



Assurer l'atteinte de vos objectifs lors de la vente de votre entreprise

La vente de votre entreprise peut être une tâche complexe et fastidieuse. Toutefois, avec l'aide de votre conseiller PME CIBC, nous pouvons vous assurer un processus de vente efficace, qui vous permettra de réaliser vos objectifs financiers.

Voici les dix principales tâches à accomplir lors de la vente de votre entreprise :

1) Comprendre la façon dont les entreprises sont évaluées.

Pour déterminer la valeur de votre entreprise, vous devez faire preuve de réalisme. Demandez l'avis d'experts qualifiés, qui pourront vous aider en analysant des transactions antérieures ou la valeur actualisée des flux de trésorerie et ainsi vous assurer de vendre votre entreprise au meilleur prix.

2) Déterminer le meilleur moment.

Assurez-vous de vendre au bon moment. Il importe de tenir compte des trois facteurs clés qui influenceront sur la valeur de votre entreprise : les facteurs économiques et les tendances sectorielles, le rendement de votre entreprise et vos motifs personnels.

3) Identifier le bon acheteur.

Que vous envisagiez de vendre votre entreprise à un membre de votre famille, à un associé, à un acquéreur stratégique ou à une société de capital d'investissement, le type d'acheteur influera sur le prix d'achat de votre entreprise. Si vous vendez à des membres de la famille, assurez-vous que toutes les personnes

concernées comprennent le processus et ses répercussions. Vous devez aussi déterminer le niveau de votre participation après la vente. Par exemple, si vous voulez continuer de participer à la gestion quotidienne de l'entreprise pendant quelque temps, une société de capital d'investissement qui voudrait maintenir la direction actuelle en poste serait plus appropriée. Un acquéreur éventuel voulant réaliser un objectif stratégique, comme l'acquisition d'un nouveau produit ou la pénétration d'un nouveau marché, assumerait sans doute le contrôle complet de l'entreprise.

4) Élaborer un processus.

Un processus concurrentiel vous permettra de maximiser la valeur de la vente de votre entreprise. Votre processus devrait tenir compte de la façon dont vous entendez positionner votre entreprise pour attirer d'éventuels acheteurs et le nombre d'acheteurs que vous êtes prêt à rencontrer. Vous devriez aussi déterminer les modes de réception et d'examen des offres ainsi que la durée du processus d'acquisition.

5) Comprendre l'acheteur.

Vous devez connaître ce qui motive l'acheteur éventuel. Déterminez les avantages et les synergies qu'il réalisera en achetant votre entreprise et rédigez votre proposition de valeur en conséquence. Renseignez-vous sur les acquisitions récentes des acheteurs potentiels, le prix qu'ils ont payé et le montant des capitaux auxquels ils ont accès.



6) Être prêt à offrir du financement au nouveau propriétaire.

Si vous bénéficiez déjà d'un financement, assurez-vous de pouvoir le transférer facilement au nouveau propriétaire. Consultez votre conseiller PME CIBC pour trouver des moyens d'accélérer et de simplifier le transfert, au nouveau propriétaire, du financement accordé à votre entreprise.

7) Être prêt pour le processus de contrôle préalable.

Assurez-vous que tous les documents juridiques et états financiers sont en règle, que les locaux sont en excellent état et que les lacunes ont été corrigées.

8) Être un négociateur avisé.

Maîtrisez vos émotions à la table de négociation. Évitez de fournir trop de

renseignements. N'accordez pas de droits de négociation exclusifs trop tôt, mais évitez aussi que le processus s'éternise.

9) Maximiser le rendement.

Consultez votre conseiller PME CIBC pour savoir comment gérer le produit de la vente de votre entreprise et limiter l'incidence fiscale, pour ainsi atteindre vos objectifs financiers.

10) Veiller à ce que l'équipe actuelle demeure concentrée sur ses tâches.

La vente d'une entreprise peut être un processus exigeant, chargé d'émotion, qui nuit à la concentration. Assurez-vous d'avoir une équipe solide, qui se concentre sur l'exploitation de l'entreprise et les résultats financiers durant tout le processus de vente.

Votre conseiller PME CIBC peut vous aider à réunir une équipe de spécialistes qui vous conseilleront durant le processus de transition de l'entreprise aux nouveaux propriétaires. Voyez comment la Banque CIBC peut vous aider à atteindre les objectifs de votre entreprise et vos objectifs personnels.

Pour en savoir plus, consultez votre conseiller PME CIBC.



Services à la PME
CIBC

Pour ce qui compte
dans votre vie