

Michel R. Beaudry

AdmA ORDRE DES
ADMINISTRATEURS AGRÉÉS

GESTIONNAIRE PROFESSIONNEL

ACQUISITION D'ENTREPRISE

Plan de cours

Objectifs :

À quel moment acheter ? Quels sont les vrais coûts pour l'acquéreur lorsque tous ses responsables sont plongés dans le processus d'acquisition ? Quel est le risque lorsqu'on rachète une entreprise qui se vend "à rabais" ? Comment calculer les coûts de transaction ? Dans quels cas vaut-il mieux renoncer à une acquisition et opter pour une coentreprise ou une alliance ? Comment agencer les différentes cultures d'entreprise ? Comment analyser les compétences des employés de l'entreprise acquise ? Est-ce que nos employés sont aptes à diriger une acquisition ?

Activité à risques par excellence, une acquisition réussie présente néanmoins des avantages substantiels. Elle peut être financièrement très fructueuse, et apporter des gains réels à l'acquéreur, qu'ils soient commerciaux ou tactiques. Les grandes entreprises cotées en Bourse en sont la preuve.

Ce cours 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.

Contenu :

- 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

- 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 ou sous-contractants
 - Les frais payés d'avance, les charges à payer par contrats et factures de fournisseurs à recevoir

Durée :

2 jours

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.