



TRANS-ACT.BIZ

Évaluation | Vente | Acquisition

MÉTHODE « VISION »™

Lors de notre capsule #6 nous avons abordé le sujet du « BUSINESS STAGING ». Dans la présente capsule, découvrez une offre de service concrète vous permettant d'identifier, qualifier et mesurer les principales options de croissance ayant un haut potentiel d'influence sur la valeur de votre entreprise.

IDENTIFIER ET MESURER LES LEVIERS DE CRÉATION (CATALYSEURS) DE VALEUR POUR VOTRE ENTREPRISE

On sait que tout dirigeant fait généralement face à différentes options de croissance lui permettant de faire croître son entreprise : *Développer un nouveau marché; Augmenter sa capacité; Modifier son offre de services; Améliorer sa productivité, Réaliser une acquisition; Ou encore renforcer son organisation.*

Mais soyons réaliste, toutes ces options **ne génèrent pas un impact équivalent sur la valeur de l'entreprise.**

La **MÉTHODE VISION™** est justement une démarche d'analyse stratégique qui vise à **identifier les options réelles présentant le meilleur potentiel de création de valeur, et, à en mesurer l'impact sur la valeur de l'entreprise.** Ce processus permet de répondre aux questions suivantes:

- ✓ Que vaut mon entreprise aujourd'hui ?
- ✓ Combien vaudra-t-elle si je réalise l'une ou l'ensemble des options retenues ?
- ✓ Dans quelle mesure cette valeur serait-elle transférable à un éventuel repreneur ?

QUEL EST LE RÉSULTAT OBTENU POUR LE CLIENT

Le client obtient un rapport complet qui mesure 3 types de valeurs :

1. La valeur « actuelle » de son entreprise;
2. La valeur « prospective » de son entreprise (conditionnelle à ses options de croissance);
3. La valeur « transférable » de son entreprise (selon un diagnostic de transférabilité);

QUELLES SONT LES ÉTAPES DE CE PROCESSUS

1. Établir la valeur actuelle

La première étape consiste à établir une **valeur de référence** de l'entreprise, à partir de ses résultats historiques et son contexte actuel, en appliquant les méthodes d'évaluation reconnues, notamment l'approche par la Capitalisation des flux monétaires caractéristiques et l'analyse de comparables (marché).

La valeur obtenue constituera un **point de départ** à partir duquel sera mesuré l'impact des différentes options analysées.

2. Identifier et mesurer les options de création de valeur

En collaboration avec les dirigeants, une démarche stratégique d'environ 4 heures, à laquelle le(s) actionnaires ou dirigeants doivent absolument participer. Ce 1^{er} bloc, permettra d'identifier et sélectionner les principales options susceptibles d'avoir un impact significatif sur la valeur de l'entreprise. Généralement, deux (maximum trois) options, présentant le meilleur potentiel, seront retenues pour analyse approfondie. Ses options sont qualifiées sur la base de la **crédibilité** et de la **faisabilité** tout en tenant compte de la réalité (environnement) de l'entreprise.

Par la suite, pour chacune des options retenues, le Consultant élabore des hypothèses crédibles (validées avec le client). Il applique ensuite ses hypothèses afin d'en simuler les effets futurs sur les résultats financiers de l'entreprise.

Enfin, ces résultats sont ensuite soumis aux méthodes d'évaluation, retenues à l'étape 1, afin de déterminer sous forme de fourchettes, l'**impact potentiel sur la valeur de l'entreprise**.

La démarche permet donc de comparer la valeur de chaque option, non seulement en fonction de leur potentiel de croissance, mais surtout en fonction du potentiel de **valeur générée**.

N.B. : Il arrive que dans de rares cas aucune option crédible ne soit identifiée ou retenue. Dans un tel cas, seulement la rencontre stratégique sera facturée, et la valeur prospective sera généralement considérée comme l'équivalent de la valeur actuelle.

3. Mesurer le niveau de transférabilité

Établir une valeur d'entreprise constitue un premier objectif. Mais ce que **beaucoup d'entrepreneurs négligent est que la valeur de son entreprise, ne constitue pas la valeur qu'un repreneur est prêt à reconnaître**. Ce dernier cherchera toujours à mitiger son risque d'affaires en fonction de certaines faiblesses identifiées lors de sa vérification diligente. C'est ce qu'on appelle la **VAELUR TRANSFÉRABLE**.

Le Consultant, à l'aide d'un **questionnaire diagnostic**, analyse les principaux facteurs susceptibles d'influencer la transférabilité de l'entreprise : dépendance au vendeur, secteur d'activité, concentration de la clientèle, équipe de gestion, organisation, processus internes, récurrence des revenus, brevets & marques, compétiteurs et autres facteurs de risque propres à l'entreprise, que l'on appelle généralement le « **risque spécifique** ».

Cette analyse permet d'apprécier la capacité de l'entreprise à **préserver sa valeur établie dans un éventuel contexte de transfert**. Par le fait même, le vendeur trouvera des pistes de solutions pour optimiser sa VAELUR TRANSFÉRABLE.

UN OUTIL STRATÉGIQUE MAIS BIEN PLUS ENCORE

La **MÉTHODE VISION™** est en fait un rapport stratégique qui n'est pas prioritairement destiné à établir un prix de transaction ou à négocier avec un acheteur. Mais il aura certainement un impact dans une future négociation.

Cet outil stratégique est prioritairement destiné au propriétaire(s) actuel(s), qui permet de comparer ses différentes options de développement en fonction d'un critère fondamental : **l'impact potentiel sur la valeur de l'entreprise.**

Cependant, il permet de mesurer également le risque futur de chaque dollar investi dans son développement des affaires, en quelque sorte, une forme de gestion de risque de ses investissements.

Mais non seulement ce qui précède, ce rapport devient aussi un levier utilisable lors d'un transfert d'entreprise, puisqu'il contient les stratégies fondamentales sur l'augmentation de la valeur. En d'autres termes, dans le cadre d'une transaction de vente, le repreneur aura en main la recette qui permet d'assurer la pérennité des affaires de la cible acquise.

Le vendeur, obtient quant à lui, un outil de négociation puissant permettant de réduire le risque du repreneur et par le fait même, d'augmenter sa valeur transférable.

UNE QUESTION QUI FAIT DU SENS

Si vous êtes en mode de réflexion, ou préparation, pour une vente éventuelle de votre entreprise, AVEZ-VOUS RÉELLEMENT LES MOYENS DE VOUS PASSER DE LA MÉTHODE VISION ?

Selon nous, poser la question c'est y répondre.