© Me Luc Audet, avocat. 2004. Tous droits réservés.
Ligne directe : (514) 954-0362 sans frais : 1-866-954-0362
Site Web : www.DroitDesPME.com
Courriel : audet@DroitDesPME.com

L'achat d'une entreprise FRANCHISÉE OU NON 15 pièges à éviter

Introduction

Votre idée est faite. Vous voulez être à votre compte. Vous préférez vous enrichir plutôt que d'enrichir un parton. Vous avez analysé votre situation et avez décidé d'acheter une entreprise. Dans une pareille aventure, quels sont les pièges à éviter ? Voici quelques réflexions pour vous aider. Les pièges sont classés en quatre catégories : ceux relatifs à l'entrepreneur, ceux relatifs à l'identification d'une opportunité d'affaires, ceux relatifs à la préparation d'une offre d'achat et ceux relatifs à l'achat comme tel.

Évidemment, vous devez moduler ces réflexions en fonction de la taille et de l'importance de l'entreprise convoitée. Même si l'achat de la chaîne de magasins Les Ailes, à sa base, implique les mêmes droits et obligations que l'achat de la cantine mobile « Gérard », le niveau de préoccupations et de difficultés ne sera pas le même dans les deux cas.

Les 15 pièges à éviter.

Les voicis. À vos marques, prêts, partez !

A- Pièges relatifs à l'entrepreneur :

1. Faire fi de ce que l'on est : Un individu qui se couche tard systématiquement et donc se lève tard ne devrait pas considérer l'achat d'un restaurant spécialisé en petits-déjeuners. Élémentaire me direz-vous. Triste commentaire de la part d'un avocat me direz-vous. Pourtant il est assez fréquent de constater qu'un entrepreneur« en herbe » fasse ce genre d'erreur. Connaîs-toi toi-même dit l'adage.

(suite à la page 52)

© Me Luc Audet, avocat. 2004. Tous droits réservés.
Ligne directe : (514) 954-0362 sans frais : 1-866-954-0362
Site Web : www.DroitDesPME.com
Courriel : audet@DroitDesPME.com

L'achat d'une entreprise

(suite de la page 22)

2. Ne pas savoir s'entourer : Acheter une entreprise requiert beaucoup de temps, d'efforts et d'argent. Des professionnels compétents seront d'un grand secours et vous épargneront des erreurs coûteuses.
3. Ne pas connaître ses limites : Il est plutôt rare de trouver tous les talents chez un même individu (sauf peut-être chez certains avocats). Si un entrepreneur se connaît bien et, si par hypothèse il est très analytique, il pourrait avoir besoin d'un négociateur chevronné pour compléter une très bonne transaction. Trouvez-vous des ressources complémentaires !

B- Pièges relatifs à l'identification d'une opportunité :

4. Ne pas chercher aux bons endroits : Si l'on se fie uniquement aux annonces classées, par exemple, on rate très certainement de belles opportunités qui ne sont pas publicisées de cette façon. Si on se fie qu'aux inscriptions d'un courtier en entreprises, là encore, on peut en rater beaucoup. Il faut regarder partout et analyser le plus d'opportunités possibles. Pourquoi ? C'est de cette façon que l'on apprend. Fort de ces connaissances, on pourra distinguer les vraies opportunités d'affaires des fausses.
5. Ne pas estimer adéquatement le potentiel de croissance d'une industrie : Quelle est l'opportunité d'affaires offrant le meilleur potentiel de croissance : une compagnie de livraison de courrier par véhicule automobile ou un magasin d'ordinateurs? Si on considère le potentiel de chacune de ces industries, la livraison de courrier par véhicule est probablement en moins forte croissance, sinon en régression.
6. Ne pas estimer adéquatement le potentiel de croissance d'une entreprise : Parlez-en aux anciens actionnaires de Nortel...
7. Débusquer une mauvaise affaire : Par exemple, une pharmacie est à vendre à un prix très alléchant et à des conditions de financement extraordinaires. Savez-vous qu'un Loblaws ouvrira à 500 mètres dans un an, que ce Loblaws comportera une pharmacie et que cette pharmacie à vendre à un prix très alléchant devra fermer?

C- Pièges relatifs à l'offre d'achat d'une entreprise :

