

Quelques conseils pour conclure une transaction avantageuse!

Si l'entreprise convoitée est une incorporation, la grande question qui s'impose avant d'entamer les négociations est la suivante : doit-on acheter les actifs ou les actions de l'entreprise? Habituellement, le vendeur préfère une vente d'actions afin de bénéficier de son exonération du gain en capital de 813 600\$ et l'acheteur souhaite acquérir les actifs pour pouvoir les amortir et ainsi réduire le revenu imposable annuellement.

L'autre question importante que chaque acheteur se pose est la suivante : que vaut l'entreprise que je m'appête à acquérir? Dans le cas des entreprises privées, il existe plusieurs méthodes d'évaluation dont les suivantes :

- La 1^{re} méthode est le multiple des bénéfices. La valeur de l'entreprise est établie à l'aide d'un multiple de BAIIA (bénéfices avant impôt, intérêt et amortissement) ajusté.
- La 2^e méthode consiste en l'actualisation des projections de flux de trésorerie à l'aide d'un taux d'escompte.
- La 3^e méthode est celle de la valeur comptable (actif moins passif).
- La dernière méthode se base sur l'analyse de multiples ou de ratios d'évaluation provenant de transactions récentes.

Enfin, voici nos conseils qui vous seront utiles dans le processus d'achat :

- L'acquisition des actions implique le transfert de toutes les obligations de l'entreprise (dettes, contrats, etc.) ainsi que la responsabilité concernant toute poursuite ou montants dus (TPS/TVQ, impôt, CCQ, CSST, etc.).
- Quand vous achetez les actifs d'une entreprise, assurez-vous qu'ils ne sont pas hypothéqués et que les divers impôts et taxes ont été dûment acquittés.
- Une balance de vente représente un financement avantageux, une façon de garder le cédant dans l'entreprise et une sécurité en cas de poursuite.
- Inclure une clause de non-concurrence et une clause de séparation dans le cas d'une balance de vente.
- Effectuez une évaluation des actifs et éliminez de la transaction ceux non productifs.
- Ajustez les bénéfices nets pour tenir compte du loyer (plusieurs entrepreneurs ne chargent pas de loyer), de la rémunération du vendeur (plusieurs entrepreneurs déclarent un maigre salaire ou un dividende), des revenus hors exploitation (revenus de location, d'intérêts, de gestion, etc.), etc.
- Vérifiez la qualité des recevables et évitez les entreprises qui présentent une concentration au niveau des clients, des fournisseurs et des produits ou qui dépendent d'une seule technologie, d'un seul employé clé ou du vendeur.
- Quand le vendeur vous demande 200 000\$ alors que la valeur comptable est de 50 000\$, la différence de 150 000\$ représente l'achalandage.
- Assurez-vous de ne pas vous acheter une « job ».

Retrouvez l'intégralité de cette chronique sur nos réseaux sociaux. La SADC du Suroît-Sud offre un accompagnement complet aux PME.

SADC

Société
d'aide au développement
des collectivités
DU SUROÎT-SUD

Nassr Tribak,
analyste financier senior



Canada

Développement économique Canada appuie
financièrement les SADC et les CAE