

Options de financement pour l'achat ou la vente d'une entreprise

Avril 2021

L'achat et la vente d'une entreprise constituent à la fois un processus complexe et un défi de taille. Une fois qu'un prix a été convenu, un obstacle important auquel font souvent face les acheteurs et les vendeurs est le financement du prix d'achat. Cela est principalement attribuable à la capacité financière de l'acheteur et à la volonté du vendeur d'accommoder l'acheteur.

Généralement, l'acheteur souhaite recevoir la totalité du produit en espèces à la conclusion de la vente. Cela dit, avec une structure plus souple, la possibilité d'attirer plus d'acheteurs potentiels et peut-être d'obtenir un prix plus élevé pourrait s'avérer avantageuse pour le vendeur. Cet article explore diverses structures financières qui peuvent être utilisées pour combler l'écart entre les attentes des acheteurs et celles des vendeurs en matière de prix.

Financement par le vendeur ou actions privilégiées

Lorsque les acheteurs n'ont pas suffisamment de capital pour payer le prix d'achat complet à la conclusion de la transaction, l'option du financement par le vendeur peut être envisagée. Le financement par le vendeur peut être structuré de plusieurs façons; habituellement, les paiements sont effectués sur un certain nombre d'années. La dette d'un acheteur à l'endroit du vendeur est subordonnée à toute créance émise par le prêteur principal et peut donc être à risque en cas de faillite de l'entreprise. Si le vendeur a besoin d'accéder au prix d'achat complet à la conclusion de la transaction, il pourrait être plus prudent d'obtenir le financement auprès de tiers prêteurs.

Bien que les institutions financières aient généralement un appétit pour les prêts aux nouveaux propriétaires d'une entreprise, un acheteur doit être en mesure de verser un certain montant de capitaux propres pour la transaction. Ces capitaux propres peuvent provenir de l'épargne, du refinancement d'actifs personnels ou de contributions familiales. Les vendeurs devraient faire preuve de prudence à l'égard des acheteurs qui les approchent en leur offrant d'acquérir l'entreprise avec un capital minimal et un

financement par le vendeur élevé, ou remboursé sur une très longue période, car cela augmente considérablement le risque pour le vendeur.

Crédit sur flux de trésorerie et prêts-leviers

Dans un contexte de transition d'entreprise, les transactions admissibles à un crédit sur flux de trésorerie représentent une occasion unique d'offrir du financement pour des acquisitions. Dans un tel cas, le prêteur finance une partie du prix d'acquisition en utilisant des paramètres précis, principalement fondés sur la rentabilité de l'entreprise. La principale différence par rapport aux prêts de premier rang habituels est que les prêts sur flux de trésorerie reposent sur la capacité de l'entreprise à produire des flux de trésorerie plutôt que sur la garantie (ou des actifs cédés en garantie). Par exemple, un prêt hypothécaire utilise une propriété comme garantie, tandis que le crédit sur flux de trésorerie utilise la capacité de l'entreprise à générer des flux de trésorerie futurs stables.

Par conséquent, les prêteurs doivent généralement faire preuve d'une diligence raisonnable supplémentaire pour évaluer ce risque. Les prêts sur flux de trésorerie sont souvent utilisés dans le cadre de fusions et d'acquisitions, d'acquisitions par emprunt et de restructurations du bilan. Ces prêts sont généralement plus risqués que les autres prêts, puisque les emprunteurs présentent des niveaux d'endettement élevés par rapport à leurs flux de trésorerie et à la valeur de leurs actifs, ce qui les rend plus vulnérables aux contextes de baisse de l'activité économique, de faible rendement des activités et de hausse des taux d'intérêt.

Risques

Le niveau de financement disponible dépend des risques inhérents relatifs à l'entreprise. Les principaux critères évalués par les prêteurs sont les suivants :

Stabilité des flux de trésorerie

Étant donné que les flux de trésorerie constituent la source principale du service de la dette et du remboursement, le crédit devrait être octroyé en fonction d'un résultat avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA) représentatif. Par conséquent, les prêteurs évalueront la stabilité des flux de trésorerie en examinant le contexte relatif à la cyclicité du secteur, au caractère saisonnier des activités, à la vulnérabilité aux fluctuations des prix des matières premières, au taux de change et à la hausse des taux d'intérêt. De plus, les obligations de paiement potentielles, comme les clauses d'indexation sur les bénéfices futurs, les imprévus, les financements par le vendeur, la rémunération des actionnaires et les autres accords de paiement, seront prises en compte.

