

fusions et acquisitions **dossiers**

géographique. Dans ce dernier cas, il faut être particulièrement vigilant quant aux différences de cultures juridiques et à la législation encadrant les activités de l'entreprise convoitée si elle se trouve à l'étranger. « Il ne faut jamais présumer de notre compatibilité avec certains pays. On s'imagine bien que la Russie ou la Chine seront très différentes de nous. Mais la France aussi ! On pourrait naïvement croire que c'est comme ici », ajoute-t-il.

3 Acheter pour les bonnes raisons

Même si la relance économique s'annonce timidement, on ne se lance pas dans une acquisition seulement pour profiter d'un prix alléchant. « Les bonnes transactions sont celles qui s'inscrivent dans une stratégie », rappelle l'avocat. Généralement, on achète pour accroître son offre de produits ou pour procéder à une expansion

Si vous réalisez une acquisition dans le but d'exporter vos appareils électroniques en Europe, vous devrez respecter certaines normes ou directives comme DEEE (déchets d'équipements électriques et électroniques) ou RoHS (restriction de l'utilisation de certaines substances dangereuses).

Les cultures sont également différentes. Par exemple, il est normal pour les gens d'affai-

res chinois de vouloir renégocier un contrat après sa signature, alors que les Nord-Américains font les négociations avant de signer le contrat. Un chaos pour les non-initiés. Pour mieux s'y retrouver, Clemens Mayr conseille donc de se faire épauler très tôt dans le processus par un conseiller d'expérience, qui connaît bien l'industrie, mais surtout qui exerce dans le territoire convoité.

4 S'assurer de la fidélité des employés et des clients

« Le plus important, lorsqu'on procède à une acquisition, est de prendre du recul pour comprendre ce qu'on achète : des parts de marché, une liste de clients, des connaissances, des technologies ? » suggère M. Marcoux.

Si vous achetez une technologie, vérifiez que les vendeurs possèdent les droits de propriété intellectuelle. Si vous devenez patron d'une nouvelle équipe d'experts

d'une entreprise de service, assurez-vous que les employés ont envie de travailler avec vous. Il est possible pour un acheteur de tâter le terrain auprès des clients, fournisseurs et employés.

« On préconise la transparence et le dialogue avec l'ensemble des intervenants afin d'éviter les mauvaises surprises après la transaction », dit M. Marcoux. Tout en respectant les ententes de confidentialité, un acquéreur peut discuter avec les clients de l'entreprise convoitée pour connaître leur opinion. Continueront-ils à traiter avec l'entreprise si elle change de mains ? Ont-ils des inquiétudes à cet égard ? Ce sont des questions légitimes que tout investisseur est en droit de se poser.

5 Trouver les bons outils de financement

Le financement redevient accessible pour les acheteurs. « Les banques sont plus ouvertes à financer des acquisitions, contrairement à il y a

six mois, ce qui facilite beaucoup la possibilité de mettre en place une structure de financement pour faire des acquisitions », dit Nicolas Marcoux, de PricewaterhouseCoopers.

Les acquéreurs peuvent se tourner vers des fonds d'investissement privé qui ont maintenant des capitaux disponibles. À cause du contexte économique difficile, ils ont effectué peu de transactions depuis un an. « On parle de centaine de millions de dollars au Canada qui ont été laissées sur le banc, fait savoir M. Marcoux. Les fonds d'investissement privé nord-américains ont de l'argent à placer et cela stimule l'activité. Ils ont commencé à clôturer des transactions depuis le mois de mai 2009. »

Outre le financement traditionnel, les banques ont plusieurs outils à proposer. « Beaucoup d'acquisitions en ce moment se font par financement sur actif. C'est un mode de financement très populaire aux États-Unis, et

depuis plus longtemps qu'au Canada. Les banques à chartre, comme BMO, la Royale, la Scotia ou la TD, se sont dotées de ce produit financier », précise M. Marcoux.

Le financement sur actif est une forme de prêt qui repose sur les biens de l'entreprise, principalement sur les créances, les stocks, le matériel, l'équipement et les biens immobiliers. Il permet ainsi des avances de fonds supérieures aux prêts classiques.

