

Dix conseils pour accroître la valeur de votre entreprise

La vente d'une entreprise est une décision importante qui mérite d'être planifiée, souvent plusieurs années à l'avance. Maximiser la valeur de l'entreprise peut être avantageux lorsque l'on envisage ce type de transaction et dans plusieurs autres cas.

De nombreux facteurs, internes et externes, ont un impact. S'il est difficile d'influencer les facteurs externes (tels que la concurrence ou la réglementation gouvernementale), il en va autrement des facteurs internes.

Voici nos recommandations afin d'augmenter la valeur de votre entreprise et d'obtenir le meilleur prix lors d'une éventuelle transaction.

1. La croissance des ventes

Une entreprise en développement est généralement plus attrayante pour un investisseur que celle qui est en déclin. Donc, si votre entreprise connaît une croissance soutenue, un acquéreur potentiel sera probablement disposé à vous en offrir un meilleur prix, dans la mesure où les ventes sont rentables.

2. La qualité des bénéfices

Il s'agit d'un élément crucial. Qui voudrait acheter une entreprise qui a un chiffre d'affaires astronomique, mais qui ne fait pas de profit? Les bénéfices (ou les flux monétaires) constituent le rendement du capital investi

pour un actionnaire ou un propriétaire d'entreprise. Plus ces éléments sont élevés, plus le prix que celui-ci sera prêt à payer sera grand.

3. La stabilité et la qualité des ressources humaines

Une organisation dont les ressources humaines sont bien structurées (taux de rotation normal du personnel, employés bien formés, faible taux d'accidents du travail, etc.) diminue les risques pour un acquéreur, donc l'entreprise sera plus attrayante.

4. L'image de marque de l'entreprise

Cet élément inclut l'excellente réputation des produits et services de l'entreprise sur le marché, mais également la qualité et la performance de l'équipe des ventes et du marketing en place.

5. La présence de contrats d'exclusivité

La présence de contrats d'exclusivité, d'ententes d'approvisionnement, de baux avantageux, de franchises ou de brevets permet à l'organisation de se distinguer de la concurrence, donc lui procure généralement des avantages ou, à tout le moins, diminue les risques pour un acquéreur.

6. La bonne situation financière de l'entreprise

Son taux d'endettement est-il adéquat? Son fonds de roulement se rapproche-t-il de celui des organisations de l'industrie? Meilleurs sont ses ratios comparativement à ceux des entreprises de son secteur, meilleures sont les chances d'obtenir une valeur plus importante lors de la vente.



7. La variété et la fidélité de la clientèle

Il est important de diversifier sa clientèle. Il est aussi essentiel d'instaurer un rapport de confiance avec les clients et d'encourager leur fidélité à l'entreprise en étant à l'écoute de leurs besoins.

8. L'état et la valeur des actifs corporels

Il faut tenir compte des immobilisations que possède l'entreprise (terrain, bâtiment, équipement à la fine pointe, etc.). L'acquéreur prendra en considération les investissements nécessaires à l'avenir.

9. Le potentiel de croissance

Une capacité de production inutilisée pourrait permettre à l'éventuel acquéreur d'accroître les revenus et les bénéfices de l'organisation.

10. Le créneau de marché

Une entreprise qui évolue dans un domaine offrant de bonnes perspectives d'avenir devient très attrayante pour un acheteur. Il faut donc qu'elle soit innovatrice et toujours à l'avant-garde de la concurrence.

Nous pouvons vous aider dans la planification de la vente de votre entreprise et dans la maximisation du prix que vous en retirerez. En effet, notre société compte des experts et des relations dans tous les domaines, notamment la gestion, la fiscalité, l'évaluation d'entreprises, les ressources humaines, le financement ainsi que l'achat et la vente d'entreprises.

Si vous avez des questions ou des besoins concernant l'évaluation de votre entreprise, n'hésitez pas à communiquer avec nous.

Pour plus d'informations, communiquez avec nos experts :



Marc Thibault, CPA, CA, EEE, Arbitre accrédité (IMAQ)
Associé
Évaluation d'entreprises et juricomptabilité
418 647-3281
thibault.marc@rcgt.com



Rémi Fortin, CPA, CA
Associé directeur des bureaux de la Beauce
Certification
418 228-8969, poste 1832
fortin.remi@rcgt.com

Encore plus de conseils à votre portée!

Visitez rcgt.com

 **Raymond Chabot
Grant Thornton**
L'instinct de la croissance™