

L'ACHAT D'UNE CLIENTÈLE

Les professionnels membres de la Chambre de la sécurité financière qui agissent à leur compte peuvent, comme tout autre entrepreneur, faire croître leur clientèle de différentes façons, notamment en achetant une liste de clients. En général, si l'achat d'une clientèle permet d'augmenter plus rapidement un volume d'affaires, il comporte aussi des risques significatifs qui doivent être gérés adéquatement.

Dans cet article, nous abordons les cinq principales étapes du processus habituel de vente d'une liste de clients.

1. La signature d'une entente de confidentialité

Avant de penser à signer une convention d'achat de clientèle, il faut :

- déterminer ce que l'on souhaite acheter;
- identifier une occasion d'affaires;
- faire une approche auprès du vendeur potentiel.

Rapidement, les parties réaliseront qu'il est nécessaire d'échanger des informations confidentielles, notamment quant au chiffre d'affaires généré par la clientèle et au bénéfice brut ou net qu'elle permet de réaliser.

Bien sûr, le vendeur sera réticent à divulguer ce genre d'information à un concurrent, à moins d'être certain qu'elle ne soit utilisée qu'aux fins d'évaluer la possibilité de conclure la transaction envisagée. Ainsi, le vendeur fait généralement signer une entente de confidentialité à l'acheteur très tôt dans le processus.

2. La négociation et la signature d'une lettre d'intention ou d'une offre d'achat conditionnelle

Une fois l'entente de confidentialité signée, l'acheteur devrait pouvoir obtenir suffisamment d'information sur la

clientèle visée pour lui permettre de préparer une lettre d'intention ou une offre d'achat conditionnelle.

Même si une entente de confidentialité est signée par l'acheteur, il est probable que le vendeur ne lui donne pas accès immédiatement à toutes les informations pertinentes se rapportant à la clientèle faisant l'objet des discussions. Par prudence, le vendeur pourrait choisir de retenir les informations les plus sensibles le plus longtemps possible afin de s'assurer du sérieux et de la détermination de l'acheteur à procéder à la transaction projetée.

Une lettre d'intention, qu'est-ce que c'est?

Une lettre d'intention est un document écrit qui confirme l'intérêt de l'acheteur à procéder à l'acquisition envisagée selon les modalités et conditions, surtout financières, qui sont stipulées dans la lettre, et ce, dans la mesure où les hypothèses qui y sont posées se vérifient (chiffre d'affaires, bénéfice généré, nature des dossiers, etc.).

L'acheteur peut également inclure dans cette lettre une clause d'exclusivité pour une période donnée afin d'éviter que le vendeur n'utilise la lettre d'intention dans le but de susciter une surenchère parmi plusieurs acheteurs potentiels.

La lettre d'intention permet également à l'acheteur d'amorcer ses démarches visant à obtenir du financement si un tel financement est requis pour procéder à la transaction.

Une lettre d'intention ne lie généralement pas l'acheteur et ne l'oblige pas à procéder à la transaction. Elle lie cependant le vendeur qui ne peut pas simplement la nier s'il change d'avis et ne souhaite plus procéder à la vente de la clientèle.



André Paquette

Associé
Lavery, de Billy S.E.N.C.R.L. Avocats



« CHACUNE DES PARTIES A INTÉRÊT À RÉUSSIR CETTE INTERVENTION AUPRÈS DES CLIENTS, L'ACHETEUR PARCE QU'IL DÉSIRE OBTENIR LE MEILLEUR RENDEMENT POSSIBLE SUR SON INVESTISSEMENT ET LE VENDEUR PARCE QU'IL VEUT OBTENIR LA TOTALITÉ DU PRIX DE VENTE CONVENU AVEC L'ACHETEUR. »

Il arrive que le vendeur ne souhaite pas divulguer d'information sensible sur la simple base d'une lettre d'intention. Il peut alors être requis de signer une offre d'achat conditionnelle, qui liera autant l'acheteur que le vendeur. Dans ce cas, il faut porter une attention particulière à la façon dont les conditions de l'offre sont rédigées, puisqu'elles seules devraient permettre de se retirer et de ne pas conclure la transaction, sans risque de se faire poursuivre.

La lettre d'intention (ou l'offre d'achat conditionnelle, selon le cas) indique également le prix d'achat de la clientèle et les modalités de paiement. Comme il est impossible pour le vendeur de garantir que tous ses clients deviendront et demeureront des clients de l'acheteur à moyen et à long terme, le prix de vente est généralement assujéti à une formule d'ajustement. Celle-ci est basée sur le mode d'évaluation de la clientèle convenu par les parties, qui tient habituellement compte du niveau de rétention de la clientèle sur une période d'au moins douze mois et plus souvent de deux ou trois ans.