La meilleure façon d'obtenir du financement reste cependant d'avoir un bon projet d'affaires à présenter aux investisseurs. « Il y a toujours eu de l'argent pour les bons projets, même durant la dernière année quand le crédit était plus difficile. Si le prix est justifié, si l'acquisition cadre bien dans votre plan d'affaires et si vous êtes un dirigeant expérimenté et capable d'exécuter votre stratégie, le financement sera disponible », assure Mathieu Gauvin, vice-président, de RSM Richter Chamberland. ■

Des secteurs porteurs

Technologies vertes

Il y aura de l'activité dans le secteur des technologies propres, comme les énergies solaire et éolienne, soutient Clemens Mayr, associé chez McCarthy Tétrault. « Il y a un mouvement mondial vers des énergies de rechange en vue de réduire notre dépendance au pétrole. Beaucoup d'argent a été investi dans des technologies qui peuvent rendre les systèmes en place plus efficaces, comme des capteurs solaires qui génèrent deux fois plus d'énergie », dit-il.

Ce secteur est encore jeune. Plusieurs entreprises sont en démarrage ou en croissance, une situation propice aux fusions. « Beaucoup d'idées essaient à droite et à gauche. Ces gens auront avantage à travailler ensemble à des projets identiques ou complémentaires plutôt que de travailler en concurrence », dit Joëlle Noreau, économiste principale au Mouvement Desjardins.

Les produits du bois

Les transactions se sont fait rares dans ce secteur depuis quatre ans. Les activités devraient reprendre aussitôt que le marché de la construction ira mieux aux États-Unis. « Les signes positifs se multiplient. Les titres des constructeurs de maisons aux États-Unis étaient en forte hausse à la fin de l'été », indique Pierre Lacroix, analyse financier, matériaux et secteurs diversifiés, chez Valeurs mobilières Desjardins.

Il y aura des gains à faire dans le secteur, croit Yanick Desnoyers, économiste principal à la Banque Nationale. « Les mises en chantier aux États-Unis augmenteront forcément à cause de la démographie. De 400 000 à 500 000 unités sont produites en ce moment, ce qui est bien en dessous des besoins, qui sont de 1,2 million d'unités par année », note-t-il.

Nouvelles technologies

À court terme, on peut s'attendre à une forte demande pour les technologies de l'information et les applications logicielles. « Puisqu'on

sort de la récession, les sociétés chercheront à se doter de nouvelles technologies pour se démarquer. Les ventes des entreprises de technologie devraient augmenter », croit Nicolas Marcoux, associé chez PricewaterhouseCoopers.

« Il y a eu des acquisitions dans la dernière année comme l'achat par GFI Solutions de Bell Solutions d'affaires, puis de Fortsum, en mai », indique Nicole Martel, directrice générale de l'Association québécoise des technologies (AQT). Des entreprises québécoises vont même acquérir des entreprises des États-Unis, touchées durement par la récession. C'est le cas d'Averna Technologies, qui a acheté son concurrent américain DAQTron, d'Atlanta, en avril.

Et les plus risqués

Certains secteurs sont à éviter, comme les pâtes et papiers. « Reprise ou pas, la demande mondiale de papier chute. Ce n'est pas une industrie où les entreprises connaîtront un essor », prévient M. Desnoyers.

Les entreprises manufacturières dans les textiles ou les produits métalliques ont des difficultés structurelles à cause, notamment, de la concurrence de la Chine. Mais il ne faut pas jeter le bébé avec l'eau du bain, souligne M^{me} Noreau, de Desjardins. Le textile, par exemple, a su innover et redéfinir ses orientations pour se démarquer des manufacturiers asiatiques. Au Québec, des entreprises développent de plus en plus de produits spécialisés, comme des tissus qui protègent contre la chaleur ou des textiles intelligents utilisés dans le domaine médical. Selon une étude du Centre des technologies textiles et géosynthétiques, 251 entreprises produisent des matières textiles au Québec, dont plus de 50 % œuvrent dans les textiles techniques et à valeur ajoutée. « D'ici 2010, le rythme de croissance annuelle de l'industrie des textiles techniques devrait être de 4 % », estime l'étude réalisé en 2008.

Un acheteur averti en vaut deux... L.M.N.



**Le droit est dynamique,
suivez le mouvement!**

AZIMUT

En quelques clics, accédez à la plus importante source d'information juridique du Québec.

Banques de jurisprudence, Plumitifs des palais de justice et des cours municipales du Québec, et plus encore. Parce que, en matière de droit, chaque détail compte, AZIMUT, Documentation juridique vous offre un ensemble d'outils de recherche et de renseignements parmi les plus complets et les plus précis du marché. Alliant toute la puissance d'Internet à des mises à jour quotidiennes, AZIMUT vous permet d'accéder en temps réel à toute l'information dont vous avez besoin!

Communiquez avec nous
au 514 842-8745 ou encore,
sans frais, au 1 800 363-6718.
info@soquij.qc.ca

soquij.qc.ca

