

# LA QUALIFICATION DES ACHETEURS POTENTIELS

Lors de l'évaluation des acheteurs potentiels, les vendeurs devraient examiner plusieurs volets clés.

## 1 Capacité financière

Le facteur le plus important est de savoir si l'acheteur a les moyens de financer l'acquisition de l'entreprise.

Questions à se poser :

- ▶ L'acheteur dispose-t-il de capitaux suffisants ou d'un financement adéquat ?
- ▶ A-t-il obtenu une préapprobation bancaire (ou d'un prêteur) ou le soutien d'investisseurs ?
- ▶ Est-il en mesure de fournir une lettre d'intention (LOI) ?

## 2 Expérience pertinente

La capacité opérationnelle est un aspect crucial. Une expérience pertinente peut avoir une incidence considérable sur le succès de l'entreprise après la transition.

Vérifiez si l'acheteur :

- ▶ Possède de l'expérience dans le même secteur d'activité ou dans un secteur connexe.
- ▶ Comprend le fonctionnement de l'entreprise.
- ▶ Possède une expérience en gestion ou en entrepreneuriat.
- ▶ Est capable de maintenir de bonnes relations avec les clients, les employés et les fournisseurs.

## 3 Adéquation stratégique

Un acheteur dont les objectifs s'alignent sur le modèle d'affaires et la culture de l'entreprise est plus susceptible de mener à bien la transition.

Recueillez des renseignements sur :

- ▶ Sa vision à long terme pour l'entreprise.
- ▶ Son intention de maintenir les employés en poste et de poursuivre les activités.
- ▶ Sa volonté de croissance, par opposition à la liquidation des actifs.
- ▶ Sa compatibilité avec la culture de l'entreprise.

## 4 Engagement dans le processus

Voici quelques indices qui démontrent le sérieux d'un acheteur :

- ▶ La volonté de signer des accords de confidentialité (comme un NDA).
- ▶ Le recours à ses propres conseillers (avocats, comptables).
- ▶ La présentation d'offres formelles ou de lettres d'intention.
- ▶ La participation à une vérification diligente structurée.

Les acheteurs sérieux constituent généralement des équipes de conseillers pour examiner les dossiers financiers, les contrats et les détails opérationnels avant de finaliser l'acquisition.