

À quoi faut-il s'attendre au cours d'une due diligence à Volaris Group ?



LE PROCESSUS DE DUE DILIGENCE

Le processus de due diligence est l'occasion pour l'acquéreur et le vendeur de valider les hypothèses relatives à leur relation future. Ce processus dure généralement entre 4 et 8 semaines, mais ce délai dépend de la complexité de l'entreprise en cours d'acquisition et des ressources allouées par chaque partie.

Une liste de contrôle de due diligence est souvent fournie par l'acquéreur afin de classer par ordre de priorité les documents à examiner. Un espace virtuel est alors mis en place pour que les vendeurs y enregistrent leurs documents. Bien que cette étape puisse être effectuée à distance, les deux parties doivent se préparer à quelques jours de due diligence sur place. Cela permet à l'acquéreur de rencontrer les principaux employés et clients du vendeur.



LES ACTEURS CLÉS ET LEUR RÔLE DANS LA DUE DILIGENCE : L'ACQUÉREUR



1 LE CHAMPION DE L'ENTREPRISE

Le champion de l'entreprise est la force motrice de l'acquisition, car c'est lui qui, en fin de compte, assume le risque et la récompense en matière de pertes et profits. Il examinera les analyses compilées par tous les membres de l'équipe chargée de l'achat afin de prendre les décisions qui s'imposent. Il s'agit généralement du PDG ou des présidents de division au sein de l'entreprise.

2 L'ÉQUIPE FUSIONS ET ACQUISITIONS OU DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE

L'équipe de fusions et acquisitions ou M&A gère les interactions entre les parties et supervise le flux d'informations entre l'acquéreur et le vendeur. Le vendeur peut s'attendre à ce que l'équipe M&A effectue des analyses stratégiques basées sur le marché et sur les opérations afin de satisfaire les modèles financiers proposés. Ces analyses façonneront également la lettre d'intention. Vers la fin de la vente, l'équipe M&A négocie les conditions commerciales dans le contrat d'achat final.

3 LE CONSEILLER JURIDIQUE

L'acquéreur fera appel à un conseiller juridique pour examiner toutes les informations relatives à la propriété intellectuelle, au droit, à l'entreprise et aux actionnaires afin d'évaluer les risques juridiques. Le conseiller juridique gère également l'accord d'achat final avec le conseil du vendeur.

LES ACTEURS CLÉS ET LEUR RÔLE DANS LA DUE DILIGENCE : L'ACQUÉREUR



4 LE SPÉCIALISTE DE LA FISCALITÉ

Les fiscalistes procèdent à un examen détaillé de toutes les informations fiscales et évaluent toute obligation fiscale potentielle. Cette analyse leur permet de créer la structure fiscale la plus efficace pour soutenir la transaction.

5 LE SPÉCIALISTE DES RESSOURCES HUMAINES

L'acheteur fera appel à un spécialiste des ressources humaines pour examiner les risques organisationnels, les talents des employés et les programmes de rémunération existants.

6 L'ÉQUIPE INFORMATIQUE

Enfin, l'équipe M&A de l'acquéreur fera probablement appel à une équipe informatique pour passer en revue toutes les informations relatives à l'infrastructure informatique. Cet examen permet d'évaluer les risques et de planifier l'intégration dans l'infrastructure existante.

LES ACTEURS CLÉS ET LEUR RÔLE DANS LA DUE DILIGENCE : LE VENDEUR



1 LES RESSOURCES M&A INTERNES

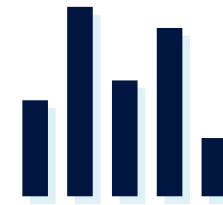
Au cours du processus de vente, l'acquéreur potentiel devra collecter et analyser des données sur votre entreprise. Il peut s'avérer difficile de trouver les bonnes personnes au sein de votre organisation pour aider à rassembler ces informations. Cela leur demanderait une grande partie de leur temps et elles auraient accès à des données confidentielles.

La situation la plus courante que nous rencontrons chez Volaris est celle où le fondateur ou l'actionnaire principal est le moteur de la vente. Cependant, dans certains cas, le fondateur ou le directeur général charge un membre de son équipe de diriger le processus de fusion et d'acquisition. Il est essentiel de confier ce rôle à un membre senior et de confiance de l'organisation, tel que le directeur financier ou le directeur des opérations.

