

Une feuille de route de la planification de la relève peut vous aider à éviter cinq erreurs courantes lors de la vente d'une entreprise

Le plan de relève de chaque propriétaire d'entreprise est propre à sa situation. La vente de l'entreprise qu'il a créée est généralement la transaction financière la plus importante et la plus difficile de sa vie. La vente d'une entreprise est, pour la plupart des propriétaires, un événement qui ne se produira qu'une seule fois et leur méconnaissance du processus de vente pourrait les amener à faire des erreurs majeures. Vendre une entreprise représente un défi, tant sur le plan émotionnel que technique, et le propriétaire doit suivre un processus bien défini – une feuille de route de la planification de la relève.

Lorsque le processus de vente se déroule bien, les deux parties sont satisfaites du dénouement de la transaction. Le vendeur sait qu'il a obtenu le meilleur prix et les meilleures conditions possible dans les circonstances, tandis que l'acheteur estime qu'il a fait une bonne affaire. Par contre, quand le processus échoue, les dommages peuvent être considérables.

Voici cinq erreurs courantes à éviter pour atteindre vos objectifs et obtenir les meilleurs résultats possible :

Attentes irréalistes en ce qui concerne la valeur de l'entreprise

Un nombre stupéfiant de propriétaires de société fermée ne connaissent pas la valeur de celle-ci. Bien souvent, ils la surévaluent et, en situation de vente, ils sont réticents à accepter une offre équitable puisqu'ils la croient trop basse. En fin de compte, l'entreprise vaut ce que l'acheteur est prêt à payer et ce que le vendeur est prêt à accepter. Il est primordial que vous connaissiez la valeur de votre entreprise avant d'entamer le processus de vente. Si cette valeur est inférieure à vos attentes, vous disposez peut-être de suffisamment de temps pour l'optimiser avant de mettre l'entreprise en vente.

Préparation insuffisante

On dit qu'un manque de planification revient à planifier son échec, ce qui est vrai pour de nombreux aspects de la vente d'une entreprise. La plupart des propriétaires souhaitent tirer la valeur maximale de leur entreprise; toutefois, bon nombre d'entre eux ne savent peut-être pas exactement comment les acheteurs vont évaluer leur entreprise ou comment améliorer certains facteurs de création de valeur bien avant la vente afin de positionner adéquatement l'entreprise. Il faut aussi tenir compte des répercussions fiscales. Comme la facture fiscale peut varier grandement selon que le propriétaire vend des actions ou des éléments d'actif de l'entreprise, il est important de bien comprendre les différences entre les deux modes de vente. La planification peut donc contribuer à réduire le fardeau fiscal. De plus, il faut compter de 6 à 12 mois pour vendre une entreprise et certains propriétaires sont surpris quand ils prennent conscience du temps et des efforts que cela exige.

Attendre d'être dans l'obligation de vendre

Cette erreur peut être difficile à éviter puisqu'il est impossible de prédire l'avenir. Il est toutefois regrettable de constater que de nombreux propriétaires doivent vendre leur entreprise de façon prématurée en raison d'un événement malheureux (problème de santé, divorce, décès, etc.), et qu'il n'y a aucun plan de relève en place. Attendre d'être dans l'obligation de vendre pour mettre en place un plan de relève peut être une source de problèmes et fait en sorte qu'il est plus difficile de maximiser la valeur de l'entreprise et d'assurer la continuité des activités.

Stratégie de vente inexistante

Il est important de choisir le bon moment : le rendement de votre entreprise, le contexte économique et les perspectives du secteur d'activité sont tous des facteurs à considérer, car il est plus difficile de vendre dans une conjoncture défavorable. Vous devez également connaître les différents types d'acheteurs potentiels. Les acheteurs stratégiques conviendront à certaines entreprises, tandis que les acheteurs financiers correspondront mieux à d'autres. Apprenez à les distinguer. Finalement, tenez compte des facteurs prix, confidentialité et temps. Vous pourriez ne pas réussir à atteindre ces trois objectifs; il est donc essentiel que vous déterminiez ce qui importe le plus pour vous.

Confidentialité

La vente d'une entreprise ne se compare pas à celle d'un bien immobilier, en raison du facteur humain inhérent à toute entreprise. Certains employés pourraient quitter l'entreprise s'ils apprennent sa mise en vente. Or, le roulement de personnel est souvent mal perçu. De la même manière, si les clients et les fournisseurs savent qu'un changement de propriétaire est imminent, ils peuvent être amenés à réexaminer leur relation avec votre entreprise. La confidentialité est primordiale – savoir quand et comment communiquer avec les diverses parties prenantes internes et externes aura une incidence sur la transition.

