



MAI  
2004

# LA COLONNE JURIDIQUE

PRÉVOST AUCLAIR FORTIN D'AOUST, avocats

## VOUS VENEZ DE VOUS DÉCOUVRIR UN VICE ?

Par *Martin Laurendeau, avocat*

En cette période fertile en ventes et en achats de propriétés, la présente se veut un rappel de principes parfois oubliés ou simplement inconnus relativement à la découverte de vices après l'achat d'une propriété.

### Garanties légales

L'acheteur d'une propriété bénéficie d'une garantie légale à l'égard des vices qui sont considérés comme cachés au sens de la loi au moment de la vente, c'est-à-dire qui ne sont pas connus de l'acheteur ni apparents lors de l'achat. Un vice est considéré comme apparent s'il peut être constaté par un acheteur prudent et diligent sans avoir besoin de recourir à un expert.

### Inspection pré-achat

L'inspection pré-achat n'est donc pas obligatoire lors de l'acquisition d'une propriété. Cependant, en l'absence de connaissances suffisantes, le recours à un expert peut s'avérer un choix judicieux afin de préserver ses droits lors d'un recours éventuel.

Si le vendeur prétend que le vice était apparent lors de l'achat et que, par conséquent, la garantie légale est inapplicable, l'acheteur peut se retourner contre l'inspecteur ayant effectué l'examen pour être dédommagé.

Le choix d'un inspecteur qualifié (architecte, ingénieur) bénéficiant d'un régime d'assurance professionnelle peut s'avérer alors fort pertinent afin de s'assurer de la capacité financière de l'inspecteur de nous indemniser.

Le vice est caché, le vendeur vous dédommage, le vice est apparent, l'inspecteur vous dédommage.

### Démarches obligatoires

Il est important de noter que, lorsqu'un acheteur découvre la présence d'un vice caché, celui-ci doit, par écrit, le dénoncer au vendeur dans un délai raisonnable. De plus, sous peine de perdre ses droits et recours, l'acheteur ne doit effectuer aucune réparation, sauf celles d'urgence, afin de corriger le

vice avant que le vendeur n'ait eu la chance de venir constater celui-ci et le réparer, le cas échéant.

### Limitations à la garantie légale

L'acheteur et le vendeur peuvent limiter ou ajouter à la garantie légale. Le vendeur peut exclure entièrement sa responsabilité s'il prévoit au contrat de vente que l'acheteur achète la propriété « à ses risques et périls ».

La mention à l'acte de vente à l'effet que « l'acheteur déclare avoir vu et examiné l'immeuble et s'en déclare satisfait, le prenant tel quel » n'est pas suffisante pour exclure la responsabilité du vendeur.

### Conclusion

L'achat et la vente d'une propriété entraînent certains risques qui peuvent parfois avoir de graves conséquences financières.

L'acheteur doit s'assurer d'examiner ou de faire examiner attentivement la propriété par des professionnels qualifiés avant l'achat et s'assurer des représentations et garanties qui lui sont données.

Le vendeur, pour sa part, doit dénoncer les vices dont il a connaissance et veiller à restreindre, le cas échéant, la garantie légale.

## LA VENTE D'ENTREPRISE ET SES MÉTHODES D'ÉVALUATION

Par *Martin Marceau, avocat*

Les gens d'affaires s'interrogent souvent eu égard à la valeur de leur entreprise que ce soit dans un contexte de vente ou encore de dissociation avec un coactionnaire ou de liquidation.

En effet, le phénomène des ventes d'entreprises est de plus en plus palpable depuis les dernières années et, à ce titre, une certaine connaissance de base des mécanismes d'évaluation peut s'avérer utile pour toute personne désireuse de vendre son entreprise.

Or, à ce titre, lorsque les principaux experts se consultent sur le prix de vente ou d'acquisition d'une entreprise, il va de soi que la définition la plus généralement retenue est celle qui fait appel

à la notion de la juste valeur marchande qui peut se traduire comme étant le montant le plus élevé exprimé en terme d'argent comptant pouvant être obtenu sur un marché libre et non restreint entre les parties traitant à distance, renseignées et prudentes, non contraintes de le faire, mais désireuses de transiger.

L'évaluation cherche donc à déterminer le profil quantitatif et qualitatif des actifs corporels et incorporels, ainsi que les passifs dans une ligne directrice qui est l'exploitation ou la liquidation de l'entreprise. Elle nécessite donc une analyse de résultat d'exploitation de la situation financière et les perspectives d'avenir pour l'entreprise ciblée.

