

CONTRIBUER À ACCROÎTRE LA VALEUR DE VOTRE ENTREPRISE

LE CONTEXTE

Différents contextes amènent les entrepreneurs à vouloir maximiser la valeur de leur entreprise, en particulier lors de la vente de cette dernière. Plusieurs facteurs internes et externes ont un impact sur cette valeur. Il est difficile, voire même impossible d'influencer les facteurs externes (la concurrence ou la réglementation gouvernementale). Cependant, il en est tout autrement pour les facteurs internes.

QUELQUES FACTEURS INTERNES

- **La qualité des bénéfices** : il s'agit d'un élément crucial. Qui voudrait acheter une entreprise qui fait un chiffre d'affaires astronomique, mais qui ne fait pas de profit ? Le bénéfice, c'est le rendement sur l'investissement pour un actionnaire ou propriétaire d'une entreprise. Plus il est élevé, plus la valeur risque d'être grande;
- **La stabilité et la qualité des ressources humaines**. Une entreprise dont les ressources humaines sont bien structurées (taux de rotation normal du personnel, employés bien formés, etc.) est plus attrayante pour un acquéreur;
- **L'image de marque de l'entreprise** : cet item inclut l'excellente réputation des produits et services de l'entreprise sur le marché, mais également la qualité du marketing en place;
- **La présence de contrats** d'exclusivité, d'ententes d'approvisionnement, de baux avantageux, de franchise ou de brevets permet à l'entreprise de se distinguer de la concurrence, donc lui procure une plus-value;
- **La bonne situation financière de l'entreprise** : son taux d'endettement est-il adéquat ? Son fonds de roulement se compare-t-il à celui des entreprises de l'industrie ? ;
- **La variété et la fidélité de la clientèle**;
- **L'état et la valeur élevée des actifs tangibles** que possède l'entreprise;
- **Le potentiel de croissance** : il peut s'agir d'une capacité de production inutilisée qui permettrait à l'éventuel acquéreur d'accroître les revenus et les bénéfices de l'entreprise.

L'IMPORTANCE D'UNE PLANIFICATION

La vente de son entreprise est une décision importante qui doit être planifiée, souvent plusieurs années à l'avance. Une amélioration des différents facteurs internes énumérés précédemment permettra d'être en meilleure position pour la vente.

BESOIN D'AIDE ?

Nous pouvons vous aider dans la planification de la vente de votre entreprise et la maximisation du prix que vous en retirerez. En effet, notre firme compte sur des experts dans différents domaines touchant la gestion, particulièrement en fiscalité, en évaluation d'entreprises, en ressources humaines et en consultation financière.

Donald Savard, CA, EEE, associé au bureau de Raymond Chabot Grant Thornton de Rivière-du-Loup.