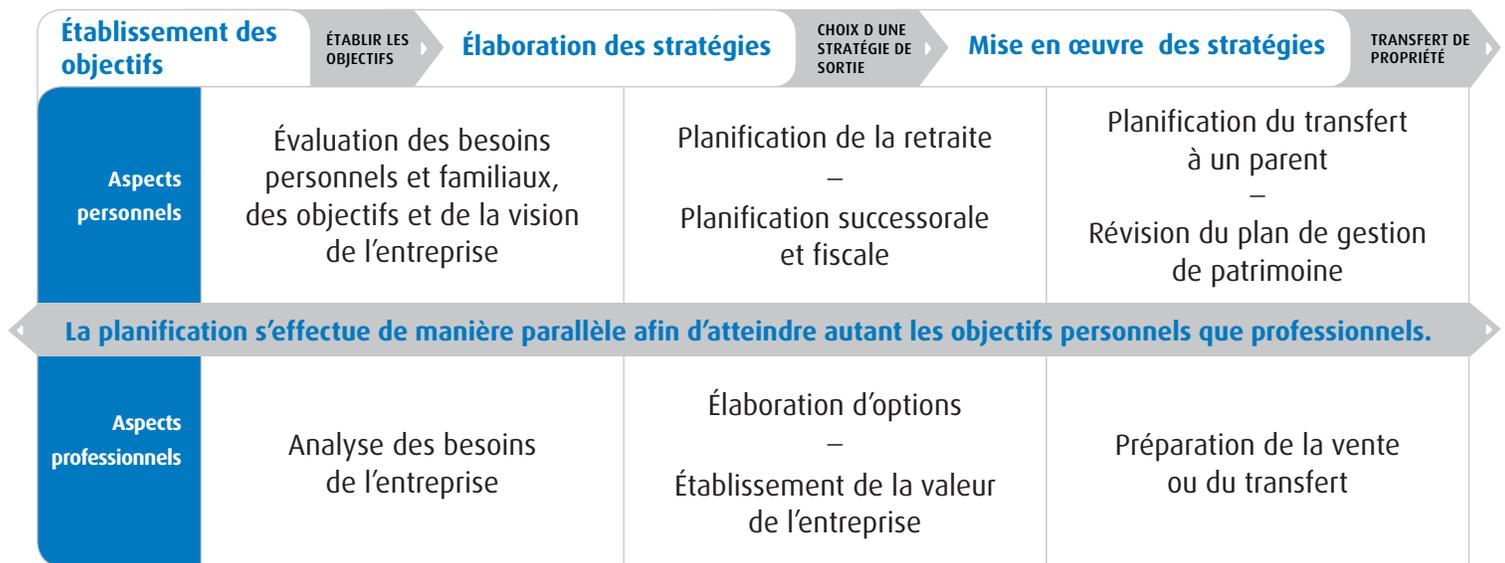


Mettre en place une feuille de route de la planification de la relève

Élaborer un plan de relève et suivre une feuille de route qui couvre tous les aspects du transfert peut vous aider à éviter de commettre des erreurs courantes lors de la vente d'une entreprise. Un plan de relève indique précisément votre vision quant à la gestion de l'entreprise et à la disposition de vos actions. Vous avez consacré

beaucoup de temps, d'énergie et d'argent à orchestrer l'essor de votre entreprise. Si vous envisagez de vendre votre entreprise à un tiers ou de la transférer à des membres de votre famille ou à des employés, il est capital d'établir des objectifs, de disposer d'une vision et de mettre en place un plan de relève en bonne et due forme pour que cette opération soit un succès.

Feuille de route de la planification de la relève



Lorsque vous élaborez un plan de relève, vous devez tenir compte de plusieurs étapes d'un point de vue personnel et professionnel :

1 Évaluation de la vision, des objectifs et des besoins financiers personnels et familiaux

Il est important que chaque membre de la famille fasse part de ses objectifs. Le propriétaire d'entreprise et sa famille doivent déterminer ou réévaluer l'ensemble de leurs objectifs en ce qui a trait à la retraite, au travail, à la propriété de l'entreprise, au transfert du patrimoine, etc. Établir des objectifs clairs pour chaque membre de la famille contribuera à rendre le processus décisionnel plus transparent et plus inclusif.

2 Analyse des besoins de l'entreprise

Les objectifs et la vision de l'entreprise seront indépendants de ceux de la famille. Quel est le plan de l'entreprise pour les cinq ou dix prochaines années? Comment le plan d'affaires sera-t-il mené à bien? Quels sont les obstacles auxquels l'entreprise est confrontée? Quels sont les besoins de l'entreprise en matière de leadership? Une analyse claire des besoins de l'entreprise facilitera la prise de décisions en cas de relève familiale ou de vente à un tiers.

Élaboration d'options

Cette étape consiste à passer en revue les ressources et les actifs actuellement disponibles ainsi que les objectifs du propriétaire, de sa famille et de l'entreprise. Des options ou des stratégies peuvent être élaborées en vue d'atteindre des objectifs au moyen des ressources disponibles. Cette étape requiert qu'une équipe de professionnels soit mise sur pied afin de répondre aux objectifs du propriétaire, de sa famille et de l'entreprise, et de collaborer pour analyser la situation et élaborer des stratégies pertinentes.

