

MAXIMISER LA VALEUR DE SON ENTREPRISE

La vente d'une entreprise est une étape fort importante dans la vie d'un entrepreneur. Par conséquent, elle doit se préparer au moins 3 ans d'avance afin de permettre au vendeur de pouvoir retirer le maximum lors de la vente de celle-ci. La manque de planification est la principale cause d'échec lors d'un transfert d'entreprise.

►► S'entourer de spécialistes

Il est important tout au long de cette préparation de se faire conseiller par des spécialistes qui vous accompagneront et vous conseilleront afin de mettre en place les actions et décisions qui maximiseront la valeur de votre entreprise.

►► Le capital humain de votre entreprise

Formez vos employés, motivez-les et responsabilisez-les en portant une attention particulière à vos employés clés au sein de l'entreprise. Mettez en place des pratiques de ressources humaines qui permettront d'avoir un faible taux de roulement des ressources humaines ce qui rassurera un éventuel acheteur et pourrait vous permettre de justifier un prix plus élevé pour votre entreprise.

►► La rentabilité de l'entreprise

La rentabilité de l'entreprise joue évidemment un rôle de premier plan sur la valeur de votre entreprise. À ce titre les conseillers de la SADC et votre comptable pourront vous conseiller afin de mettre en place des pratiques qui maximiseront vos ventes et diminueront vos dépenses d'entreprise. Par exemple, départissez-vous des actifs non rentables de votre entreprise et investissez dans l'amélioration continue des volets qui génèrent de la rentabilité. Faites le ménage dans les dépenses non essentielles au bon fonctionnement de l'entreprise afin de maximiser votre bénéfice net. Ne retirez pas trop d'argent de celle-ci afin de démontrer un BNR élevé qui fera foi de la rentabilité historique de votre entreprise et de sa bonne santé financière.

►► Minimiser votre charge fiscale

Privilégier la vente d'actions à celle d'actifs ce qui pourrait vous permettre de profiter d'une exonération sur les premiers 800 000 \$ du gain en capital réalisé. Un propriétaire prévoyant pourra non seulement profiter de son exonération, mais pourra potentiellement multiplier le montant de cette exonération. Encore ici, faites appel à un spécialiste qui saura vous conseiller sur les meilleures pratiques à mettre en place afin de soutirer le maximum sur le plan fiscal lors de la vente de votre entreprise.

►► La négociation

Faites affaire avec un spécialiste afin de réaliser une démarche d'évaluation de votre entreprise ce qui constituera un point de départ à la négociation. Saviez-vous qu'il existe des experts en évaluation d'entreprises (EEE)?

Dans le cadre d'une négociation, l'acheteur ne tiendra pas uniquement compte de vos résultats, mais également de tous les aspects intangibles qui affecteront à la hausse ou à la baisse le prix de votre entreprise dont la qualité et la stabilité des ressources humaines en place.

Bonne préparation et surtout n'hésitez pas à communiquer avec les conseillers de votre SADC qui sauront en toute confidentialité vous conseiller à travers cette démarche.

Benoit Cochet
SADC d'Antoine-Labelle