

### Vendre votre entreprise – Le processus de vente

*Si vous ne comptez pas céder votre entreprise à des membres de votre famille ou que vous ne collaborez pas avec vos employés en vue d'un montage qui servirait à la leur vendre, vous voudrez peut-être assurer la relève en vendant votre entreprise à un tiers.*

*Le présent article donne un aperçu de certaines étapes du processus de vente lorsque vous retenez les services d'un intermédiaire professionnel (un courtier en valeurs mobilières ou un agent d'affaires) pour vendre votre entreprise à un tiers.*

L'intermédiaire professionnel vous sert d'agent et vous aide à vendre votre entreprise. Le recours à l'intermédiaire comporte les avantages suivants :

- il permet au vendeur de maintenir la confidentialité
- il lui donne accès à des contacts qui exercent leurs activités dans le secteur
- il fait gagner du temps, car vous ne traitez qu'avec des acheteurs qualifiés

#### Première étape : Engager un intermédiaire

Au cours de la rencontre initiale, l'intermédiaire professionnel explique les services qu'il peut fournir pour vous aider à vendre l'entreprise et vous donne des détails concernant son mode de rémunération.

Lorsque vous aurez décidé de faire appel à ses services, l'intermédiaire professionnel vous demandera dans la plupart des cas de conclure une entente officielle aux termes de laquelle vous retiendrez ses services pour vous représenter dans le processus de vente.

Les modalités du mandat de l'intermédiaire peuvent varier, mais elles englobent généralement les éléments suivants :

- une définition de l'étendue du mandat
- une liste des responsabilités générales
- une clause de confidentialité et de non-divulgence
- une disposition de résiliation
- les détails du mode de rémunération (paiement à l'avance, selon le pourcentage d'achèvement ou à la clôture de la transaction).

#### Deuxième étape : Établir la valeur de votre entreprise

L'évaluation de l'entreprise revient soit à l'intermédiaire dans le cadre de ses travaux de consultation, à un évaluateur d'entreprise indépendant ou à votre propre comptable.

Il importe de calculer la juste valeur estimée de l'entreprise pour avoir une bonne idée de ce que la vente pourra rapporter. Cette information est essentielle à la mise au point de plans financiers et de retraite bien adaptés.

Certains propriétaires d'entreprise choisissent d'accepter la meilleure offre et de ne pas procéder à l'évaluation. Cette décision risque de nuire à leur aptitude à négocier avec un acheteur éventuel et de les priver d'une partie de la valeur optimale de l'entreprise.

#### Troisième étape : Préparer un mémorandum confidentiel

Vous aurez à répondre à des demandes de renseignements au sujet de votre entreprise, pour que



l'intermédiaire professionnel puisse remplir un mémorandum confidentiel.

Il s'agit d'un document regroupant les types d'information suivants sur votre entreprise : plan marketing, plan d'exploitation, données financières et, éventuellement, plan d'expansion.

De plus, le mémorandum comporte les états financiers de l'entreprise (résultats et bilan) des trois à cinq dernières années, ainsi que des états financiers prévisionnels pro forma des trois à cinq prochaines années. Le document lui-même peut compter de 20 à 100 pages, selon une diversité de facteurs.

Cette étape peut prendre de six semaines à trois mois. Bien que les deuxième et troisième étapes puissent être exécutées en parallèle, vous risquez de revenir sur votre décision d'aller de l'avant, selon les résultats de l'évaluation de l'entreprise.

### **Quatrième étape : Créer un plan marketing**

Dès l'achèvement du mémorandum confidentiel, l'étape suivante consiste à distiller les documents en un profil d'acquisition confidentiel d'une page ou deux qui servira à solliciter l'intérêt des acheteurs potentiels. Le profil renferme les détails essentiels dont l'acheteur a besoin pour décider si l'occasion d'investissement mérite d'être approfondie (chiffre d'affaires, bénéfice, secteur, taille, nombre d'années dans le secteur, etc.); toutefois, l'information donnée dans le profil ne permet pas à l'acheteur d'identifier l'entreprise en question.

Les acheteurs potentiels sont habituellement répartis en deux groupes : les acheteurs stratégiques et les acheteurs financiers.

Votre intermédiaire passera en revue, avec vous, la liste des acheteurs stratégiques potentiels, qui regroupe notamment les fournisseurs, clients, concurrents et quasi-concurrents. Il peut s'agir de sociétés publiques ou privées. On les dit « stratégiques » parce qu'elles sont en mesure de tirer la valeur maximale de votre entreprise en raison de leurs synergies avec elle. Il importe que vous soyez au courant de la liste d'acheteurs et que vous l'autorisiez avant que l'intermédiaire communique avec chacun d'entre eux.