Or, il faut tenir compte des différents facteurs internes ou externes notamment la taille de l'entreprise, l'équipe de direction, les principaux contrats qui lient l'entreprise à sa main-d'œuvre et à ses fournisseurs et partenaires d'affaires, ses capacités de payer les dividendes, l'impact des activités de recherche et développement, etc.

Quant aux actifs, il existe plusieurs méthodes d'évaluation. Cependant, deux sont le plus fréquemment utilisées : il s'agit, de prime abord, de l'évaluation de l'actif net de l'entreprise qui est ni plus ni moins que l'évaluation qui tient compte du différentiel entre l'actif et le passif en déterminant la valeur exacte de chacun des actifs et des passifs.

Pour ce faire, les spécialistes tiennent compte de la valeur dépréciée aux livres ainsi que la valeur du marché, tout en transposant sur une valeur de remplacement dépréciée et sur une valeur de liquidation pour chacun des éléments du bilan. Les résultats ainsi obtenus indiquent aux spécialistes un prix moyen pour l'acquisition de l'entreprise tout en indiquant les valeurs minimales et maximales de chacun des actifs.

Une autre technique consiste en la valeur capitalisée du profit net après impôt. Il s'agit notamment de déterminer le prix de l'entreprise en multipliant le profit net par un indice déterminé par le spécialiste. L'indice est généralement divisé par secteurs d'industrie. Il est clair que l'évaluateur d'entreprise tente avant tout de déterminer la juste valeur marchande.

Or, dans les faits, la valeur marchande n'est pas toujours en relation directe ou encore représentative du prix qui pourrait être obtenu pour l'entreprise, d'où le phénomène que les spécialistes ont appelé « les acheteurs spéciaux », lesquels peuvent se définir généralement comme étant un acquéreur stratégique qui est prêt à payer un prix plus élevé afin de créer une entreprise dont le prix n'est simplement pas déterminé en fonction des valeurs intrinsèques de cette dernière, mais plutôt à partir d'une valeur attribuable à ses aspects stratégiques.

C'est donc du cas par cas. Il faut absolument que l'analyste en charge des acquisitions puisse garder en tête ces facteurs stratégiques non palpables à partir d'un chiffré prédéterminé.

Les différents éléments dont on doit tenir compte sont notamment la possibilité d'économie d'échelle, la diminution des coûts généraux par l'intégration des entités administratives, l'augmentation de la capacité de production, la diversification du produit en soi, l'élimination d'un concurrent, l'obtention de nouvelles sources d'approvisionnement, l'acquisition d'une nouvelle technique de gestion, l'acquisition d'une technologie inexistante ou d'un savoir-faire non accessible pour l'acquéreur, enfin, l'accès immédiat à un nouveau marché.

## DES NOUVELLES DE NOUS

Le vendredi 7 mai dernier, dans le cadre de dîners-conférences organisés sur une base régulière par l'Équipe PAFD, on soulignait la nomination de M. Serge Paquette à la présidence de la compagnie Natrel.

Cette rencontre nous a permis d'amasser parmi les convives une somme de 8 000 \$ qui fut remise à l'agence des Grands Frères et Grandes Sœurs de la Porte du Nord, dont le président est le directeur général de l'administration de notre cabinet, M. Claude Le Bourdais.

Ces dîners, orchestrés par Me Marc D'Aoust, sont un bel exemple de maillage et d'implication sociale de notre cabinet avec ses clients et la communauté.

[www.prevostauclair.com](http://www.prevostauclair.com)



**PRÉVOST AUCLAIR  
FORTIN D'AOUST**

Société en nom collectif  
AVOCATS  
AGENTS DE MARQUES DE COMMERCE

## LA COLONNE JURIDIQUE

DÉPÔT LÉGAL  
BIBLIOTHÈQUE NATIONALE DU QUÉBEC

LE CONTENU DES PRÉSENTES N'EST PAS UN AVIS JURIDIQUE DU CABINET OU DES AUTEURS QUI N'EXPRIMENT QUE DES COMMENTAIRES.

### Saint-Jérôme

55, rue Castonguay  
bureau 400, J7Y 2H9  
(450) 436-8244  
Téloc : (450) 436-9735  
Montréal : (450) 476-9591

### Blainville

10, boul. de la Seigneurie Est  
bureau 201, J7C 3V5  
(450) 979-9696  
Téloc : (450) 979-4039

### Montréal

1240, avenue Beaumont  
bureau 100, H3P 3E5  
(514) 735-0099  
Téloc : (514) 735-7334

### Sainte-Agathe

124, rue St-Vincent  
J8C 2B1  
(819) 321-1616  
Téloc : (819) 321-1313

### Affiliation en Ontario

Szemenyei Kirwin  
Mackenzie, law firm  
Toronto et London