

Optimisation de la valeur

Planification de la relève



Si vous envisagez de vendre ou de quitter votre entreprise, que ce soit dans deux ans ou dans dix ans, il est important de commencer à la positionner comme un actif, et non comme un simple lieu de travail. Les acheteurs recherchent des entreprises efficaces, axées sur les Clients et prêtes à se développer, qui peuvent fonctionner en douceur sans leur propriétaire.

La présente autoévaluation vous aidera à déterminer les points forts de votre entreprise et les possibilités d'accroissement de la valeur transférable. Plus vous pouvez cocher de cases dans la colonne « Prêt », plus il y a de chances qu'un acheteur trouve votre entreprise intéressante.

Pour chaque catégorie, cochez la colonne qui décrit le mieux votre situation actuelle. Consignez ensuite dans la section des **notes** les prochaines étapes ou les améliorations à apporter.

Solidité financière et potentiel de croissance	Prêt	À améliorer
L'entreprise a d'importants revenus récurrents (par opposition à des ventes ponctuelles).		
L'entreprise continue de croître année après année.		
Les revenus sont diversifiés en fonction des produits et des services.		
Les contrats d'assurance peuvent être transformés, s'il y a lieu.		
Il existe des occasions de croissance (nouveaux segments de clientèle, nouveaux services, nouvelles zones géographiques).		
L'entreprise a une vision ou une stratégie d'affaires bien définie.		
Notes :		

Service à la clientèle et relations	Prêt	À améliorer
Les Clients interagissent avec tous les membres de l'équipe, pas seulement avec le conseiller.		
La fidélisation et la satisfaction de la clientèle sont élevées et mesurables.		
L'âge moyen des Clients et les données démographiques traduisent la valeur à long terme de l'entreprise.		
Les relations familiales sont multigénérationnelles.		
Les revenus sont bien répartis entre plusieurs Clients.		
L'entreprise adopte un modèle de segmentation qui permet de prioriser les normes de service.		
Un modèle de service a été mis en place pour renforcer les prises de contact avec les Clients.		
Notes :		

Équipe et délégation des tâches	Prêt	À améliorer
Les rôles et responsabilités de tous les membres de l'équipe sont clairement définis.		
Les membres de l'équipe possèdent les attestations et les permis appropriés et requis pour leurs fonctions.		
Le personnel clé est susceptible de rester en poste après la transition.		
L'entreprise a élaboré un plan pour attirer et retenir les talents.		
Il existe une filière de leadership ou de mentorat (s'il y a lieu).		
L'entreprise peut fonctionner au quotidien sans l'intervention du propriétaire.		
Notes :		

Opérations	Prêt	À améliorer
Les processus de base (service à la clientèle, accueil, etc.) sont bien consignés.		
Les données et les dossiers des Clients sont à jour et bien organisés.		
L'entreprise respecte pleinement les exigences légales et réglementaires et ne fait l'objet d'aucune mesure disciplinaire connue ni d'aucune action en justice.		
Les opérations sont efficaces et basées sur la technologie (la GRC est intégrée dans les processus, etc.).		
Il y a des possibilités de croissance (structure, technologie, processus, etc.).		
Notes :		

Technologie et innovation	Prêt	À améliorer
Les outils de GRC, de planification et de déclaration sont modernes et intégrés.		
L'entreprise a recours à des outils technologiques pour être plus efficace.		
Les Clients ont accès à des portails et services numériques.		
Les données et les systèmes sont protégés par de solides pratiques de cybersécurité.		
Notes :		

Marque et marketing	Prêt	À améliorer
L'entreprise a une identité de marque claire et cohérente.		
La marque est plus importante que la réputation personnelle du propriétaire.		
Les activités de marketing sont cohérentes avec la marque et génèrent un RCI mesurable.		
L'entreprise a un plan de marketing pour attirer de nouveaux Clients.		
L'entreprise a un créneau ou une spécialisation bien défini.		
Notes :		

Vous avez maintenant terminé l'évaluation conçue pour déterminer la valeur de votre entreprise. Notez votre situation actuelle et voyez si vous croyez en vos résultats ou si vous en êtes surpris. Si vous avez coché plus de cases dans la colonne « À améliorer » que dans la colonne « Prêt », vous n'êtes pas seul. De nombreux conseillers bâtissent d'excellentes entreprises sans se préparer pleinement à ce que les acheteurs recherchent réellement.

Points à retenir

- Une entreprise de qualité en est une qui fonctionne efficacement et se développe de manière durable sans dépendre de son fondateur.
- Commencez à traiter votre entreprise comme le ferait un acheteur – nettoyez et consignez les processus, déléguez davantage et concentrez-vous sur la valeur récurrente.
- Utilisez cette liste de vérification comme outil annuel pour guider vos progrès et accroître le caractère transférable et la valeur à long terme de votre entreprise.

Plan d'action

Saisissez les occasions que vous avez relevées pour optimiser la valeur de votre entreprise.

Commencez par sélectionner trois éléments qui, selon vous, ont besoin d'être améliorés et dressez une liste de stratégies réalisables pour y remédier. Attribuez chaque mesure à prendre à un membre de l'équipe et fixez un échéancier précis.

Astuce! Améliorez vos chances d'une mise en œuvre réussie et faites le suivi des résultats mesurables en intégrant les mesures à prendre dans votre plan d'affaires.

Occasion/possibilité	Mesure à prendre	Échéancier
1.		
Responsable :		
2.		
Responsable :		
3.		
Responsable :		