Établissement de la valeur de l'entreprise

L'évaluation de l'entreprise est une étape importante de la planification de la relève. La valeur déterminera le prix demandé, le plan lié à l'impôt sur le bénéfice, tout plan de réorganisation de l'entreprise ainsi que le plan successoral. Connaître la valeur et les facteurs de création de valeur vous aidera à déterminer les différentes options et à opter pour la solution appropriée.



Planification de la retraite

Le plan de retraite assure la segmentation appropriée de l'actif ou la disponibilité de sources de revenus à la retraite de manière à libérer les actifs de l'entreprise aux fins de la planification de la relève ou successorale.

Planification successorale et fiscale

La planification successorale vise généralement la réduction de l'impôt et la conversion des actifs; toutefois, elle doit se fonder sur les objectifs de la famille au chapitre du plan de transfert intergénérationnel du patrimoine.

Préparation de la vente ou du transfert

Une fois que la famille a décidé si elle souhaite reprendre l'entreprise ou la vendre, la préparation est essentielle pour aller de l'avant. Quelle que soit la décision, les étapes suivantes sont nécessaires : examen des systèmes d'information et de la structure de gestion, revue des états financiers, évaluation de la tenue des dossiers et analyse des opérations.

Planification du transfert à un parent

La famille doit pouvoir se reporter à des plans et à des dispositions afin de transmettre à la génération suivante votre façon de faire et votre vision à l'égard de l'entreprise. Tout commence par l'élaboration d'un énoncé de mission, la création d'un conseil de famille et d'autres éléments liés à la gouvernance.

Finalisation du plan de transfert intergénérationnel du patrimoine

Ce plan met en commun tous les différents éléments pour ce qui est de la relève familiale et de la relève d'entreprise. En passant attentivement en revue son plan de gestion de patrimoine, la famille pourra observer les résultats financiers de ses décisions et aura ainsi l'assurance d'être sur la bonne voie.

Conclusion

La vente d'une entreprise est un processus complexe et il est important d'éviter les pièges courants. Si vous envisagez de vendre ou de transférer l'entreprise que vous possédez, il est essentiel que vous établissiez des objectifs et conceviez au plus tôt un plan de sortie pour y parvenir. Il est important de consulter un conseiller professionnel bien avant de vendre ou de transférer votre entreprise. Un professionnel en services-conseils aux entreprises et en planification de la relève de BMO peut vous aider à éviter ces pièges et les autres difficultés susceptibles de survenir.

BMO  **Gestion de patrimoine**

Ici, pour vous.^{MC}

Cette publication de BMO Gestion de patrimoine est présentée à titre informatif seulement; elle n'est pas conçue et ne doit pas être considérée comme une source de conseils professionnels. Son contenu provient de sources considérées comme fiables au moment de sa publication, mais BMO Gestion de patrimoine ne peut en garantir ni l'exactitude ni l'exhaustivité. Pour obtenir des conseils professionnels concernant votre situation personnelle ou financière, adressez-vous à votre représentant BMO. Les commentaires émis dans cette publication n'ont pas pour but de constituer une analyse définitive des conditions d'application de l'impôt ni des lois sur les fiducies et les successions. Ce sont des commentaires de nature générale, et nous recommandons au lecteur d'obtenir des conseils professionnels sur la situation fiscale qui lui est propre.

BMO Gestion de patrimoine est le nom sous lequel la Banque de Montréal et certaines de ses sociétés affiliées offrent des produits et des services de gestion de patrimoine. Les produits et les services ne sont pas tous offerts par toutes les entités juridiques au sein de BMO Gestion de patrimoine.

BMO Banque privée fait partie de BMO Gestion de patrimoine. Les services bancaires sont offerts par l'entremise de la Banque de Montréal. Les services de gestion de placements sont offerts par BMO Gestion privée de placements inc., une filiale indirecte de la Banque de Montréal. Les services de planification et de garde de valeurs ainsi que les services successoraux et fiduciaires sont offerts par la Société de fiducie BMO, filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal.

BMO Nesbitt Burns Inc. offre une gamme complète de services de placement, et est une filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal. Si vous êtes déjà un client de BMO Nesbitt Burns Inc., veuillez communiquer avec votre conseiller en placement pour obtenir plus de précisions. Tous les conseils et produits d'assurance sont offerts par des agents d'assurance vie autorisés et, au Québec, par des conseillers en sécurité financière par l'intermédiaire de BMO Nesbitt Burns Services financiers Inc.

^{MC} « BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.

Tous droits réservés. La reproduction du document, sous quelque forme que ce soit, ou son utilisation à titre de référence dans toute autre publication, est interdite sans l'autorisation écrite expresse de BMO Gestion de patrimoine.