

## Prêt à vendre votre entreprise ?

Vous avez finalement décidé que le moment est venu de vendre votre entreprise!

Les questions qui reviennent souvent parmi les propriétaires d'entreprise qui désirent vendre leurs entreprises sont :

- ✓ « *Puis-je le faire moi-même ou dois-je faire appel à un courtier d'entreprises ?* »
- ✓ « *Vendre son entreprise à l'aide d'un courtier d'entreprises est-il une bonne idée ?* »

Nombreux sont les propriétaires d'entreprise, qui sont persuadés de maîtriser le processus de vente, et donc le transfert d'entreprise.

Quelles que soient vos raisons de vendre (retraite, relever d'autres défis...), voici les 3 grandes erreurs à éviter !

### **1<sup>ère</sup> erreur : Le propriétaire décide de s'occuper seul de la vente pour faire des économies de temps et d'argent.**

Lorsqu'un propriétaire d'entreprise décide de s'occuper lui-même de la vente, c'est essentiellement pour deux raisons : penser qu'il économisera du temps et surtout de l'argent. En général, ces deux affirmations ne sont qu'illusion et mirage !

Bien souvent, le propriétaire qui vend son entreprise pense que c'est lui qui paiera les honoraires du courtier d'entreprises. Ce n'est pas tout à fait exact ! Le courtier d'entreprises reçoit des honoraires sous forme d'une commission sur la vente, dont le pourcentage est préétabli d'avance entre les deux parties concernées. Le vendeur n'a donc rien à déboursier, juste à profiter des services d'un expert en transfert d'entreprise. D'ailleurs, très souvent en première étape le courtier d'entreprises organisera généralement une consultation confidentielle sans frais avec vous. Cela vous donnera, en tant que vendeur un aperçu de la pertinence du courtier pour organiser la vente de votre entreprise.



De plus, un courtier d'entreprises dispose du réseau nécessaire pour vendre votre entreprise à travers un processus de marketing confidentiel. Cela implique entre autres la création d'un "teaser" (bref document de présentation), qui détaille certaines informations de base sur l'entreprise mais ne divulgue ni le nom de l'entreprise, ni sa localisation. Du fait de son expérience, le courtier d'entreprises a développé à travers les années un vaste réseau local et international d'acheteurs ; ce que vous, en tant que propriétaire d'entreprise, vous n'avez pas !

### **2<sup>ème</sup> erreur : Le propriétaire d'entreprise décide de fixer seul le prix de vente sans procéder à une évaluation financière et comptable de l'entreprise.**



Fixer un prix de vente optimal qui reflète la juste valeur marchande de l'entreprise n'est pas une tâche facile. Il ne s'agit pas de se référer uniquement au montant des revenus pour déterminer la valeur d'une entreprise, comme beaucoup de propriétaires semblent le croire. Cette méthode est défailante ; elle ne reflétera jamais la valeur réelle de l'entreprise.

Pour une évaluation fiable d'une entreprise, il faut tenir compte de nombreux critères, tels que les indicateurs financiers (BAIIA, SDE, etc.), le secteur d'activité, les actifs disponibles, les flux de trésorerie futurs, le fonds de roulement nécessaire, le potentiel de croissance, etc. Le courtier d'entreprises agréé a les compétences, l'expérience et les outils nécessaires pour faire cette évaluation. L'une de ses missions sera donc d'identifier les facteurs financiers, organisationnels et opérationnels pouvant augmenter la valeur de votre entreprise, avant votre départ et de décrypter ce que le marché est prêt à payer.

### **3<sup>ème</sup> erreur : Tout propriétaire est nécessairement bon négociateur !**

En plus de disposer d'un important réseau d'acheteurs potentiels, un bon courtier d'entreprises maîtrise l'art de la négociation d'affaires. En effet, savoir négocier est une compétence essentielle dans le monde des affaires.

Durant cette phase de négociation, le courtier va devoir gérer la relation entre le vendeur et l'acheteur afin de convenir d'un bon prix pour la vente de l'entreprise.

De plus, un courtier expérimenté a l'expertise pour enclencher une guerre d'enchères entre les acheteurs potentiels. Cette concurrence entre les acheteurs augmente votre effet de levier, vous aidant à obtenir en tant que vendeur un prix optimum pour votre entreprise.

Par ailleurs, avant de proposer une offre, tout acheteur procédera à une diligence raisonnable sur l'entreprise qui l'intéresse. Encore une fois, le courtier d'entreprises est à même de vous conseiller et guider, en tant que vendeur, lors de cette étape.

Le Courtier d'entreprises aura donc pour objectif d'assurer une collaboration cordiale entre vous et l'acheteur lors du transfert de l'entreprise, tout en protégeant vos intérêts !

Êtes-vous toujours sûr de vouloir vendre seul votre entreprise ?