2 LE CONSEILLER JURIDIQUE

Lorsque vous cherchez un conseiller juridique pour vous aider à réfléchir au processus de fusion et d'acquisition, il est essentiel de travailler avec un juriste ou un cabinet juridique expérimenté dans la vente d'entreprises dans votre secteur d'activité. Le juriste doit posséder une connaissance approfondie du secteur, car la réalisation d'une opération de fusion-acquisition dans le monde de la fabrication est très différente de celle d'une opération de fusion-acquisition dans le secteur des logiciels.

LES ACTEURS CLÉS ET LEUR RÔLE DANS LA DUE DILIGENCE : LE VENDEUR



3 COMPTABLE ET FISCALISTE

L'une des personnes les plus importantes de votre équipe est votre comptable. Cette personne joue un rôle crucial au cours du processus de due diligence, en particulier dans les cas où vous avez choisi de ne pas faire appel à un courtier d'affaires. Votre comptable agit en tant que conseiller de confiance et vous aide à gérer les aspects financiers de la due diligence.

En outre, les implications fiscales de la vente d'une entreprise sont souvent négligées. Faire appel à un comptable pour structurer la transaction de la manière la plus efficace sur le plan fiscal peut créer une valeur ajoutée pour le vendeur.

4 COURTIER D'AFFAIRES

La question de savoir si vous devez faire appel à un courtier pour agir en votre nom dépend entièrement de vos préférences et de vos attentes. Son rôle est d'aider à gérer le flux d'informations qui vous permet, à vous et à votre équipe, de continuer à gérer les activités quotidiennes de votre entreprise.

L'avantage de faire appel à un courtier est qu'il est en mesure d'élargir le nombre d'acheteurs potentiels ou de travailler en étroite collaboration avec un acheteur que vous avez identifié. L'inconvénient, bien sûr, est qu'il prend une commission pour la transaction et que, par conséquent, il peut ne pas avoir votre meilleur intérêt à l'esprit.

LES MEILLEURES PRATIQUES À APPLIQUER PENDANT UNE DUE DILIGENCE



ORGANISEZ-VOUS

Examinez et classez tous les documents pour vous assurer de leur exactitude avant de les communiquer à l'acheteur potentiel.



ALLOUEZ UNE RESSOURCE DÉDIÉE

Désignez une personne de votre équipe dédiée au contrôle de toutes les informations partagées entre vous et l'acheteur potentiel.



FAITES PREUVE DE TRANSPARENCE

Lors du processus de due diligence, il est extrêmement important pour les deux parties d'être entièrement transparentes et de divulguer tout problème important connu.



DÉFINISSEZ UN CALENDRIER

La due diligence peut être un processus long : fixez des étapes pour vous et votre équipe M&A en établissant des calendriers pour la remise de tous les documents.



DOCUMENTEZ TOUTES LES QUESTIONS ET RÉPONSES

Maintenez un document de toutes les questions-réponses. Cela permet de s'assurer que les mêmes questions ne sont pas répétées plusieurs fois au cours de la due diligence.

EXEMPLE DE LISTE DE CONTRÔLE DE DUE DILIGENCE

Comme indiqué ci-dessus, l'acquéreur présente généralement au vendeur une liste de contrôle de due diligence. Voici quelques exemples de ce que le vendeur peut s'attendre à trouver sur cette liste :

1. ÉTATS FINANCIERS

- États financiers historiques vérifiés
- États financiers depuis le début de l'année
- États financiers prévisionnels (le cas échéant)
- Sélection de tableaux et de documents de travail appuyant les états ci-dessus

2. INFORMATIONS SUR LE MARCHÉ

- Analyse du marché / rapports
- Paysage concurrentiel et part de marché
- Analyse SWOT
- Etc.

3. COMMERCIAL DATA

- Modèle de prix et de revenus
- Analyse des produits
- Stratégie de vente
- Données et analyse client
- Entonnoir de vente et carnet de commandes

4. QUESTIONS JURIDIQUES

- Identification des réclamations, litiges, contentieux ou enquêtes historiques, actuels ou potentiels.
- Accords avec les fournisseurs
- Accords avec les clients
- Contrats de location
- Etc.

5. ENTREPRISE ET ACTIONNAIRES

- Registre des actionnaires, statuts et autres documents pertinents
- Etc.

6. PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

- Brevets, brevets en instance, y compris la correspondance et les avis juridiques pertinents
- Marques déposées et en cours d'enregistrement, y compris la correspondance et les avis juridiques pertinents
- Accords de non-divulgence et de non-concurrence, et copies des politiques et procédures internes concernant les informations confidentielles
- Accords de recherche et de développement ou de coopération
- Liste des logiciels libres intégrés dans chaque module logiciel + accords
- Etc.

