

Acheter une société: 6 conseils pour l'acquisition d'une entreprise

Vous êtes dans les starting-blocks, prêt(e) à vous lancer? Vous trouverez ici, regroupées dans un document, toutes les informations importantes pour l'achat d'une entreprise. Comme il est souvent utile de noter ses réflexions sur papier, nous avons mis à votre disposition des champs libres «Notes». Nous vous souhaitons bonne chance pour votre projet.

Vue d'ensemble des avantages et inconvénients de l'achat d'une entreprise

- Stabilité sur le marché et notoriété auprès de son groupe cible
- Structures établies et processus éprouvés
- Le risque de faillite est plus faible qu'en cas de création d'entreprise.
- Les prêts sont accordés plus rapidement car les garanties sont plus faciles à calculer.
- Les faits et les chiffres sont davantage prévisibles pour les années à venir.
- Le fait de prendre de mauvaises décisions n'est pas aussi risqué que lorsque l'on crée sa propre entreprise.

Aspects méritant une attention particulière

- Attention à ne pas pécher par manque de sensibilité au moment de la reprise: les employés, les investisseurs ou même les clients frustrés pourraient tourner le dos à l'entreprise.
- Pas besoin d'aborder prudemment la situation, c.-à-d. responsabilité totale pour l'entreprise dès le premier jour
- Les éventuels changements (innovations, changement de culture) prennent du temps.
- En cas de mauvaise gestion, la valeur de l'entreprise peut chuter rapidement.
- La solution de financement adaptée doit être assurée suffisamment tôt.

Guide

Notes

Nos conseils pour l'achat d'une entreprise

Vous avez décidé d'acquérir une entreprise? Avec nos conseils, nous vous aidons volontiers à poser les bons jalons, étape par étape:

Conseil 1: faites des recherches, mais ne les faites pas à moitié

Avant de vous lancer dans l'achat d'une entreprise, posez-vous la question suivante: quel type d'entreprise me conviendrait? Tous les différents aspects de l'entreprise doivent être pris en compte: la taille, le secteur d'activité, le type de services et également la culture de l'entreprise, y compris l'identité de l'entreprise. Commencez de préférence par faire des recherches via votre réseau.

Demandez à votre environnement privé si des entreprises sont à vendre. Peut-être qu'ainsi vous entendrez aussi parler d'entreprises qui auront bientôt un changement de génération. Des places de marché correspondantes sur Internet peuvent aussi faire l'affaire, ou alors adressez-vous à nos experts qui, dans quelques cas, ont effectivement pu aider à créer un contact avec des vendeurs.

Notes

Conseil 2: choisissez le bon financement

Planifiez le financement le plus tôt possible. En fonction de la taille de l'entreprise que vous entendez acheter, vous devrez disposer de suffisamment de capitaux propres ou de capitaux d'emprunt.

Un des avantages de l'achat d'une entreprise: grâce à un meilleur calcul des risques et des rendements, il est plus facile d'obtenir un crédit de financement que dans le cas de la création d'une entreprise. En cas d'incertitude, notre personnel se fera un plaisir de vous conseiller sur tous les aspects financiers.

Notes

Guide

Conseil 3: collectez vos informations de façon méticuleuse

Questions les plus importantes à poser lors de la collecte d'informations:

- Pourquoi le propriétaire veut-il vendre son entreprise?
- Ces raisons sont-elles légitimes? Si vous avez des doutes, faites confiance à votre instinct et poursuivez vos recherches.
- Qui est le propriétaire et la chimie est-elle bonne? Si possible, contactez-le dans un premier temps sans montrer d'engagement. Une simple conversation peut en effet révéler beaucoup de choses sur lui. Cette démarche est essentielle car, idéalement, vous collaborerez avec lui pendant un certain temps au cours du processus de reprise.
- Dans quelle mesure l'entreprise est-elle performante? Enregistre-t-elle des gains ou des pertes?
- Quelle est la culture de l'entreprise/comment est le personnel?
- Pourriez-vous reprendre les contrats existants? (Contrats de travail, etc.)
- Qui sont les investisseurs/les actionnaires?
- La gamme de produits proposée par l'entreprise est-elle adaptée et pertinente ou doit-elle être renouvelée?
- Les clients sont-ils satisfaits des prestations?
- A quel emplacement se situe l'entreprise?
- L'entreprise vous convient-elle?

Notes

Guide

Conseil 4: planifiez soigneusement l'exécution du contrat

Collectez toutes les informations dont vous avez besoin. Cela implique la soumission d'un accord de confidentialité, l'envoi réciproque d'informations détaillées et l'envoi de lettres d'intention.

Notes

Conseil 5: effectuez une diligence raisonnable la plus précise possible

Cette étape consiste à effectuer une analyse approfondie de l'entreprise, de sa rentabilité et de la qualité de ses collaborateurs. Il y a notamment lieu d'analyser les aspects tant économiques que juridiques et fiscaux. L'objectif d'une diligence raisonnable est d'obtenir autant d'informations que possible sur les chances et les risques, ce qui facilite ensuite la décision d'achat, la conception des contrats et, en particulier, la détermination du prix.

Important: vérifiez tous les aspects de l'entreprise mise en vente. Pour ce faire, assurez-vous également de solliciter une seconde opinion. La Banque Migros vous aidera à vérifier tous les points pertinents (vérification des documents de diligence raisonnable, valeurs d'entreprise, etc.).

Notes

Conseil 6: obtenez une assistance pour les négociations

Pour les négociations contractuelles, et l'éventuel accord d'achat, il est indispensable d'obtenir un conseil juridique. Les projets de contrats, la tactique et les transactions doivent être passés au crible. Bien entendu, ce n'est pas une chose que l'on peut faire seul(e). Par conséquent, veillez à faire appel aux services d'un expert. Ou vous pouvez également faire appel à nous. La Banque Migros peut vous aider en organisant des contacts avec des experts.

Notes