

# Acquisition d'entreprise



## Description

### Acquisition d'entreprise & ROI

L'acquisition d'entreprise consiste en un moyen de conquérir un marché, acquérir de nouvelles parts de marché et bien sûr, gagner du temps. Mais en quoi cela fait-il économiser du temps? L'acquéreur qui met la main sur une nouvelle entreprise obtient du même coup son savoir-faire, ses employés, les ressources humaines, ses clients, son réseau relationnel et parfois même les équipements afin d'augmenter la capacité à usiner certains produits, nul besoin de créer, il suffit d'acheter et ensuite d'ajuster.

Voici donc une méthodologie dans le but d'acquérir une entreprise afin que l'acquisition se fasse en bonne et due forme, en évitant le plus possible les heurts, et ce, de manière ordonnée et structurée. Tout ça dans le but de retirer le plus rapidement possible son retour sur investissement (ROI).

## Public cible

Tous les dirigeants, vice-présidents, directeurs et autres gestionnaires qui, sans avoir reçu de formation à cet effet, doivent comprendre et utiliser les états financiers et autres documents afin d'acquérir de nouvelles entreprises.

## Plan de cours

### Jour 1

#### Les éléments à vérifier avant d'acquérir une société

- Les conseils en fusions-acquisitions;
- Les étapes de la fusion-acquisition;
- Les étapes d'une opération de rapprochement;
- Établissement des vrais propriétaires qui détiennent les titres et actions de l'entreprise;
- Établir un diagnostic de l'entreprise;

- Les dues diligences;
- La libération du capital;
- Quels sont les emprunts obligataires?
- Les avantages et les inconvénients liés à l'acquisition d'une entreprise en difficultés.

### **L'authenticité des actifs du bilan**

- Locations immobilières et concessions;
- Terrains, immeubles, nantissements et hypothèques;
- Brevets, dessins et marques de commerce;
- Les actifs d'exploitation;
- Les créances et la solvabilité des clients;
- L'état des stocks.

## **Jour 2**

### **Évaluation des risques et coûts sociaux**

- Évaluation des coûts de restructuration;
- Les points de négociation lors d'une opération d'acquisition;
- Qualification du personnel et du capital humain;
- L'organigramme de l'entreprise;
- Les définitions de tâches agencées avec la culture de l'entreprise;
- Évaluation des indemnités transactionnelles ;
- Examiner les pactes d'actionnaires;
- Les normes réglementaires, qualitatives et environnementales;
- Les provisions pour risques et charges :
  - Les créances des clients;
  - Les clients douteux et litigieux;
  - Les contrats liant les clients à l'entreprise;
  - Les sous traitants où sous contractants;
  - Les frais payés d'avance, les charges à payer par contrats et factures de fournisseurs à recevoir.

## **Objectifs**

Cette formation a pour but d'équiper les participants d'une méthodologie en sept étapes qui fera diminuer les risques et les coûts d'une acquisition mal planifiée. Chacune des étapes étant complète et indépendante par elle-même, ce qui permet d'arrêter le processus en tout temps, tout en diminuant les ressources et les coûts.

## **Durée**

2 jours.