

## **VENDRE SON ENTREPRISE, AVEZ-VOUS LE PLAN?**

### **La recette secrète**

Vendre son entreprise est certainement l'une des plus grandes étapes dans la vie d'un entrepreneur. Si je peux vous décrire la recette secrète pour réussir votre transfert d'entreprise, c'est bien d'avoir un plan de relève. Puisqu'un entrepreneur est une personne qui gère constamment des projets avec son entreprise, je vous propose de le voir comme un projet en réserve, applicable au moment venu.

Le plan demande une certaine préparation en amont de la transaction pour ne pas mettre en péril l'avenir de l'entreprise et maximiser le retour sur investissement. Bien sûr, certaines ventes se font de manière précipitée et sans réelle préparation, mais les parties prenantes sont souvent perdantes et ce n'est pas sans conséquence.

Par exemple, un vendeur par manque de temps et de préparation peut rencontrer des impacts fiscaux importants et voir une partie des gains de la vente de son entreprise fondre comme neige au soleil. Un moyen d'éviter ces conséquences est la planification. Certains experts parlent d'une préparation pré-transaction d'un minimum deux ans, mais dans les faits il est difficile de connaître l'avenir et de prévoir les raisons qui vous pousseront à vendre votre entreprise, et ce, parfois de façon urgente.

### **Le réseau clé**

Dans un premier temps, il est important d'engager la conversation avec les professionnels qui gravitent autour de vous. Questionnez votre comptable, votre fiscaliste, notaire et avocat afin de prendre connaissance des dispositions à prendre pour maximiser la valeur de votre entreprise et mettre en place la structure idéale pour réaliser le projet. D'autres intervenants peuvent vous accompagner notamment votre SADC pour vous guider dans le processus.

### **Un plan de relève pour une transition efficace**

C'est quoi ce plan ?

- Il doit comprendre une procédure de transfert des connaissances et des pouvoirs. C'est mettre sur papier ce que vous avez en tête et qui vous permet de faire fonctionner votre entreprise et quelles sont les décisions qui relèvent de vous et des autres acteurs de votre entreprise.
- Il doit aussi inclure une stratégie de communication interne et externe de l'annonce de la vente, employés, clients, fournisseurs, communauté, etc.
- L'essence même de votre entreprise doit aussi être transférée, la culture organisationnelle ! Votre entreprise s'est bâtie au fil des ans et possède ses propres valeurs, sa vision et pour vivre et exister elle s'est dotée d'une mission.

- Votre structure organisationnelle est aussi importante et doit être définie. Les acteurs clés qui font rouler l'entreprise doivent être identifiés et positionner afin que le repreneur soit en mesure de reprendre les reines sans affecter les piliers de l'entreprise. Employés clés, clients majeurs, fournisseurs principaux, partenaires d'affaires se doivent d'être répertoriés pour votre relève.
- Identifier les repreneurs potentiels ou repérer les connaissances, les habiletés, les aptitudes et les valeurs à posséder pour être un repreneur de choix.

### **Types de reprise d'entreprise**

Il vaut mieux considérer toutes les options de repreneuriat pour maximiser ses chances de trouver sa relève. Relève interne (employés ou direction), la relève familiale, relève collective, relève externe, relève mixte, il existe plusieurs types de reprise et il faut ouvrir ses horizons pour augmenter les chances de votre entreprise.

### **Orientations stratégiques**

Créer de la valeur à votre entreprise n'est jamais une tâche inutile à réaliser. Trop souvent cette partie est négligée en fin de carrière d'un entrepreneur qui a mis tout son cœur pour concrétiser tous les rêves qu'il avait en tête pour son entreprise, mais les efforts mis dans l'avenir de l'entreprise pour son développement et sa croissance génère des gains supplémentaires à la vente. Identifiez les opportunités et continuez à vous investir dans la croissance ou dans le maintien de la valeur de votre entreprise.

### **Célébrer**

Je vous propose de vous fixer une date hypothétique au calendrier pour célébrer la vente de votre entreprise. Cette journée marquera la finalité de votre transfert d'entreprise et d'ici là fixer vous des objectifs à rencontrer avant la date butoir, rencontre avec vos professionnels, préparation du plan de transfert, élaboration d'un plan stratégique, etc.

### **Pour conclure**

Le plan de transfert ou de relève est évolutif et vous devrez l'adapter à la nouvelle réalité de l'entreprise. Finalement, ce document peut se trouver fort utile en cas d'incapacité soudaine à remplir vos fonctions dans l'entreprise.

Finalement, une chose à retenir, c'est qu'un plan, ça se prépare donc n'hésitez pas à communiquer avec la SADC d'Antoine-Labelle pour de l'accompagnement à l'élaboration de votre plan de relève, pour un maillage avec de potentiels repreneurs ou pour toute autre information concernant votre projet de transfert d'entreprise. Vous pourrez compter sur deux ressources certifiées en transfert d'entreprise à votre **SADC d'Antoine-Labelle**.

Keven Chechippe, conseiller aux entreprises