

Convention d'achat-vente

Liste de vérification

Vous comptez vendre votre entreprise à un tiers? Utilisez cette **Liste de vérification sur la convention d'achat-vente d'une entreprise** afin d'y inclure tous les éléments essentiels.

La convention d'achat-vente est le document officiel dans lequel sont incluses toutes les clauses contractuelles entre l'acheteur et le vendeur. Les modalités de la convention font normalement l'objet de négociations dans le cadre du contrôle diligent de l'acheteur et parfois pendant quelque temps après. Bien que des conseillers professionnels soient responsables de la rédaction de cette convention, à titre de vendeur, vous devez bien comprendre son contenu afin de poser les bonnes questions.

Comment l'utiliser

Cette liste de vérification sert de guide au vendeur et à l'acheteur afin qu'ils puissent passer en revue tous les principaux éléments de la convention d'achat-vente.

Remarques importantes :

La convention d'achat-vente devrait normalement couvrir les questions ci-dessous, ainsi que tous les autres éléments de la transaction.

Prix	✓
Conditions de la transaction :	
Date de conclusion de la vente	
Définition précise de ce qui fait l'objet de la vente	
Identification de toutes les parties prenantes	
Déclarations, obligations et garanties de l'acheteur et du vendeur	
Type de contreparties (liquidités, actions dans une nouvelle entreprise, remboursement de la dette)	
Calendrier des contreparties (paiements effectués à la conclusion du contrat ou répartis dans le temps)	
Conditions de l'acheteur et du vendeur, avant et après la conclusion du contrat, y compris toute clause d'indemnisation	
Création des annexes pertinentes (états financiers, liste d'actifs, liste des employés, etc.)	
Élaboration d'ententes auxiliaires (contrats d'emploi, convention unanime des actionnaires, baux, etc.)	

Remarque : Le prix d'achat intégral doit être pris en compte dans la description des actions ou des actifs faisant l'objet de la vente.

Déclarations de l'acheteur et du vendeur



Propriété des actifs faisant l'objet de la vente	
Autorité juridique des personnes qui mènent la transaction	
Existence de passifs éventuels	
Passifs garantis par les actifs	

Obligations de l'acheteur et du vendeur préalables à la conclusion



Accès de l'acheteur aux registres du vendeur	
Conduite des affaires normales par le vendeur pendant la période précédant la conclusion de la vente	
Maintien par le vendeur d'une couverture d'assurance adaptée pendant la période précédant la conclusion de la vente	
Restriction des transactions effectuées par le vendeur qui risquent de diminuer la valeur des actifs ou de causer un préjudice à l'entreprise pendant la période précédant la conclusion de la vente	
Remise par l'acheteur des documents portant sur les informations financières	
Remise par l'acheteur des documents montrant ses démarches visant à obtenir un financement suffisant	
Engagement de l'acheteur à respecter la confidentialité	

Obligations de l'acheteur et du vendeur préalables à la conclusion



Confirmation par l'acheteur que toutes les déclarations du vendeur sont raisonnablement exactes et qu'aucun changement défavorable important ne s'est produit dans les conditions financières ou les activités de l'entreprise	
Obtention par l'acheteur de polices d'assurance titres sur l'ensemble des biens immobiliers visés par le contrat et confirmation par l'acheteur de la cessibilité des droits de location	
Obtention des approbations gouvernementales et réglementaires nécessaires	
Confirmation que les déclarations de l'acheteur sont raisonnablement véridiques	
Confirmation que l'acheteur a obtenu des garanties de tiers pour toute dette établie dans le cadre contrat	

Procédure de conclusion de la vente

Cette partie du contrat apporte des précisions sur la propriété, les paiements et les documents qui feront l'objet d'un transfert entre l'acheteur et le vendeur lorsque la vente sera terminée, ainsi que sur l'heure et le lieu de la signature de la vente.

Obligations applicables après la conclusion de la vente

En règle générale, les obligations du vendeur après la conclusion de la vente comprennent la prise de certaines mesures si ses déclarations s'avèrent inexactes et le respect des ententes de non-concurrence. L'acheteur peut aussi être soumis à des obligations applicables après la conclusion de la vente.

✓

Dispositions diverses et optionnelles	
Identification de la partie qui assumera les frais de courtier d'entreprise, les honoraires de démarcheur et des coûts liés à la transaction	
Procédures d'arbitrage en cas de différend entre l'acheteur et le vendeur	
Détermination des lois qui régissent la transaction	
Clarification des circonstances permettant à l'une ou l'autre des parties de résilier le contrat sans pénalités (p. ex. litige, déclarations inexactes, non-respect d'autres modalités du contrat d'achat-vente)	

Autre élément

✓

Confirmation que certains contrats ont été conclus en parallèle à la transaction, par exemple les contrats de travail des membres de la haute direction, les contrats de location relatifs au terrain et aux bâtiments et les contrats avec les fournisseurs d'intrants clés.	
---	--

Remarque : L'acheteur devrait négocier la formulation du contrat afin de prévoir suffisamment de souplesse en cas de résiliation.