



Planifier maintenant pour maximiser la valeur future de votre entreprise

Il n'est jamais trop tôt pour commencer à planifier la transition ou la vente de votre entreprise. Grâce à un bon plan de relève, vous pourrez, entre autres, identifier les acheteurs éventuels, positionner votre entreprise pour les réussites futures et maximiser votre rendement financier à la vente.

Voici les dix principales tâches à accomplir maintenant pour maximiser la valeur future de votre entreprise :

1) Déterminer le montant à tirer de votre entreprise

Consultez votre conseiller PME CIBC pour déterminer le montant que vous voulez tirer de votre entreprise à la retraite et obtenez les conseils d'experts sur sa valeur actuelle. À partir de ces renseignements, vous pourrez élaborer, avec votre équipe de conseillers, un plan visant à accroître la valeur de votre entreprise avant votre départ. Il est essentiel d'entreprendre tôt le processus de planification, car l'exécution de la stratégie visant à créer de la valeur dans votre entreprise peut prendre des années.

Comme bon nombre d'éléments inconnus ont une incidence sur la valeur finale d'une entreprise, il est important de prévoir divers scénarios dans l'élaboration de votre plan. Le type d'acheteur éventuel (membres de la famille, employés, tiers) et le type de vente (vente d'éléments d'actifs ou d'actions) auront des répercussions sur l'évaluation. Le choix du moment sera aussi crucial, car les tendances des marchés, les résultats de votre entreprise et des facteurs personnels influenceront aussi sur la valeur.

2) Améliorer les compétences des cadres

Aux yeux d'un acheteur éventuel, une entreprise pouvant offrir une transition en douceur au moment de la vente a une valeur supérieure. Assurez-vous donc que les cadres

ont des rôles clairement définis, sont appuyés par une équipe solide et ont une vision bien ciblée. Déterminez tôt les successeurs potentiels et mettez en œuvre une stratégie de formation qui leur permettra d'acquérir les aptitudes nécessaires à l'exploitation efficace de l'entreprise après votre départ.

3) Avoir une stratégie fiscale

Consultez votre conseiller PME CIBC à propos des avantages offerts par divers instruments favorisant les économies d'impôt, comme un REER ou un Compte d'épargne libre d'impôt, ainsi que par les régimes de retraite individuels. Pour réduire votre fardeau fiscal autant pour l'année en cours que pour les années ultérieures, envisagez le recours à certaines stratégies, comme le fractionnement du revenu, l'établissement d'une fiducie testamentaire et la constitution de votre entreprise en société. Renseignez-vous sur les critères d'admissibilité à l'exonération cumulative des gains en capital et veillez à ce que votre entreprise y satisfasse au moment de sa vente.

4) Devenir un chef de file sur le marché

En devenant un chef de file sur le marché ou en ayant un créneau défendable, vous pouvez accroître la valeur de votre entreprise, qui sera alors considérée comme « un actif convoité ». Assurez-vous que votre entreprise continue de s'adapter aux principales nouveautés dans le secteur et aux tendances des consommateurs. Les facteurs qui contribuent à une solide position sur le marché incluent une approche de vente axée sur le client, appuyée par un personnel de première ligne des plus compétents et l'utilisation de solutions technologiques pour mettre au point, commercialiser et livrer votre produit.

5) Assurer un solide rendement financier

Pour que la valeur de votre entreprise augmente, celle-ci doit avoir des marges



bénéficiaires supérieures à la moyenne sectorielle et un solide bilan. Cela n'est pas toujours facile à réaliser, notamment dans un contexte économique difficile, toutefois la Banque CIBC offre des produits et solutions pour vous aider à élaborer un plan d'action qui vous permettra de dégager un excellent rendement financier et de maximiser la valeur de votre entreprise.

6) Assurer la croissance de l'entreprise

Une entreprise qui enregistre une croissance régulière et a une stratégie de croissance continue vaudra davantage pour un acheteur potentiel qu'une autre ayant atteint la stabilité. Vous devez cerner les facteurs (internes ou acquisition) de la croissance et avoir un plan pour réaliser celle-ci.

7) Simplifier la structure de l'entreprise

Évitez les structures compliquées qui rendront le transfert de propriété difficile. Envisagez de séparer les activités non essentielles pour simplifier davantage votre organisation.

8) Limiter les obligations et les lourdeurs administratives

Toute entreprise a diverses obligations juridiques et financières ainsi que des obligations envers ses employés.

Assurez-vous de régler tous les détails avant d'entreprendre le processus de vente afin d'éliminer les obstacles ou les mauvaises surprises qui pourraient nuire à la vente. Maintenez aussi vos dossiers à jour afin d'éviter des frais et retards additionnels.

9) Être prêt à offrir du financement à l'acheteur

Votre capacité d'offrir du financement à un acheteur éventuel pourrait vous permettre de vendre votre entreprise plus rapidement, au maximum de sa valeur. Vous devez déterminer la meilleure structure de financement, autant pour l'acheteur et le vendeur que pour la réussite future de l'entreprise.

10) Réunir une équipe de conseillers pour la réalisation de l'objectif

Pour vous aider à établir la structure de votre plan global, vous devez aussi inclure des avocats, des comptables, des spécialistes en fiscalité et en planification successorale ainsi que des banquiers dans votre équipe de conseillers externes. Rencontrez régulièrement cette équipe pour non seulement vous assurer de suivre l'évolution de la situation économique ou sectorielle, mais aussi pour obtenir des conseils d'experts objectifs sur la vente de votre entreprise.

Votre conseiller PME CIBC et votre équipe de spécialistes pourront vous aider à prendre les mesures nécessaires à la planification de votre retraite et à l'établissement d'un plan de relève convenant à votre entreprise.

Pour en savoir plus, consultez votre conseiller PME CIBC.



Services à la PME
CIBC

Pour ce qui compte
dans votre vie