

Voici en résumé les étapes à réaliser afin de conclure l'**acquisition d'une entreprise non familiale**.

ÉTAPE 1 :

Décider de réaliser le projet seul ou avec quelqu'un d'autre

- Vous voulez acheter une entreprise et en devenir l'unique propriétaire.
- Vous voulez faire équipe avec un ou des partenaires.

ÉTAPE 2 :

Définir les critères de l'entreprise cible selon vos exigences et selon vos capacités financières.

Secteur d'activité économique : _____

Capacité de production : _____

• Superficie cultivable : _____

• Capacité des bâtiments : _____

Situation géographique : _____

Prix de vente : _____

Bilan financier : _____

Marché : _____

Main-d'œuvre : _____

Structures de gestion : _____

Autres critères : _____

ÉTAPE 3 :

Déterminer les connaissances et les compétences que vous devez posséder pour diriger votre entreprise cible.

À cette étape, prenez le temps d'éclaircir votre vision de l'entreprise, d'aller chercher les informations dont vous avez besoin et de partager votre vision avec les propriétaires ou toutes autres personnes concernées par le processus de transfert.

ÉTAPE 4 :

Faire un test de profil des compétences et un test de profil psychologique

Ces tests vous permettront de mieux connaître vos forces, vos faiblesses, vos habiletés de gestion, votre style de communication et de prise de décision. Ces tests vous donneront une idée juste et appropriée de quel type d'entrepreneur vous êtes et quelle formation vous auriez intérêt à suivre afin de vous aider à réaliser votre projet.

ÉTAPE 5 :

La recherche des entreprises

Faites connaître votre intérêt à votre entourage. Participer à des activités ciblées sur le transfert d'entreprise vous aidera à vous créer un réseau de contacts afin de dénicher la perle rare. Certains sites comme Acquizition.biz peuvent également être des outils intéressants. Vos conseillers pourront également vous appuyer à cette étape.

ÉTAPE 6 :

Évaluation de l'entreprise ciblée

Lorsque vous aurez trouvé une entreprise qui vous intéresse et qui correspond à vos critères de sélection, débutera le processus d'évaluation et de diagnostic de l'entreprise cible. Plusieurs experts pourront vous appuyer. Nos conseillers pourront vous aider dans la recherche de ces spécialistes.

Principaux critères d'évaluation :

- Structure de gestion
- Employés clés
- Processus de production
- Qualité et diversité des clients
- Dépendance envers les fournisseurs
- Structure financière et rentabilité
- Conformité à la réglementation (environnement, protection du territoire, etc.)

ÉTAPE 7 :

Envisager différents scénarios d'acquisition avec le cédant

L'acquisition de l'entreprise peut se faire en une seule étape ou graduellement. L'acquisition graduelle est souvent un incontournable pour permettre la réalisation du projet. Elle donne l'occasion à la relève de se familiariser avec l'entreprise et d'assumer graduellement les responsabilités. Le vendeur qui y consent y trouvera son compte s'il veut s'assurer de la continuité de l'entreprise après son départ et s'il n'est pas prêt à prendre sa retraite.

Les besoins et projets du cédant et de la relève doivent être partagés de façon claire. Dans ce partenariat d'affaires, la communication et la planification de toutes les étapes sont essentielles.

ÉTAPE 8 :

Négocier avec le cédant

Les conditions de l'acquisition de l'entreprise devront être négociées afin d'en arriver à une position commune. Plusieurs scénarios peuvent être envisagés : la vente d'une partie des actifs, la location-achat, la location et autres. Lorsque vous vous serez entendu avec le vendeur sur le prix à payer et les conditions de vente, vous devrez produire une lettre d'offre qui prouvera le sérieux de votre démarche et de votre engagement à transiger avec lui sous certaines conditions. Un avocat spécialisé pourra vous soutenir dans cette étape. Nos conseillers vous orienteront vers les spécialistes dans ce domaine.

ÉTAPE 9 :

Les scénarios de financement du projet

Tel que mentionné précédemment, le montage financier d'un projet de transfert diffère d'une entreprise à une autre. Vous devrez évaluer vos besoins financiers et ceux de l'entreprise de façon rigoureuse. Différentes stratégies de financement seront examinées : financement par le vendeur, emprunt bancaire, recours à un fonds d'investissement, etc. Vous devrez vous assurer que votre scénario est flexible et permet de garantir la croissance de l'entreprise.

ÉTAPE 10 :

La vérification diligente de l'entreprise, les ajustements de prix et autres conditions

C'est l'étape des négociations, où vous aurez besoin d'être appuyé de vos conseillers (avocat, comptable, fiscaliste) afin de mettre en place les conditions nécessaires au succès du transfert.

ÉTAPE 11 :

La transaction juridique

Cette étape inclut la rédaction par les conseillers juridiques de tous les contrats et actes notariés. Vous devez vous assurer de comprendre les incidences juridiques de toutes les structures, documents et contrats qui entourent la transaction. Votre conseiller juridique saura vous les expliquer clairement. Pour protéger la transaction, les assurances vie devront être révisées et une convention d'actionnaires clairement établie.

ÉTAPE 12 :

Stratégie d'entrée et d'intégration

La planification de la stratégie d'entrée dans l'entreprise est cruciale. Cette étape doit être planifiée soigneusement afin d'assurer une transition harmonieuse. Le plan de transfert des pouvoirs et le plan de formation sont des outils importants. La participation du vendeur est essentielle en tout temps, notamment au moment des rencontres avec les employés.

Vous désirez pousser plus loin votre réflexion sur ces étapes ?

Veillez consulter notre Guide-conseil pour l'achat d'une entreprise ou visiter notre site sur Desjardins.com/transfertentreprise