

# Le Guide Juridique

**FRANCIS CARRIER, AVOCAT**

*Votre conseiller d'affaires*



## QUELQUES ÉLÉMENTS FONDAMENTAUX D'UNE VENTE D'ENTREPRISE RÉUSSIE

La vente d'une entreprise a des implications importantes pour le vendeur et l'acheteur.

Aussi, au-delà des éléments de base que sont la négociation du prix de vente de l'entreprise, des modalités de paiement et du financement, il est très important de tenir compte du facteur humain d'une transaction pour augmenter les chances de réussir une transaction harmonieuse à la satisfaction de l'acheteur et du vendeur. Cela est encore plus important si le vendeur demeure à l'emploi de l'acheteur de l'entreprise ou si l'expertise du vendeur est requise pour maintenir les opérations et assurer la transition de l'ancien propriétaire au nouveau.

### QUELQUES ÉLÉMENTS FONDAMENTAUX

Voici quelques éléments fondamentaux d'une transaction réussie que nous avons retenus pour ce bulletin:

- Écoute et respect des parties impliquées
- Fixer des échéanciers réalistes
- Communication
- Transparence
- Suivi rapide
- Confiance
- Information juste

### ÉCOUTE ET RESPECT DES PARTIES IMPLIQUÉES

La situation de chaque partie à la transaction comporte plusieurs éléments dont l'autre doit aussi tenir compte.

Pour le vendeur, il s'agit de l'une des plus importantes décisions qu'il aura à prendre au cours de sa carrière. La vente de son entreprise implique de nombreuses conséquences et apporte son lot d'appréhension, que ce soit, à titre d'exemple, sur la

sécurité financière du vendeur, la pérennité de son entreprise, la protection des emplois, la retraite à venir ...

Quant à l'acheteur, la décision d'acquisition, qui est parfois une première occasion d'affaires, est aussi lourde de conséquences que ce soit au niveau des risques financiers qu'il prend, de son implication personnelle (temps de travail en hausse, responsabilités, problèmes à régler comme employeur, stress...) et des conséquences sur sa vie familiale et les membres de sa famille.

C'est pourquoi chacune des parties doit être à l'écoute et attentive à l'autre et s'efforcer de répondre aux besoins et craintes de l'autre partie.

Le respect de l'autre et de ses besoins est toujours gagnant. Une écoute réciproque créera un climat de confiance mutuel qui soutiendra toutes les interventions des parties impliquées.

### FIXER DES ÉCHÉANCIERS RÉALISTES

Il est important de fixer des échéances aux différentes étapes de la transaction afin que chacun puisse constater que la transaction avance.

Toutefois, ces échéanciers doivent aussi être réalistes en fonction du travail à faire et des divers intervenants au dossier, incluant les professionnels et prêteurs.

Il est plus dommageable de fixer des objectifs courts qui ne seront pas respectés que des objectifs plus longs qui seront respectés et que toutes les parties auront acceptés au départ, ce qui nécessite que les délais requis auront été correctement expliqués.

Pour l'expérience, la disponibilité et un service personnalisé, rapide et efficace

Si une échéance ne peut être respectée, il est important d'en aviser l'autre partie, le cas échéant de lui faire part des raisons du report et de fixer une autre échéance.

#### COMMUNICATION

Maintenir une bonne communication permet à tous de savoir que le dossier avance et d'éviter les spéculations sur les intentions de l'autre partie.

Une communication ouverte et franche permet de régler beaucoup plus facilement les embûches ou problèmes pouvant survenir dans le déroulement d'une transaction.

Il ne faut pas avoir peur de poser des questions pour bien comprendre les besoins et demandes des personnes impliquées et leurs justifications.

S'il y a des incompréhensions non résolues, elles amèneront à des mésententes qui peuvent devenir difficiles à régler.

#### TRANSPARENCE

Que ce soit de la part du vendeur ou de l'acheteur, la transparence est de mise.

Lors de sa vérification des opérations et biens de la compagnie, l'acheteur voudra s'assurer d'avoir toute l'information disponible et, s'il y a une réticence injustifiée du vendeur, cela rendra les choses plus difficiles.

Quant au vendeur, il voudra habituellement s'assurer du sérieux de l'acheteur et de sa capacité d'assurer la continuité des opérations et à réaliser la transaction envisagée, ce que l'acheteur doit être en mesure de démontrer au vendeur. C'est dans ce cadre, notamment, que la preuve de l'obtention d'un financement adéquat par l'acheteur peut être requise.

#### SUIVI RAPIDE

Des suivis rapides aux interrogations et besoins de l'autre partie sont également requis. Les délais non justifiés ou trop longs

apportent leur lot de malaises et d'interrogations inutiles sur les intentions de l'autre partie alors qu'il est si facile d'éviter ces situations.

#### CONFIANCE

La confiance est assurément un des éléments les plus importants, mais aussi l'un des plus intangibles et des plus difficilement quantifiables.

Il faut mettre l'autre partie en confiance par ses paroles, mais aussi, et peut-être surtout, par ses agissements.

Les agissements doivent suivre les paroles et, si ce n'est pas le cas, cela entravera sérieusement la bonne marche de la transaction envisagée et pourrait même la compromettre.

#### INFORMATION JUSTE

Les informations transmises doivent être justes et, dans l'éventualité où vous étiez incertains de certaines informations, il faut en faire part à l'autre partie et lui remettre l'information la plus juste possible dans les meilleurs délais.

#### CONCLUSION

La mise en application de ces quelques éléments fondamentaux augmente considérablement les chances de succès d'une transaction et augmente aussi le degré de satisfaction des deux parties quant à la transaction réalisée et leur relation.

Ces éléments fondamentaux sont d'ailleurs applicables dans le cadre de toute relation d'affaires.

Merci et à la prochaine,



Francis Carrier, Avocat

Votre entreprise peut prendre différentes formes. Qu'il s'agisse d'une compagnie, d'une société de personne ou que vous soyez travailleur autonome, nous vous offrons des produits et un service adapté à chacune des situations et nous sommes en mesure de vous conseiller dans tous les aspects et les étapes de votre entreprise.

- Achat et vente d'entreprise
- Convention entre actionnaires sur mesure
- Joint venture
- Création de sociétés par actions
- Contrat de société en nom collectif
- Règlement des conflits entre actionnaires