

Octobre 2022

Saviez-vous que...

Vendre son entreprise à son meilleur : pourquoi et comment

Vous souhaitez vendre votre entreprise dans les prochaines années? Découvrez comment maximiser la valeur de votre entreprise pour en obtenir le meilleur prix.








Le meilleur moment pour vendre

C'est lorsque celle-ci est en bonne santé financière! C'est-à-dire quand elle dégage une bonne rentabilité. Pourquoi est-ce si important? L'évaluation d'une entreprise est réalisée selon les résultats obtenus au cours des 3 à 5 dernières années financières. Cela signifie que plus une entreprise a eu de bons résultats financiers dans les années précédentes, plus le prix de vente sera élevé.

Vendre son entreprise à son meilleur permet donc de réaliser un meilleur profit sur la vente et de s'assurer d'une meilleure retraite du côté financier. De plus, le repreneur a de meilleures chances de succès s'il reprend une entreprise qui a bien été préparée pour la vente.

Comment faire pour mettre mon entreprise à son meilleur?

Il faut idéalement prévoir plusieurs années à l'avance la vente de son entreprise. Voici aléatoirement quelques-unes des actions qu'il est possible de prendre afin de maximiser la valeur de son entreprise :

-  Revoir et optimiser les processus d'affaires de l'entreprise afin d'accroître les marges de profit.
-  Miser sur la qualité des installations.
-  S'assurer d'avoir du personnel compétent dans les postes-clés de l'entreprise.
-  Fidéliser les employés et la clientèle.
-  Numériser l'entreprise.
-  Prendre le temps de bien assainir les états financiers.
-  Investir dans le renouvellement des immobilisations.



- ◆ Tenir les équipements à jour et les remplacer au besoin.
- ◆ Bien connaître le marché.
- ◆ Diversifier les fournisseurs.
- ◆ Établir les avantages concurrentiels de l'entreprise.
- ◆ Améliorer la gestion des fonds générés.

En bref, une saine gestion est la clé pour maximiser son potentiel.

La préparation, une étape souvent négligée

La vente d'une entreprise est souvent comparée à la vente d'une maison pour de bonnes raisons. L'entreprise, comme la maison, doit être présentée sous son meilleur jour pour que les acheteurs soient intéressés. Une préparation est donc nécessaire des mois, voire des années à l'avance. Pourtant, c'est une étape souvent négligée.

Il ne faut pas attendre que les équipements soient désuets, que les bâtiments soient mal entretenus, que les logiciels informatiques soient dépassés. Il faut vraiment vendre l'entreprise lorsqu'elle est dans sa meilleure condition.

Les propriétaires sont parfois déçus de l'évaluation. Ils pensent que leur entreprise vaut beaucoup plus cher qu'elle ne le vaut réellement puisqu'ils y ont travaillé de nombreuses années et y ont mis énormément d'efforts et de temps. Ils accordent donc une valeur émotive à l'entreprise, ce qui les fait la surévaluer. En tant que cédant, il faut essayer de se mettre dans la peau du repreneur et essayer d'être objectif le plus possible.

Combien de temps prévoir?

La préparation dépend de la santé financière de l'entreprise ainsi que de l'état de ses installations. Selon les actions mises en place antérieurement, on compte habituellement entre 1 et 5 ans avant de rendre l'entreprise saine.

Il est aussi très important que l'entreprise ne soit pas dépendante de son propriétaire, car cela peut nuire à sa valeur. Si tout repose sur le propriétaire parce qu'il n'a pas appris à déléguer assez de responsabilités, cela sera plus difficile pour le repreneur. Il est donc fortement recommandé de bâtir une équipe solide qui est apte à poursuivre la mission de l'entreprise. Une équipe d'employés près de la retraite et qui sera bientôt à remplacer peut représenter un grand défi pour les repreneurs potentiels.

Une négligence qui coûte cher

Une mauvaise gestion de la valorisation de l'entreprise peut entraîner une perte importante de sa valeur, mais aussi une insécurité grandissante chez les employés, les clients et les fournisseurs. Lorsque les employés sentent que l'entreprise décline, ils sont plus portés à partir. Lorsque ceux-ci partent, la valeur de l'entreprise diminue.

Un dernier conseil

Cela peut sembler intimidant de faire tous ces changements à un moment où la plupart des cédants pensent à ralentir et à prendre leur retraite. C'est pourquoi se préparer d'avance est crucial. Également, s'entourer d'experts en la matière est la clé du succès.

***Pour en savoir davantage, contactez Chantal Thibault, CPA, directrice principale,
évaluation d'entreprises au 418 833-2114.***