheteurs en vue de vérifier leur solvabilité. Par la suite, une rencontre est prévue entre le vendeur et l'acquéreur pour voir s'il existe des atomes crochus. Enfin, les parties procèdent à la négociation et l'acheteur ficelle son montage financier en vue de clore la transaction. Voilà en résumé l'ensemble des étapes qu'un entrepreneur doit traverser avant de se retirer. Ces étapes, vous l'aurez compris, exigent du doigté, du savoir-faire et un bon bagage de connaissances.

« Depuis ses débuts, l'unité a mis ses conseils et ses compétences à la disposition d'entreprises de secteurs aussi variés que la fibre de verre, l'excavation ou les articles de luxe pour la maison. Nos services s'adressent autant aux entreprises à propriétaires multiples qu'à celles à propriété unique ou familiale et dont la valeur varie de 1,5 M\$ à 50 M\$ », indique Paul Mathurin. L'expertise de l'unité spécialisée vient donc compléter l'offre de service des centres financiers aux entreprises et d'autres filiales engagées dans la vente ou le transfert d'entreprises, notamment Desjardins Capital de risque (DCR) ou les Valeurs mobilières Desjardins. Pour bénéficier de l'expertise de cette nouvelle unité, parlez-en à votre directeur de comptes. <