



TRANS-ACT.BIZ

vente et acquisition d'entreprise

CAPSULE # 2

Y A-T-IL UN MEILLEUR MOMENT POUR VENDRE SON ENTREPRISE ?

Certains vous diront que la vraie question est plutôt de savoir s'il y a un pire moment pour vendre, ce qui n'est pas faux. Mais vous trouverez dans les prochaines lignes quelques exemples de scénarios qui vous aideront à répondre à cette question.

Chiffre d'affaires : il n'y a pas de situation unique pour chaque entreprise, mais effectivement si vous planifiez vendre votre entreprise, il est judicieux de comparer votre chiffre d'affaires avec celui des dernières années, mais également des ventes prévues à court terme. Évidemment la 1ère question est toujours de savoir si vous êtes prêt à vendre. Ensuite, si vos ventes ont atteint un sommet et, que vous n'entrevoiez pas que des événements économiques ou stratégiques vous permettront de l'augmenter substantiellement dans les 2 prochaines années, ce contexte pourrait effectivement être très favorable pour vendre votre entreprise. Cependant, même dans un contexte où vous savez que les prochaines années ont un potentiel d'augmentation, et ce pour diverses raisons, il peut également être opportuniste de vendre. Supposons par exemple que dans votre négociation avec l'acheteur, vos prévisions de ventes étant généralement précises, vous pourriez les utiliser pour exiger un meilleur prix, négocier plus fermement, ou encore structurer la transaction pour optimiser votre valeur. Si au contraire, vous êtes dans un contexte où les ventes sont en décroissances constantes depuis quelques années, et que vous pensez que cette tendance risque de se prolonger, il peut être également temps de vendre, mais il faut à ce moment s'attendre à une négociation du prix à la baisse par l'acheteur, car celui-ci, voudra acheter à escompte afin de réduire son risque et s'assurer d'obtenir un délai de recouvrement de son investissement sur une période raisonnable. Mais dans un tel cas, vaut-il mieux vendre maintenant pour éviter le pire, la question se pose assurément. **L'incertitude est parfois une variable déterminante dans une telle décision.**

Les **perspectives d'affaires** : nous en avons parlé un peu plus haut, si les perspectives d'affaires dans votre secteur d'activité semblent favorables pour quelques années, cela peut être une belle opportunité de mettre son entreprise à vendre. Personne ne connaît l'avenir, et après cette période de croissance, que se passera-t-il ? Donc, vendre maintenant, tenant compte de perspective favorable, vous permettra non seulement d'exiger un meilleur prix, mais de négocier plus fermement car quand vous serez face à l'acheteur, vous saurez que celui-ci fait une bonne transaction, vous aurez donc un contexte intéressant pour; soit vendre avec une prime, soit exiger une vente d'actions sans négociation de prix. Dans les 2 cas, vous bénéficierez d'un contexte favorable.

Les **perspectives économiques** : évidemment dans une période où les perspectives économiques sont favorables, ça crée une synergie positive au moment de mettre votre entreprise en vente. À l'inverse, si vous avez la malchance d'être en contexte économique défavorable, il y aura nécessairement un impact sur le prix de vente. D'abord, si les taux

CAPSULE #2 « Y A-T-IL UN MOMENTUM POUR VENDRE »

Propriété de Trans-Act.biz

d'intérêts sont élevés, les principes d'évaluation en tiendront compte et les multiples utilisés seront inférieurs. Si le contexte est celui d'une récession, l'acheteur cherchera à vous faire baisser de prix pour réduire son risque ne sachant pas combien de temps le contexte défavorable durera. Il faut aussi savoir que tant dans un contexte de taux d'intérêt élevé qu'en contexte de récession, les banques auront plus d'exigences pour approuver le financement de la transaction, souvent la mise de fond ou la balance de prix de vente seront plus élevés. Malgré tout, toute chose étant relative, il faut retenir que le cas par cas s'applique en vente d'entreprise. Même en contexte économique défavorable, les acheteurs auront l'œil ouvert sur une opportunité qui se démarque dans le marché. Le tout doit nécessairement être bien présenté par un prospectus de vente qui adresse les caractéristiques recherchées par les investisseurs.

Le **marché des repreneurs** : est un élément très important à considérer. Si vous savez que dans votre entourage il y a un acheteur stratégique qui pourrait avoir un intérêt d'affaires à englober votre entreprise, il s'agit d'un Momentum très favorable pour le vendeur, surtout s'il y a plus d'un acheteur stratégique potentiel. Dans un tel cas, le vendeur est positionné dans un contexte idéal pour exiger un meilleur prix. Il faut savoir qu'un acheteur stratégique obtient généralement des synergies d'affaires favorables, qui feront en sorte que le Retour sur investissement de cet acheteur dépassera celui d'un acheteur de type opérateur non stratégique. C'est pourquoi tout évaluateur doit en tenir compte lorsqu'il évalue dans un tel contexte, évidemment lorsque des acheteurs stratégiques sont connus ou ont approchés le vendeur.

Sur le plan personnel : Il est indéniable que le contexte personnel du(des) vendeur(s) a une influence majeure sur la décision de vendre. Dans le cas d'un entrepreneur approchant la retraite, la santé est très souvent un élément déterminant. Malheureusement, si l'entrepreneur ne tient pas compte de cet aspect, il arrive que ce dernier facteur pousse l'entrepreneur à vendre dans un contexte qui peut être défavorable. Les objectifs de retraite sont également un élément à tenir en compte. Il est fortement recommandé pour un entrepreneur de procéder à un plan de retraite adaptatif. Cela obligera ce dernier à déterminer ses objectifs et établir ses besoins pour une retraite sans compromis sur sa qualité de vie. Il arrive également que l'entreprise est aux portes de nouvelles opportunités qui exigeront le déploiement de stratégies et énergie. Parfois l'entrepreneur désire se retirer ou changer son rôle après avoir mis une grande partie de sa vie au service de son entreprise. Il préférera réduire sa participation active et devenir un conseiller afin de guider les grandes orientations, sans être impliqué dans la gestion quotidienne.

N'hésitez pas à faire affaires avec une équipe de professionnels expérimentés, visitez www.trans-act.biz