



ACCÉLÉRER LA CROISSANCE DES PME

Par Paul Juneau



De nombreux défis à relever

Le propriétaire de PME fait face à de nombreux défis. Pour faire croître son entreprise et améliorer sa rentabilité, il doit non seulement développer une nouvelle clientèle mais aussi préserver ses marges de rentabilité en utilisant de façon optimale ses installations en tout temps. Il doit aussi investir judicieusement dans de nouvelles immobilisations en considérant les risques financiers associés à de tels investissements.

Enfin, l'évolution de la démographie fait en sorte que dans plusieurs secteurs d'activités économiques, le recrutement de nouveaux employés est de plus en plus difficile, sinon presque impossible.

Une méthode éprouvée

Les grandes entreprises utilisent régulièrement une méthode éprouvée pour assurer leur croissance, tout en limitant les risques : Elles procèdent à l'acquisition de leurs concurrents ou d'entreprises actives dans des secteurs reliés.

Cette façon de procéder peut aussi être utilisée par les PME. Les principaux avantages sont les suivants :

Accroître la base de clientèle

Malgré les dédoublements qui peuvent survenir, l'acquisition d'une entreprise permet d'accroître rapidement et instantanément le nombre de clients. Ces clients pourront être desservis en utilisant les installations de l'acheteur, du vendeur ou par l'acquisition de nouveaux actifs si nécessaire.

Augmenter la rentabilité

Une augmentation rapide des ventes suite à une acquisition, permet d'optimiser l'utilisation des actifs en place et des services de soutien de l'entreprise qui effectue l'acquisition. Les économies d'échelle et la rationalisation judicieuse des activités permettront d'améliorer la rentabilité

Limiter les risques financiers

Les risques financiers seront mieux contrôlés dans le cas d'une acquisition que dans le cas d'une autre forme d'expansion où il faudra développer les ventes après avoir effectué les investissements en immobilisation. Une acquisition amène à la fois des clients et des actifs pour les desservir. Il sera possible par la suite d'augmenter la rentabilité en rationalisant l'utilisation des actifs

Recruter des employés expérimentés

Une acquisition d'entreprise permet de recruter instantanément du personnel expérimenté ce qui est un avantage très important, surtout dans les secteurs d'activités qui souffrent de pénurie de personnel qualifié.

Faciliter l'obtention du financement

Les pourvoyeurs de fonds considèrent favorablement le financement d'une acquisition d'entreprise. Les risques sont limités du fait que les clients, les actifs et la rentabilité de l'entreprise acquise sont connus. Le financement requis pourra être obtenu à de bonnes conditions.

Il faut cependant procéder de la bonne façon :

Bien analyser l'entreprise à acquérir

L'entrepreneur qui possède une bonne connaissance de son secteur d'activité devra, avec ses conseillers habituels (comptables, avocats et autres) effectuer une vérification diligente complète.

Permettre le transfert des expertises

L'acheteur devra s'entendre avec le vendeur pour que le transfert des expertises et le maintien de la relation avec la clientèle se fassent dans les meilleures conditions.

Travailler avec un intermédiaire spécialisé

Il est habituellement difficile pour un entrepreneur d'approcher directement un concurrent en lui disant ...que l'on veut l'acquérir. Méfiance, mauvaises perceptions ou autres raisons peuvent empêcher tout rapprochement.

Un intermédiaire spécialisé dans l'achat / vente de PME permet d'identifier rapidement plusieurs cibles d'acquisition ou de contacter des entreprises déjà identifiées. Sa présence lors des premières rencontres facilitera l'échange d'information et accélérera l'avancement du dossier. Par la suite, son expertise transactionnelle bénéficiera aux deux parties.

Il faut retenir que l'implication d'un intermédiaire dans les discussions entre les parties, facilitera grandement le succès de la démarche et permettra d'effectuer une transaction équitable pour les deux parties.

Les PME peuvent utiliser les mêmes techniques de croissance que les grandes entreprises, en se faisant supporter par des spécialistes qui connaissent les PME et qui ont des façons de faire adaptés.

M. Paul Juneau est un conseiller expert en transfert d'entreprise auprès de la firme Groupe Conseil Riocap Inc. (www.riocap.ca) Il se spécialise dans les mandats de vente, d'achats, et de financement de PME ayants une valeur d'entreprise généralement situé entre \$1M à \$20 M. Il peut être rejoint par téléphone au 514-940-6478 ou par courriel : pjuneau@riocap.ca