

ACHAT D'ENTREPRISE : LES CRITÈRES D'ÉVALUATION DES CRÉANCIERS

Vous songez à acheter une entreprise, vous rêvez d'un nouveau projet dont vous êtes le dirigeant? Si trouver l'entreprise idéale pour vous peut poser un réel défi, analyser votre situation et faire approuver votre projet par les créanciers est un passage obligé auquel il vaut mieux être bien préparé. Selon la taille et l'importance de l'entreprise que vous souhaitez acquérir, un ensemble de critères visant à évaluer votre capacité à mettre à exécution votre rêve est examinée par les prêteurs. Quels sont donc les grands éléments qu'observent les financiers lors de l'évaluation de votre projet d'acquisition? Voici quelques réflexions pour vous aider à y voir plus clair.

Les compétences de la future équipe de direction

Un des éléments clés évalués dans l'acquisition d'une entreprise est la capacité de la future équipe de direction à assumer les responsabilités inhérentes à la gestion de l'organisation acquise. Pour ce faire, les créanciers cherchent à évaluer l'expérience professionnelle, la possession de compétences liées au domaine d'activités de l'entreprise acquise ainsi que les motivations derrière le projet d'achat. Qui sont les acquéreurs et quel est leur profil ?

En fait, ils évaluent où se situent les forces et les aptitudes des dirigeants dans le projet de reprenariat. Connaissent-ils les rouages techniques? Ont-ils une carrière comme professionnel dans un domaine pertinent, ont-ils déjà occupé des postes de cadre ou de gestionnaire?

Quoi qu'il en soit, peu importe leur bagage, les membres de l'équipe de direction doivent chercher une occasion qui correspond à leurs intentions de même qu'à leurs compétences, afin de démontrer aux créanciers qu'ils ont la capacité de mener à terme le projet qu'ils entreprennent ou encore de développer les compétences requises pour y arriver.

L'encadrement dans la transition et le secteur d'activités de l'entreprise

Dans certains secteurs d'activités plus techniques, il peut parfois être plus difficile de trouver un repreneur qui dispose des habiletés requises au maintien des opérations. Si l'expérience est déficiente, le créancier cherche alors à déterminer si le cédant est disposé à assurer une transition permettant à l'acheteur de développer ses compétences techniques dans le domaine visé. Le transfert de compétences par le cédant constitue alors une forme de police d'assurance pour le financier qui y voit un moyen de développer la capacité de l'acheteur à maintenir une prestation de service de qualité pour la clientèle établie dans l'organisation et, de fait, maintenir le niveau de rentabilité de l'entreprise.

Parmi les éléments phares, les financiers posent également un regard sur le secteur d'activités de l'entreprise choisie afin de déterminer le potentiel de succès du repreneur dans son acquisition. Ils vérifient si le secteur d'activités est en déclin, stable ou en croissance et s'intéressent à la situation concurrentielle de l'entreprise, à ses partenariats, de même qu'à tout facteur légal ou juridique pouvant faciliter ou compromettre les opérations.

La structure financière du projet d'acquisition

Assurément, tout bon créancier aura parmi ses premiers réflexes de regarder les états financiers de l'entreprise à acquérir, notamment pour déterminer si elle réalise un bénéfice ou une perte. Sur une période donnée allant de 3 à 5 ans, le créancier se renseigne sur la performance financière de l'entreprise pour savoir comment elle se tire d'affaire après avoir assumé toutes les dépenses et déterminer si elle fonctionne à profit ou à perte. Les états financiers de l'entreprise sont donc une source d'information cruciale pour le prêteur, car ils informent sur le bénéfice récurrent de l'organisation et permettent de faire des projections à moyen terme pour dégager une tendance et ainsi, évaluer la capacité de remboursement des emprunts qui sont requis à l'achat.

Au-delà de l'entreprise en soi, l'historique financier des acquéreurs est également analysé. Car l'entreprise peut bien être en bonne situation financière et légale, encore faut-il que les acheteurs soient en mesure d'assumer les engagements financiers dans lesquels ils se projettent. Un projet de repreneuriat est financé par différents moyens auxquels participent non seulement les institutions financières, mais bien entendu, l'acquéreur. Le repreneur doit donc avant tout faire un bilan afin de connaître ses capacités financières et prendre en compte non seulement le prix de rachat, mais également les réinvestissements nécessaires à court et à moyen terme. Des informations essentielles comme la cote de crédit, le bilan financier personnel, les garanties disponibles de même que la mise de fonds et la balance de vente sauront dresser aux financiers un portrait juste de la capacité des acheteurs à entreprendre leur projet, sans y laisser leur chemise.

En résumé

Se lancer dans l'aventure du repreneuriat comporte certes des risques à évaluer. Si l'acquéreur veut rapidement engager des profits et devenir un leader dans son marché, rien ne remplace une bonne préparation et le travail professionnel. Bien identifier l'entreprise à acquérir par une analyse des forces et faiblesses du marché, identifier les compétences nécessaires et à développer par l'équipe de direction, puis faire de bons bilans et montages financiers sont des moyens de savoir dans quoi on s'embarque et d'assurer la meilleure transition possible après la vente.

Jean-François Lamoureux, conseiller aux entreprises

SADC d'Antoine-Labelle