8. Préparer une offre d'achat détaillée sans s'être entendu sur les prix et conditions financières : Avant de faire préparer une offre détaillée, il est souvent très utile de faire une lettre d'intention, qui vient régler les faits saillants de notre offre. Même si un tel document ne lie généralement pas les parties, il sert néanmoins à tester si le vendeur et vous-même êtes sur la même longueur d'onde.
9. Offrir d'acheter les actions plutôt que les actifs de l'entreprise : En achetant les actions de la compagnie qui détient l'entreprise, vous achetez également ses dettes, vous hériterez du coût fiscal de l'entreprise pour la compagnie, de son amortissement fiscal etc. En achetant plutôt les actifs, vous éviterez probablement des mauvaises surprises.
10. Faire l'offre à votre nom personnel plutôt qu'au nom d'une compagnie. Il y a de nombreux avantages à être incorporé. Nous avons d'ailleurs écrit un rapport intitulé « Les 28 avantages et 4 inconvénients d'être incorporé ». Vous n'avez qu'à nous le demander, il est sans frais. Si quelque chose ne va pas comme prévu et que l'acheteur est une compagnie, le vendeur ne peut poursuivre que la compagnie. Si par malchance, cette compagnie n'a pas d'actifs, une telle poursuite ne vous affectera pas personnellement. Par contre, si vous avez fait l'offre à votre nom personnel, le vendeur pourra vous poursuivre personnellement et tous vos actifs (placements, maison, comptes de banque etc.) pourront y passer.
11. Surestimer la valeur de l'entreprise : Une erreur à ce niveau peut être catastrophique. L'évaluation d'une entreprise est une science et le processus d'évaluation demande une foule de connaissances. L'évaluateur doit avoir un regard objectif et ne pas être en conflit d'intérêt. C'est pour cette raison que les « évaluations » préparées par les courtiers sont souvent perçues comme suspectes. On pourrait croire que pour ne pas perdre une vente, ou pour en faire une, un intermédiaire pourrait avoir tendance à pencher du côté qui lui convient le mieux...Je ne connais pas de courtier qui a fait cela, mais il paraît que ça existe
12. Ne pas se donner l'opportunité de TOUT vérifier dans un délai raisonnable : Lorsqu'on est prêt à se commettre, à un prix spécifique, on veut être sûr que ce que l'on convoite d'acheter est bien ce qu'on achète. C'est ce que l'on appelle la vérification diligente, ou le due diligence pour nos amis anglophones. Non seulement il faut avoir l'opportunité de tout vérifier, mais on se doit de le faire. La vente constituera-t-elle un défaut pour un financement que l'on voulait assumer ? Le bail du restaurant est-il en vigueur ou si le propriétaire est en processus d'expulsion ? Est-ce qu'il reste assez de temps en vertu du bail actuel ou subirons-nous le « hold-up » d'un propriétaire qui sait que nous sommes coincés ? Il y a des dizaines de ces questions dont on doit avoir la réponse. Les professionnels seront d'une aide précieuse à cet égard.
13. Tenir compte de revenus non déclarés dans l'évaluation d'une entreprise : Il est facile pour un propriétaire d'entreprise de dire : je déclare 400 000$ de revenus bruts par année, mais en réalité j'en fais 800 000$! Le problème est que juridiquement et fiscalement, ce chiffre d'affaires additionnel n'existe pas. Comment vérifier cet état de faits ? Comment le vendeur peut vous garantir que ce chiffre d'affaires parallèle existe vraiment? Pourquoi baser le prix d'une transaction sur la simple déclaration d'un « tricheur » selon son propre aveu ?
14. Ne pas s'assurer que les employés clés resteront et que les employés qui quittent ne partiront pas avec la clientèle, avec de l'information confidentielle, ou avec l'idée de débaucher votre personnel. Il faut prévoir dans l'offre d'achat que ces situations seront réglées à notre satisfaction à l'acte d'achat de l'entreprise.

D- Pièges relatifs au contrat d'achat/vente de l'entreprise :

15. Ne pas ajuster le contrat final en fonction de ce que l'on a trouvé durant la période de vérification diligente, comme la diminution de l'inventaire, le transfert des marques de commerce, enregistrées ou non, ne pas faire signer de contrat d'emploi aux employés clés, etc.

Conclusion

Nous avons vu qu'il y a beaucoup de pièges dans l'univers de l'achat d'une entreprise. Si vous avez toutes les compétences nécessaires, tant mieux. Sinon, vous aurez avantage à vous entourer et à consulter au besoin. Évidemment, nous vous suggérons que votre avocat d'affaires doit être un conseiller privilégié dans un tel projet. Votre avocat d'affaires sera en quelque sorte une « police d'assurance mauvais achat » !

Nous espérons que ce rapport vous a été utile,

Luc Audet
avocat et conseiller d'affaires
Audet & Associés Avocats
164, rue Notre-Dame Est
Montréal (Québec)
H2Y 1C2
Tél : (514) 954-9600
Ligne directe : (514) 954-0362
Sans frais : 1-866-954-0362
Télécopie : (514) 954-9547
Courriel : audet@DroitDesPME.com
Site Web en français : www.DroitDesPME.com ■

AUDET & ASSOCIÉS S.E.N.C.
AVOCATS-ATTORNEYS
Enfin, le droit à votre avantage! MC
Luc Audet
Avocat
164, RUE NOTRE-DAME EST, MONTRÉAL (QUÉBEC) CANADA H2Y 1C2
TÉLÉPHONE: (514) 954-9600 • SANS FRAIS: 1 (866) 954-9600
FAX: (514) 954-9547 • LIGNE DIRECTE: (514) 954-0362
CELL: (514) 914-0111
audet@DroitDesPME.com • www.DroitDesPME.com