

Acquisition d'entreprise

Outil d'analyse préliminaire

Les acquisitions d'entreprise étant un sujet de plus en plus d'actualité parmi nos chefs, nous avons pensé développer un outil d'analyse pour aider nos membres dans leurs **démarches préliminaires** d'acquisition d'entreprise. Cet outil se veut un questionnaire **à utiliser avant l'évaluation approfondie** de l'entreprise à acquérir (soit avant de déterminer la valeur de l'entreprise et d'en effectuer la vérification diligente) et qui vise à déterminer si l'entreprise à acquérir est compatible avec la sienne tant au niveau culturel qu'au niveau des objectifs poursuivis.

Cet outil fut rédigé à partir de l'expérience de nos membres que nous avons recueillie dans nos clubs et de différentes lectures que nous avons faites sur le sujet des acquisitions.

Ce n'est qu'en portant un regard approfondi sur « qui on est », que nous pouvons déterminer « ce que nous voulons devenir ».

Une action est efficace si elle atteint les objectifs qui lui sont fixés!

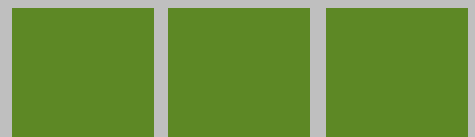
Avant d'entamer tout processus d'acquisition d'entreprise et de se lancer dans un processus d'évaluation approfondie de l'entreprise à acquérir, il appert primordial que l'entrepreneur prenne **un temps pour faire une bonne réflexion stratégique** pour sa propre entreprise, pour en définir, si ce n'est pas déjà fait :

- sa vision
- sa mission
- sa culture
- ses valeurs
- ses forces et ses faiblesses
- ses compétences distinctives (ce qu'elle fait mieux que les autres au niveau des produits ou technologies ou expertises, etc.)
- ses clients
- sa position dans le marché
- son environnement (identifier les opportunités et les risques de l'environnement)
- ses objectifs d'affaires

Une fois cet exercice de réflexion complété (se connaître comme entreprise, savoir qui on est) et que les objectifs à atteindre ont été déterminés (ce qu'on veut devenir, où on veut aller), il est important de valider si l'entreprise à acquérir nous permettra de réaliser notre plan.

Les questions qui suivent sur les deux prochaines pages vous aideront dans cette démarche de réflexion préliminaire.

Bonne analyse!



1. Pourquoi je veux faire une acquisition?	oui	non	n/a
• pour acquérir des parts de marché supplémentaires			
• pour acquérir une nouvelle clientèle			
• pour acquérir de nouvelles technologies			
• pour acquérir de nouveaux produits			
• pour acquérir une expertise ou de nouvelles compétences (humaines ou techniques)			
• autres :			

2. Les deux entreprises sont-elles compatibles?	oui	non	n/a
• au niveau de notre mission d'entreprise			
• au niveau de notre vision			
• au niveau de nos valeurs d'entreprise			
• au niveau de notre culture d'entreprise			
• au niveau de notre secteur d'excellence / notre champ d'expertise / notre métier			

3. Cette acquisition me permettra-t-elle de réaliser ma mission de chef (me permettra-t-elle de réaliser mes objectifs personnels en tant que chef d'entreprise)?	oui	non	n/a

4. La santé financière actuelle de mon entreprise est-elle assez bonne et solide pour faire cette acquisition? Nous permettra-t-elle de trouver facilement du financement?	oui	non	n/a

5. Cette acquisition nous permettra-t-elle de rencontrer les différents objectifs que nous avons fixés lors de notre réflexion / planification stratégique (cette liste n'est pas exhaustive – ajoutez-y les objectifs que vous retrouvez sur votre plan d'entreprise) :	oui	non	n/a
• Objectifs de taille, de croissance			
• Objectifs de rentabilité			
• Objectifs pour améliorer notre avantage concurrentiel			
• Objectifs de développement de notre clientèle (parts de marché, étendue géographique)			
• Objectifs d'amélioration de notre positionnement			
• Objectifs au niveau de la qualité de nos produits / services			
• Objectifs au niveau de nos coûts de fabrication			
• Objectifs au niveau du développement de nos produits			
• Objectifs au niveau de la R-D			
• Objectifs au niveau de notre production (amélioration des procédés, combler les baisses de production saisonnière – effets de cycle, etc.)			
• Autres objectifs :			



6. L'environnement économique (les facteurs externes) qui nous affecte présentement

	oui	non	n/a
• Cette acquisition nous donnera-t-elle une position de force dans cet environnement?			

7. Nos forces et nos faiblesses

	oui	non	n/a
• Cette acquisition nous permettra-t-elle d'améliorer encore plus nos forces?			
• Cette acquisition nous permettra-t-elle de nous améliorer dans nos faiblesses que nous avons identifiées?			

Un regard vers le futur

Qui dit acquisition, dit normalement croissance.

Qui dit croissance, dit réajustement au niveau des différentes ressources de l'entreprise.

Ressources humaines

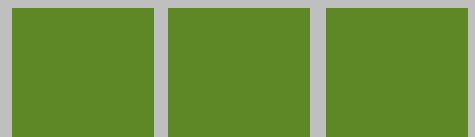
Avons-nous toutes les ressources humaines nécessaires pour réussir l'intégration de la nouvelle entreprise?

	oui	non	n/a
1. Mes employés pourront-ils prendre plus de charge de travail qu'ils en ont déjà?			
2. Sont-ils déjà essoufflés?			
3. Quel impact cette acquisition aura-t-elle sur eux?			
4. Les personnes concernées par cette acquisition ont-elles les compétences nécessaires pour réaliser les nouvelles tâches qui leur incomberont d'exécuter suite à l'acquisition/fusion (personnel administratif, personnel technique, personnel de vente, etc.)?			
5. Ai-je évalué les risques et les impacts de coordination des ressources humaines?			

Ressources matérielles

Les ressources matérielles actuelles de l'entreprise sont-elles suffisantes?

	oui	non	n/a
1. Avons-nous les capacités de produire plus que présentement (quel est le taux réel d'utilisation de nos capacités de production)?			
2. Avons-nous une marge de manœuvre à ce niveau?			
3. Une croissance nous obligera-t-elle à investir dans des ressources additionnelles pour répondre à la demande?			
4. Approvisionnement de matières premières : advenant une croissance importante, serons-nous capables d'obtenir toute la matière première nécessaire pour répondre à la demande?			



Nos réseaux

	oui	non	n/a
Avons-nous les fournisseurs, les relations publiques et les personnes ressources externes pour réussir la croissance anticipée ?			

Pour aller plus loin dans votre processus d'acquisition d'entreprise et connaître les conditions qui mènent au succès d'une telle démarche, procurez-vous notre synthèse Chefs en ligne sur le sujet.

Contactez le service Chefs en ligne au 819 477-7535.