Valeur de l'entreprise

Étant donné qu'il existe souvent une insuffisance de la couverture par l'actif (la valeur d'emprunt par rapport à la juste valeur marchande des actifs), les niveaux de levier financier doivent être adaptés en fonction de la valeur de l'entreprise.

Structure du capital et échéancier

Le désendettement est un facteur important dans la réussite des transactions de prêt sur flux de trésorerie. Les prêts sont généralement d'une durée de cinq à sept ans et, par conséquent, l'entreprise doit avoir la capacité de rembourser.

Accès à d'autres formes de capital

La souplesse financière et l'accès à d'autres sources de capital (p. ex., capitaux propres ou dettes subordonnées provenant de la valeur nette personnelle du propriétaire ou d'investisseurs ou de prêteurs tiers) peuvent être des facteurs importants.

Engagements et garanties

Des engagements financiers et des garanties sont généralement exigés par les prêteurs (particuliers et entreprises) pour d'éventuels cas de défaut de paiement. Des caractéristiques structurelles telles que le nivelage des flux de trésorerie, des limites relatives à la dette, des garanties de tiers, des distributions, des dépenses en immobilisations, et des engagements de couverture du service de la dette seront requis.

Demander conseil

Le financement d'une transaction relative à l'achat d'une entreprise comporte plusieurs éléments clés à prendre en considération. Le processus de financement doit faire l'objet d'une attention adéquate et sa structuration doit être faite en fonction de la volonté du vendeur de financer une partie de la vente (c.-à-d., avec un financement par le vendeur), des risques liés à l'entreprise et de sa capacité d'emprunt et de remboursement. Un spécialiste, Services-conseils aux entreprises et planification de transition de BMO peut être une ressource de confiance pour vous aider à comprendre les options de financement pour l'achat ou la vente d'une entreprise.

Pour en savoir plus, adressez-vous à votre professionnel en services financiers de BMO.



Cette publication de BMO Gestion privée est présentée à titre informatif seulement; elle n'est pas conçue ni ne doit être considérée comme une source de conseils professionnels. Son contenu provient de sources considérées comme fiables au moment de sa publication, mais BMO Gestion privée ne peut en garantir ni l'exactitude ni l'exhaustivité. Pour obtenir des conseils professionnels concernant votre situation personnelle ou financière, adressez-vous à votre représentant de BMO. Les commentaires émis dans cette publication n'ont pas pour but de constituer une analyse définitive des conditions d'application de l'impôt ni des lois sur les fiducies et les successions. Ce sont des commentaires de nature générale, et nous recommandons au lecteur d'obtenir des conseils professionnels sur la situation fiscale qui lui est propre.

BMO Gestion privée est un nom de marque du groupe d'exploitation qui comprend la Banque de Montréal et certaines de ses sociétés affiliées offrent des produits et des services de gestion privée. Les produits et les services ne sont pas tous offerts par toutes les entités juridiques au sein de BMO Gestion privée. Les services bancaires sont offerts par l'entremise de la Banque de Montréal. Les services de gestion de placements, de planification de patrimoine, de planification fiscale et de planification philanthropique sont offerts par BMO Nesbitt Burns Inc. et BMO Gestion privée de placements inc. Si vous êtes déjà un client de BMO Nesbitt Burns Inc., veuillez communiquer avec votre conseiller en placement pour obtenir plus de précisions. Les services de garde de valeurs ainsi que les services successoraux et fiduciaires sont offerts par la Société de fiducie BMO. Les entités juridiques de BMO Gestion privée n'offrent pas de conseils fiscaux. La Société de fiducie BMO et BMO Banque de Montréal sont membres de la Société d'assurance-dépôts du Canada.

MD Marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.

Tous droits réservés. La reproduction de ce document sous quelque forme que ce soit ou son utilisation à titre de référence dans toute autre publication est interdite sans l'autorisation écrite expresse de BMO Gestion privée.