

LES ÉTAPES D'UNE ACQUISITION RÉUSSIE

Ça y est, vous désirez poursuivre la croissance de votre entreprise par acquisitions. C'est une merveilleuse idée qui peut accélérer grandement votre croissance. Par contre, il faut bien faire les choses et ne pas bruler les étapes. Voici donc comment réaliser une bonne acquisition :

1- Trouver la bonne cible et pour les bonnes raisons

- Assurez-vous que la cible entre dans votre stratégie globale d'entreprise, ne pas acheter juste pour augmenter la taille de l'entreprise.
- Assurez-vous que les cultures d'entreprise sont compatibles et qu'une fois la transaction faite, les chances de rétention du personnel et de réalisation des objectifs du groupe seront optimales. Sinon, ce sera un échec qui pourrait tuer l'entreprise au complet. Ne JAMAIS négliger le facteur humain.
- Évaluer les synergies potentielles suite au regroupement

2- Évaluation

Combien on paie? Il y a plusieurs méthodes d'évaluation d'entreprise, il faut s'assurer de bien choisir la bonne et de l'exécuter comme il faut. Plusieurs éléments sont à considérer afin de vous assurer de payer le juste prix.

3- Lettre d'intention

C'est par ce document que l'on consigne par écrit les grandes lignes de la transaction selon l'intention des deux parties. C'est une étape à ne pas négliger, car un détail oublié ou mal négocié peut faire dérailler la transaction à la fin.

4- Vérification diligente

Cette étape essentielle sert à valider que tous les éléments sur lesquels on s'est fié lors des 3 premières étapes sont vrais et qu'il n'y a pas d'éléments qui nous ont été cachés. Bref, nous assurer qu'il n'y ait pas de squelettes dans le placard.

5- Financement

Il s'agit ici de non seulement nous assurer que l'on ait les fonds nécessaires pour faire la transaction, mais aussi de bien choisir les sources de financement selon vos besoins réels : balance de prix de vente pour limiter le risque, taux d'intérêts, souplesse du créancier, dette vs équité, moratoire de paiement pour limiter le stress du fonds de roulement au départ etc.

6- Planification fiscale de l'achat

Ici, on structure la transaction afin de sauver le plus d'impôts possibles et de limiter les risques de la transaction. Plusieurs stratégies sont disponibles et il faut les appliquer spécifiquement à chaque transaction.

7- Contrat

Ca y est, tout est fini, on signe! Il est important de faire préparer le contrat par un juriste ayant une grande connaissance des fusion/acquisition, ce qui va éviter plusieurs pertes de temps et d'argent.

8- Intégrer!

L'étape la plus importante, comme dans n'importe quelle stratégie, c'est la bonne exécution qui va en faire une réussite ou un échec.

Conclusion

Une acquisition d'entreprise est un formidable moyen de propulser sa croissance. Par contre, il faut bien réaliser toutes les étapes pour éviter un échec et en faire une totale réussite!