



## COMMENT MAXIMISER LA VALEUR DE MON ENTREPRISE

Par Michel Coriveau



Chaque entrepreneur est confronté à cette question. Qu'il approche de la retraite ou qu'il se préoccupe de son patrimoine financier, la valeur de l'entreprise représente souvent près de 90 % de l'actif total de l'entrepreneur. Dans un contexte de récession, la question n'est plus seulement pertinente, elle devient essentielle.

### Une approche simple et logique

Le point de départ d'une approche de valorisation d'entreprise est l'établissement de sa valeur actuelle. L'entrepreneur qui a l'heure juste sur la situation de son entreprise pourra facilement identifier les stratégies à mettre en place pour en augmenter la valeur. Au-delà du concept d'augmenter les revenus ou de diminuer les dépenses, cinq volets critiques affectent la valeur d'une entreprise.

#### 1 : Structure financière

La structure financière attire naturellement l'attention du comptable, du banquier, du fiscaliste et même du conseiller juridique. Une structure financière optimale permet d'optimiser la rentabilité. Un acquéreur potentiel qui juge que le fonds de roulement est insuffisant exigera que le vendeur injecte une somme d'argent dans l'entreprise ou à défaut, réduira le prix offert. Posséder trop d'actifs ne servant pas aux opérations peut disqualifier les actions de l'entreprise à l'exonération de gain en capital de 750 000 \$ et faire perdre une économie de 180 000 \$ en impôt. L'analyse de la situation financière de l'entreprise peut aussi révéler des actifs non identifiés comme des crédits de recherche en développement. En somme, une bonne analyse de la situation financière est un bon début pour mettre en valeur une entreprise.

#### 2 : Dépendance de l'entrepreneur

La majorité des entreprises québécoises dépendent de l'entrepreneur dirigeant. L'entrepreneur ou le propriétaire possède la connaissance intégrée de l'entreprise; il connaît les techniques de fabrication, les secrets de production, les clients, les fournisseurs, les employés, etc. Bref, il connaît tout et l'entreprise dépend de lui. Par conséquent, la survie de l'entreprise peut en dépendre ou tout au moins un départ imprévu aurait un impact majeur sur les activités de celle-ci. Un des éléments qui donnent de la valeur à l'entreprise est mettre en place une équipe de gestion autonome. Autrement, un entrepreneur devra négocier une entente de départ prévoyant qu'il demeure à l'emploi de l'acquéreur pour une période de 6 mois à 5 ans. Évidemment, ce n'est pas toujours évident de travailler pour quelqu'un d'autre lorsque nous avons l'habitude d'être le patron. Vous voulez savoir si votre entreprise est autonome ? Il suffit de se demander si l'on peut partir pendant 6 semaines sans inquiétude.

#### 3 : Risques liés aux clients et fournisseurs

Un acquéreur achète la capacité de générer des revenus de votre entreprise. Si les clients ou les fournisseurs ne sont pas certains de demeurer avec l'entreprise, il y aura un escompte important sur la valeur de l'entreprise. Il est donc important de s'assurer de la fidélité de nos clients et aussi d'un nombre de clients suffisants. En période de récession, si nos meilleurs clients ont des difficultés à survivre, il est probable que notre entreprise sera touchée. La même règle s'applique aux fournisseurs. Une dépendance sur certains clients ou fournisseurs devient donc un handicap sérieux.

#### 4 : Employés fidèles

On entend souvent dire que les employés représentent l'actif le plus important d'une entreprise. En effet, la rareté de la main d'œuvre est croissante et le coût associé à la formation de nouveaux employés a un impact direct sur la rentabilité. Un taux de roulement du personnel élevé est un indicateur de risque pour un acquéreur. De bonnes conditions de travail et des employés-clés fidèles réduisent les risques et augmentent l'attrait de l'entreprise.

#### 5 : Efficacité de production

Les procédés de travail doivent être revus pour identifier les pertes d'efficacité et les solutions. Dans un monde de plus en plus compétitif, il est essentiel d'être à la fine pointe dans son secteur. Doit-on sous-contracter une partie de la production, importer ou modifier la méthode de travail ? Toutes ces avenues sont à considérer pour demeurer compétitif, réduire les coûts et augmenter la rentabilité.

#### Par où commencer ?

L'expérience démontre que lorsque le propriétaire d'une entreprise s'investit dans le processus de mise en vente de son entreprise, il est moins présent dans les opérations quotidiennes et l'entreprise devient souvent moins rentable. Le prix quant à lui est déterminé en fonction de la rentabilité de l'entreprise. Lorsque le propriétaire se concentre sur l'amélioration de la rentabilité et qu'il s'adjoint des experts, il obtient généralement la valeur optimale. La vente d'une entreprise est un processus qui peut facilement prendre de 6 mois à 2 ans pour un tiers, et lorsqu'il s'agit d'une vente à des parties liées (famille ou employés), il faut s'attendre à un processus de 2 à 5 ans et parfois plus. Les termes de la transaction auront aussi un impact sur le prix de vente. Un solde de prix de vente peut faciliter la vente ou permettre d'obtenir un meilleur prix. Finalement, il ne faut pas oublier que la vente de votre entreprise peut être très chargée émotionnellement et nombre de transactions échouent parce que les parties impliquées n'ont pas réussi à se comprendre. L'aide de professionnels indépendants facilite grandement la tâche et contribue à assurer une transition harmonieuse.

Alors, par où commencer ? Par le début ! Obtenez l'aide de professionnels qui vous fourniront un diagnostic et une évaluation de votre entreprise. Le coût de leurs services sera récupéré plusieurs fois par l'augmentation de la valeur de votre entreprise et l'amélioration de votre qualité de vie au travail.