

Achat d'une entreprise existante: La vérification diligente, un investissement essentiel et rentable



Enfin, après des mois, voir des années d'attente, des heures passées à sonder vos contacts et éplucher les sites spécialisés et quelques faux espoirs, vous avez enfin déniché la perle rare. Vous serez votre propre patron en charge de toutes les décisions et grâce à votre expérience, cette compagnie atteindra de nouveaux sommets et deviendra la référence de son industrie.

Mais attention : avez-vous trouvé une perle ou un vulgaire caillou qui brille au soleil?

Seule une vérification diligente complète vous permettra d'évaluer la qualité de l'entreprise potentielle. La vérification diligente consiste en un examen approfondi des diverses fonctions de l'entreprise et dont le but est de confirmer l'information fournie par le vendeur.

Quelles sont les raisons qui poussent un futur entrepreneur à acquérir une entreprise existante plutôt que de commencer à zéro? Parmi divers facteurs, on peut penser au fait que l'entreprise est en affaires depuis plusieurs années, qu'elle possède une base de clients établie, que les relations avec ses fournisseurs sont déjà en place et que ses ventes et ses profits futurs peuvent être estimés à la lumière de ses succès antérieurs. Bref, on réduit l'incertitude du démarrage associé à une nouvelle entreprise et par le fait même, on reconnaît la valeur créée par le vendeur au cours des dernières années.

Mais il y a des risques associés à l'acquisition d'une entreprise existante. En achetant les parts d'une entité légale, on acquiert du même coup son passé, bon ou mauvais. L'entreprise fait-elle l'objet d'une poursuite? Est-elle construite sur un site contaminé? Est-ce que ses bâtiments respectent les règlements de zonage? Y a-t-il des employés avec des problématiques importantes? Quelle est la qualité de son dossier de crédit? Achetez les parts et obtenez le passé en prime!

De plus, on fait l'acquisition d'une entreprise sur la base des informations fournies par le vendeur. Mais, encore faut-il savoir quoi demander pour couvrir la totalité des fonctions de l'entreprise. Parmi les validations à effectuer, on peut en nommer quelques unes : on confirmera les ventes et le profit déclaré mais aussi la qualité de la liste de clients, leur capacité

de paiement, les relations les fournisseurs et les employés, les remises fiscales, la qualité des actifs et des inventaires, le zonage et plus encore, le tout nous permettant de confirmer ou d'infirmier les données fournies. Et ensuite?

Maintenant que vous avez confirmé les dires du vendeur, identifiés quelques problématiques et vous êtes fait une idée sur le potentiel futur de l'entreprise, vous devrez déterminer à quel prix cette opportunité deviendra une bonne occasion d'affaires.

Savez-vous comment évaluer la valeur de cette entreprise? Plusieurs méthodes seront utilisées pour faire cette évaluation. On peut par exemple évaluer la valeur en fonction de la valeur au marché des actifs, de ses revenus, de ses flux de trésorerie et de ses profits.

La vérification diligente vous permettra d'obtenir le meilleur prix possible en vous donnant des bases de négociation quantifiables et solides.

Le retour sur investissement (ROI) d'une vérification diligente est généralement atteint à la signature même de l'acte d'achat. Ne négligez pas cette étape cruciale de la transaction.