

Combien de temps prendra la vente de mon entreprise?

Il y a plusieurs facteurs qui peuvent affecter le délai pour la vente d'une entreprise.

Typiquement, la vente d'une entreprise prend de 9 à 12 mois à partir du moment où l'actionnariat choisit une firme de services-conseils en fusions et acquisitions. Par contre, ceci peut dépendre de plusieurs facteurs incluant l'état de l'économie et des facteurs spécifiques à l'entreprise.

La phase de préparation de la transaction prend typiquement 6 à 8 semaines. Cette phase est cruciale afin de préparer l'entreprise à la vente. Durant cette phase, le conseiller cherche à bien comprendre l'entreprise en identifiant ses forces et faiblesses, ses perspectives d'avenir et ses éléments clés de valorisation dans le cadre d'une acquisition. Le conseiller utilise ensuite ces informations pour préparer un argumentaire de vente percutant, qui peut se décliner en plusieurs versions si l'intention est de contacter des acquéreurs avec des profils différents. Le conseiller préparera plusieurs documents confidentiels, dont le « teaser », un document généralement bref et souvent anonyme, et le mémoire d'information confidentiel, un document généralement très détaillé remis à un acquéreur potentiel contre signature d'une entente de confidentialité. Ces documents présentent les points les plus importants sur l'entreprise de façon à susciter l'intérêt des acquéreurs potentiels. Le conseiller fait également une analyse de la valeur de l'entreprise afin de mieux anticiper la fourchette de valeur dans laquelle l'entreprise devrait être évaluée par les acquéreurs potentiels. Durant cette première période, le conseiller élabore également une liste d'acheteurs potentiels avec les contacts clés, souvent avec l'aide de ses partenaires de firmes de services-conseils à l'étranger.

La phase suivante est la phase de marketing. Cette phase dure typiquement 4 à 6 mois. Au cours de cette phase, les conseillers de l'entreprise approchent les acquéreurs sur la liste pré-approuvée par le client en communiquant le teaser confidentiel. Ceci permet aux acquéreurs potentiels de rapidement évaluer leur intérêt pour l'entreprise avant de divulguer plus d'information. Les conseillers négocient ensuite des ententes de confidentialité afin de partager avec les acquéreurs potentiels intéressés le nom de l'entreprise cible et distribuer le mémoire d'information confidentiel. Les acquéreurs intéressés soumettent ensuite des offres indicatives, selon un processus et un calendrier dictés par le conseiller. La gestion de ce processus de vente est plus un art qu'une science, l'expérience du conseiller en la matière est le gage du succès du processus.

La direction de l'entreprise effectue ensuite des présentations et, au terme de rencontres et communications d'information complémentaire souhaitée, les acquéreurs intéressés sont requis de soumettre de nouvelles offres (ou confirmer l'offre indicative). La meilleure offre est sélectionnée parmi les offres reçues et la transaction entre dans la phase de vérification diligente.

Cette phase est très importante et permet à l'acquéreur de valider toutes les informations reçues sur l'entreprise ainsi que d'obtenir des informations additionnelles. Le conseiller accompagne son client à travers ce processus intense de communication, en facilitant et gérant la présentation et la communication des informations entre les parties. Cette phase fait souvent intervenir un grand nombre de conseillers externes pour l'acquéreur potentiel qui procède à un ensemble de vérifications : opérationnelle, comptable, légale, fiscale, environnementale, etc. Cette phase prend typiquement de 2 à 3 mois selon la complexité des actifs et des opérations de la cible.

Lorsque la phase de vérification diligente est terminée, il peut y avoir des négociations à mener sur certains paramètres de la transaction à la lumière des conclusions de la vérification diligente. Lorsque les parties se sont entendues sur l'essentiel et décident de procéder, il s'ensuit une phase de documentation, d'une durée de 1 à 2 mois, durant laquelle sont rédigés les documents



Yves A. Sicard
VP Exécutif et
Associé directeur
+1 514 954 0070 x525
y.sicard@eca.oaklins.com

Oaklins

juridiques pour exécuter la transaction et sont levées les dernières conditions pour mettre en œuvre la transaction (réorganisation corporative, obtention de consentements de tiers, etc.). Lorsque tout est prêt, la transaction est complétée officiellement, c'est la clôture ou le « closing ».

À propos de Oaklins

Oaklins est la banque d'affaires M&A la plus expérimentée sur le segment mid-market au niveau international, comptant 700 professionnels, des équipes dédiées et spécialisées sectoriellement dans 40 pays à travers le monde. Ses équipes ont réalisé plus de 1 500 transactions au cours de ces cinq dernières années.

*Oaklins E. Canada
418 Sherbrooke E.
Montreal, Quebec
Canada H2X 3L1
+1 514 954 0070
admin@eca.oaklins.COM*