

Avantages liés à l'acquisition d'une autre entreprise

Les propriétaires d'entreprises prospères sont sans cesse à la recherche de nouveaux moyens pour prendre de l'expansion. L'acquisition d'une autre entreprise, qu'il s'agisse d'un concurrent ou d'un fournisseur, est une façon rapide d'accroître votre part de marché ou d'ajouter un complément à vos activités.

Avantages de l'acquisition d'un fournisseur

Si vous avez un fournisseur indispensable au bon déroulement de vos activités, en en faisant l'acquisition vous pourrez contrôler le processus et vous assurer d'avoir la priorité. Il y a plusieurs autres avantages découlant de l'acquisition d'un fournisseur :

- ★ La réduction des coûts en éliminant la nécessité de majorer les prix
- ★ Le contrôle de la qualité
- ★ L'accélération du traitement des commandes, ce qui évite de manquer de fournitures ou de matériaux

- ★ La hausse des bénéfices globaux
- ★ La création de synergies et les gains d'efficacité en vue d'accroître les profits des deux entreprises
- ★ La cessation de l'approvisionnement des concurrents, nouveaux et existants

Si l'un de vos fournisseurs est à vendre, réfléchissez aux avantages que vous pourriez tirer de son acquisition. Si tous les avantages ci-dessus s'appliquent, ce sera certainement un investissement judicieux et rentable, à la condition que vous puissiez obtenir un prix intéressant.

Avantages de l'acquisition d'un concurrent

L'acquisition d'un concurrent bien établi fera croître votre entreprise du jour au lendemain en éliminant du même coup un rival qui grignotait vos parts de marché.

L'achat d'un concurrent peut offrir de nouvelles occasions de croissance pour votre entreprise, notamment :

- ★ L'accroissement de votre part du marché. Rien de plus simple, car vous ajoutez sa clientèle et son chiffre d'affaires aux vôtres.
- ★ Le rehaussement de votre capacité opérationnelle, grâce à de la machinerie spécialisée et à une nouvelle expertise, par exemple, pouvant améliorer vos résultats.
- ★ L'ajout de l'expertise du personnel de l'entreprise concurrente, qui complétera vos compétences actuelles.
- ★ L'acquisition d'actifs, comme des locaux, des stocks ou de la machinerie. Il pourrait être plus abordable d'acheter l'équipement usagé d'un concurrent que de l'équipement flambant neuf.
- ★ Un bon emplacement ou un bail à long terme.
- ★ La hausse des profits, si vous pouvez rationaliser les tâches administratives ou le soutien d'arrière-plan pour réduire les coûts indirects, l'espace d'entreposage ou tout ce que fait double emploi.
- ★ La capacité d'acheter en plus grandes quantités et l'obtention de remises plus intéressantes pour les deux entreprises.

- ★ L'accès à des actifs incorporels, comme le savoir-faire et les procédés de l'autre entreprise.
- ★ La propriété intellectuelle ou des licences exclusives pour la vente de certains produits dans une région en particulier.

Quelle est la valeur réelle de l'entreprise ?

Déterminer la valeur marchande d'une entreprise n'est pas une mince affaire. Le montant que vous êtes prêt à payer doit représenter à la fois la valeur qu'elle a pour vous et sa valeur marchande approximative.

Vous ne souhaitez évidemment pas payer plus que ce que l'entreprise vaut. Voici comment vous pouvez éviter cela :

- ★ Faites faire une évaluation de l'entreprise pour déterminer son prix approximatif sur le marché. Un courtier en entreprises possède l'expertise nécessaire pour vous aider à en évaluer la valeur. Idéalement, faites affaire avec un courtier ayant de l'expérience dans votre secteur d'activité.
- ★ Informez-vous sur l'emplacement de l'entreprise et sur les projets futurs dans ce secteur.
- ★ Faites des recherches sur les perspectives de profits et les risques.

Ne tenez pas compte des résultats de l'année antérieure, mais concentrez-vous plutôt sur les profits que l'entreprise pourra générer dans l'avenir.

Les étapes à franchir

Comme pour tout achat important, il est essentiel d'effectuer un contrôle diligent et des recherches approfondies sur l'entreprise que vous souhaitez acquérir. Il est important que vous :

- ★ Ayez des renseignements précis sur la façon dont l'entreprise fait de l'argent pour savoir exactement quels sont les profits auxquels vous devez vous attendre. C'est une tâche que vous devez accomplir avec l'aide de votre comptable ou conseiller en affaires qui pourra vous signaler toute faille dans le bilan.
- ★ Comprenez la structure du personnel. Les employés seront-ils tous inclus dans la transaction, et si c'est le cas, sont-ils heureux de cette situation ? Y a-t-il des postes clés que vous comptez conserver ou éliminer ?
- ★ Vous assurez que la culture de l'entreprise est compatible avec la vôtre. Les désaccords au niveau de l'exploitation et de la direction peuvent être stressants et coûteux et nécessiter beaucoup de temps.

- ★ Ayez l'assurance que l'achat est logique du point de vue financier. Même si rien n'est garanti, vous devez être raisonnablement assuré que votre entreprise bénéficiera de cette acquisition. Il y a toujours des risques, mais vous devez être persuadé que cela en vaut le coût. Parlez-nous de vos plans pour que nous puissions vous guider dans vos décisions financières grâce à nos [solutions de crédit pour la petite entreprise](#).

Il est également important que vous teniez compte de votre capacité à diriger la nouvelle entreprise. Allez-vous prendre vous-même les rênes de l'entreprise ou allez-vous nommer un employé clé qui le fera pour vous ? Vous devez vous assurer de pouvoir gérer l'approvisionnement de votre nouvelle entreprise.

Sommaire

L'acquisition d'une entreprise est une méthode efficace pour assurer la croissance de votre propre société. Que vous optiez pour l'acquisition d'un fournisseur ou d'un concurrent, vous pourriez réduire vos coûts et avoir l'occasion de vendre à d'autres entreprises, ce qui vous procurera un avantage concurrentiel. C'est un processus complexe. Il est donc important de planifier en vue d'assumer la charge de travail accrue et de s'assurer d'avoir la capacité nécessaire pour le faire. La participation de votre comptable et de votre avocat est essentielle tout au long du processus pour veiller aux aspects financiers et légaux.



Le contenu du présent document est fourni à titre informatif seulement et n'a pas pour objet de donner des conseils précis de nature financière, fiscale, juridique, comptable ou autre. Vous ne devez pas vous y fier à cet égard ni agir sur la foi de l'information sans demander l'avis d'un professionnel. Votre conseiller fera en sorte que votre propre situation soit prise en compte et que toute mesure prise le soit en fonction des plus récents renseignements disponibles.