Afin de garantir le paiement à l'acheteur du solde du prix de vente selon la formule d'ajustement convenue, le vendeur dépose parfois le solde du prix de vente estimé entre les mains d'un tiers dépositaire, son avocat par exemple.

3. Effectuer une vérification diligente

À compter de la signature de la lettre d'intention ou de la lettre d'offre d'achat conditionnelle jusqu'à la clôture, c'est-à-dire le moment de la signature de la convention d'achat de clientèle et

du paiement du prix de vente en tout ou en partie, l'acheteur complète ses vérifications, notamment en ce qui a trait à la qualité de la clientèle, à l'état des dossiers des clients et aux modalités et conditions des ententes conclues avec diverses institutions financières.

L'acheteur complète également ses démarches en vue d'obtenir le financement requis aux fins de payer le prix d'achat si un tel financement est nécessaire. Dans ce cas, la transaction de financement et celle de l'acquisition de la clientèle devront être coordonnées puisque l'une ne peut se réaliser sans l'autre.

4. Conclure la vente

À moins que la vérification diligente ne soit pas satisfaisante ou que l'une ou l'autre des conditions stipulées dans la lettre d'intention ou dans la lettre d'offre ne soient pas accomplies et que la partie qui en est bénéficiaire refuse d'y renoncer, les parties compléteront l'ensemble de la documentation requise pour finaliser le transfert de la clientèle. Elles conviendront aussi d'une mécanique de communication avec les clients afin de les informer du transfert de leurs dossiers.

Les parties prendront alors bien soin d'effectuer cette délicate étape de manière à favoriser la rétention d'un maximum de clients par l'acheteur. Chacune des parties a intérêt à réussir cette intervention auprès des clients, l'acheteur parce qu'il désire obtenir le meilleur rendement possible sur son investissement et le vendeur parce qu'il veut obtenir la totalité du prix de vente convenu avec l'acheteur.

À noter

La documentation signée par les parties devrait notamment comprendre un engagement de non-sollicitation de la clientèle vendue.

5. Effectuer les ajustements appropriés et paiement du solde de prix de vente

Une fois la transaction conclue, les parties devront effectuer les ajustements appropriés au prix de vente en fonction des résultats financiers et du niveau de rétention de la clientèle selon les paramètres et modalités dont elles auront convenu.

L'acquisition d'une clientèle est une façon intéressante de faire croître une entreprise, mais elle n'est certainement pas exempte de risques. L'acheteur qui souhaite que ce genre de transaction produise les effets positifs escomptés doit prendre soin de bien mesurer les risques en cause ainsi que de choisir les outils et les mécanismes appropriés afin de bien les gérer. Il doit également s'assurer d'être bien accompagné afin que la documentation juridique mise en place pour conclure la transaction reflète précisément les ententes convenues entre l'acheteur et le vendeur dans ce contexte.



DES MEMBRES À L'HONNEUR

La Chambre de la sécurité financière souligne les honneurs remportés par ses professionnels membres qui ont vu leurs efforts et leur travail récompensés par de prestigieuses distinctions.

Vous avez reçu une reconnaissance professionnelle dernièrement? Faites-nous parvenir un court texte par courriel à l'adresse reconnaissance@chambresf.com dans lequel vous décrivez le prix que vous avez reçu. La Chambre pourrait en faire mention dans une prochaine édition de son magazine. Tout texte reçu pourra être adapté afin de respecter les normes de la Chambre.



Besoin d'un gérant de district

Un chef de file en assurance accident, maladie et vie recherche un gérant dans un district au Québec.

Le candidat devra gérer les activités de vente d'une entreprise d'assurance bien établie, avec un bloc d'affaires en vigueur. Il ou elle devra aussi recruter et former de nouveaux représentants des ventes.

Le candidat doit posséder un certificat en assurance de personnes et au moins 3 ans d'expérience. La préférence ira au candidat qui a obtenu de bons résultats de vente et qui a de l'expérience dans l'expansion d'une équipe et la formation de nouveaux représentants des ventes.

Si vous cherchez un nouveau défi dans un environnement stimulant, ceci pourrait très bien vous convenir.

Pour fixer une entrevue confidentielle, veuillez faire parvenir votre CV à :

Monsieur Michel Rivest, AVA
Compagnie d'assurance Combined
1570 boul. Ampère, bureau 200
Boucherville, Qc J4B 7L4
Courriel : michel.rivest@ca.combined.com
Compagnie offrant l'égalité d'accès.