En règle générale, il est moins important que le propriétaire de l'entreprise approuve la liste des acheteurs « financiers », dont les groupes

d'investissement privé exploitant un portefeuille d'entreprises et les particuliers fortunés qui ont accès à suffisamment de capitaux pour mener la transaction à bien. Il incombe à l'intermédiaire de veiller à ce que ces acheteurs potentiels aient les compétences et les ressources financières voulues pour compléter la transaction.

### **Cinquième étape : Exécuter le plan marketing**

L'intermédiaire communique avec les acheteurs stratégiques et financiers au moyen du profil d'acquisition confidentiel. Les acheteurs intéressés lui renvoient les conventions de confidentialité dûment signées s'ils veulent un complément d'information.

L'intermédiaire peut animer une réunion ou téléconférence entre l'acheteur potentiel et le vendeur dans le but de jauger l'intérêt réel de l'acheteur et de répondre à ses questions d'ordre général. Il incombe à l'intermédiaire de déterminer la valeur approximative que l'acheteur donnerait à l'entreprise.

Après la réunion préliminaire, l'intermédiaire et le propriétaire décident de l'opportunité de remettre à l'acheteur potentiel le mémorandum confidentiel intégral et, peut-être, de demander une lettre confirmant l'intérêt de l'acheteur et la valeur approximative qu'il rattache à l'entreprise.

L'intermédiaire continue de contacter et de solliciter les autres acheteurs figurant sur la liste et de retenir des candidats intéressants en vue d'obtenir la meilleure offre et la meilleure compatibilité possibles pour l'entreprise.

### **Sixième étape : Négocier la transaction**

Lorsqu'un acheteur éventuel a été trouvé, l'acheteur et le vendeur négocient habituellement les modalités de la lettre d'intention et de la convention d'achat. Votre intermédiaire mène les négociations, mais il faut également retenir les services de comptables et d'avocats puisque les parties devront convenir des modalités financières et juridiques.

L'offre d'achat dépend, en règle générale, des résultats d'un contrôle diligent qui peut prendre de 30 à 90 jours. Le contrôle diligent prévoit un examen des facteurs suivants :

- les documents financiers – états financiers intérimaires et des exercices antérieurs, déclarations de revenus, rapports d'évaluation
- les documents juridiques – registre des procès-verbaux, contrats, poursuites en instance
- l'équipe de direction – évaluer les capacités des employés clés
- les plans marketing et d'exploitation – chiffre d'affaires historique et prévisionnel, analyse sectorielle, processus opérationnels et évaluation des immobilisations corporelles.

### Septième étape : Conclure la transaction

La dernière étape correspond à la conclusion de la transaction, qui consiste en le transfert légal de la propriété de l'entreprise à l'acheteur.

Outre la convention d'achat finale, il faut signer toutes les autres conventions pertinentes à l'opération : contrats de garantie, conventions entre actionnaires, contrats de travail, etc.

*Le texte qui précède est un aperçu très général d'un processus fort détaillé et compliqué, qui peut prendre de six mois à trois ans pour aboutir, selon les conditions du marché et le prix auquel tient le propriétaire de l'entreprise. Pour bien des propriétaires, l'entreprise constitue l'actif le plus important, dont la vente doit se faire dans les règles de l'art, avec patience et diligence. Il n'est peut-être pas nécessaire de faire appel à un intermédiaire pour vendre votre entreprise, mais vous avez vraiment intérêt à y songer.*

*Dernière mise à jour : 24 novembre 2011*

Les renseignements aux présentes ont été fournis par TD Waterhouse à des fins d'information seulement. Les renseignements proviennent de sources jugées fiables. Lorsque de tels renseignements sont fondés en partie ou en totalité sur des renseignements provenant de tiers, leur exactitude et leur exhaustivité ne sont pas garanties. Les graphiques et les tableaux sont présentés uniquement à titre d'illustration; ils ne reflètent pas la valeur future ou le rendement futur d'un placement. Ces renseignements n'ont pas pour but de fournir des conseils financiers, juridiques, fiscaux ou de placement. Les stratégies en matière de placement, de négociation ou de fiscalité devraient être étudiées en fonction des objectifs et de la tolérance au risque de chacun.

TD Waterhouse, La Banque Toronto-Dominion et les membres de son groupe et ses entités liées ne sont pas responsables des erreurs ou omissions relativement aux renseignements ni des pertes ou dommages subis.

TD Waterhouse représente les produits et services offerts par TD Waterhouse Canada Inc. (membre du Fonds canadien de protection des épargnants), Gestion privée TD Waterhouse Inc., Services bancaires privés TD Waterhouse (offerts par La Banque Toronto-Dominion) et Services fiduciaires privés TD Waterhouse (offerts par La Société Canada Trust).

MD/ Le logo TD et les autres marques de commerce appartiennent à La Banque Toronto-Dominion ou à l'une de ses filiales en propriété exclusive, au Canada ou dans d'autres pays.