

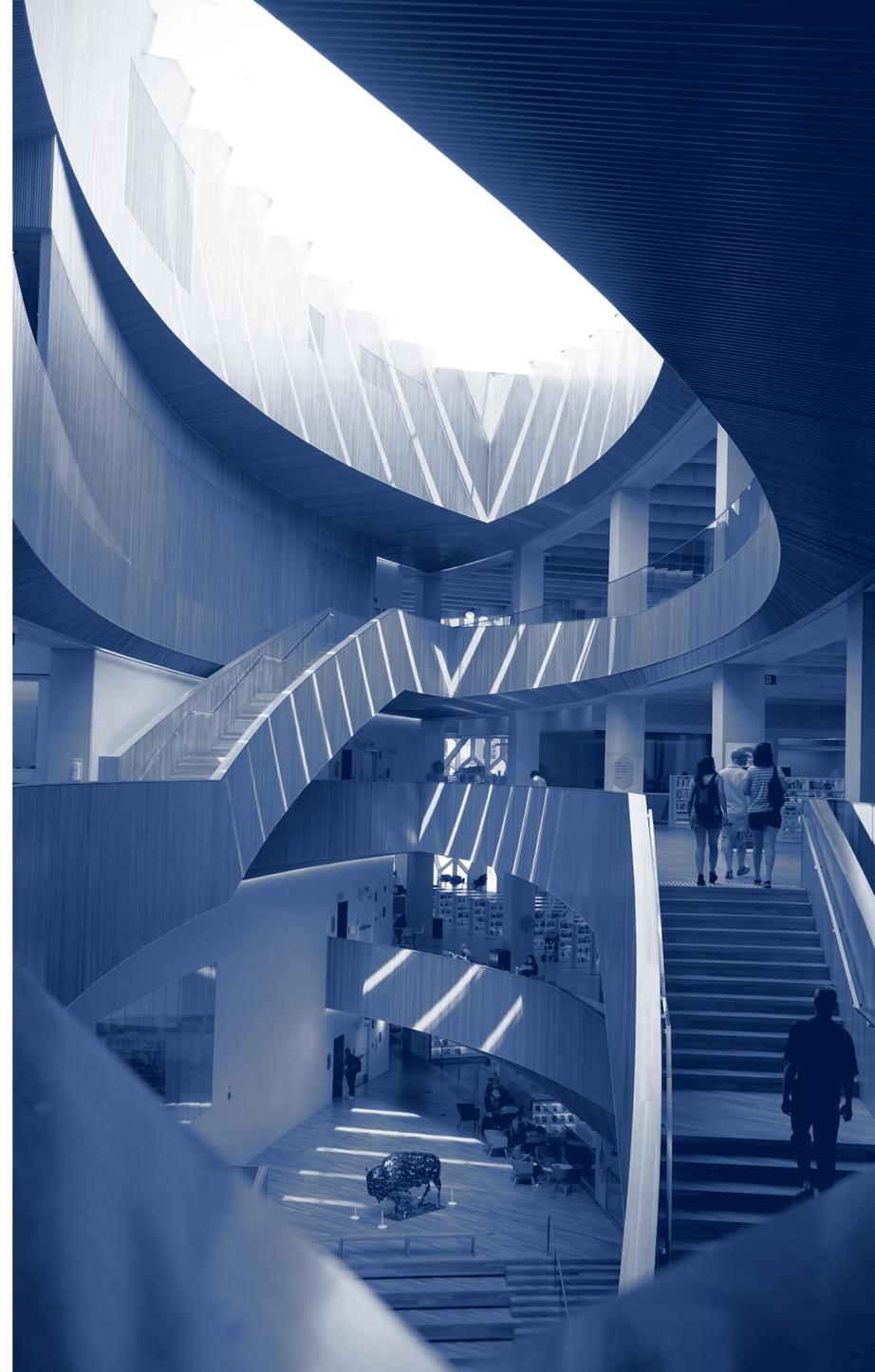
# Se développer avec un but: Comment accroître la valeur de votre entreprise de logiciels



Les entrepreneurs ont à cœur de construire des entreprises innovantes, profitables et attirantes pour les acquéreurs.

Une stratégie de croissance robuste se doit de toujours garder cette vision avec pour but ultime d'accroître la valeur de l'entreprise.

Dans ce rapport, nous partageons les meilleures pratiques qui vous aideront à booster efficacement la croissance de votre entreprise et à accroître sa valeur.





## 1 CONFIEZ VOTRE CONSEIL D'ADMINISTRATION AUX MEILLEURS TALENTS

Mettre en place un conseil d'administration efficace aura un effet multiplicateur considérable sur votre organisation. Un conseil efficace s'articule généralement autour de champions puissants et orientés vers l'action, qui comprennent que servir est un privilège et que matérialiser une vision nécessite un engagement durable. Exploitez leur savoir-faire et leur 'savoir-qui' pour :

### TROUVER DES CLIENTS.

Un membre du conseil d'administration pugnace utilise son sens des affaires affûté pour aider à identifier et à gagner de nouvelles opportunités de marché.

### FACILITER LES PARTENARIATS ET L'ACQUISITION DE TALENTS

Un membre du conseil d'administration efficace vous aide à sélectionner et à approcher les meilleurs partenaires et dirigeants talentueux, utilisant son influence pour entrer en contact avec les plus brillants d'entre eux et booster la croissance de l'entreprise.

### CULTIVER L'ÉQUIPE DIRIGEANTE

Le témoignage suprême d'un membre du conseil d'administration efficace est sa volonté de cultiver et d'entretenir les talents du directeur général, du fondateur et de l'équipe dirigeante.

Trouver des membres de ce calibre nécessite du temps et des efforts. Vous devez travailler dur, surmonter les obstacles et prouver sans cesse que vous méritez leur sagesse durement acquise.

Un conseil efficace s'articule généralement autour de champions puissants et orientés vers l'action, qui comprennent que servir est un privilège et que matérialiser une vision nécessite un engagement durable.





## 2 AMÉLIOREZ LE FLUX DE TRÉSORERIE ET LE BÉNÉFICE AVANT INTÉRÊTS, IMPÔTS, DÉPRÉCIATION ET AMORTISSEMENTS (EBITDA)

Les acquéreurs potentiels veulent toujours examiner vos comptes, alors assurez-vous que vos états financiers montrent une trajectoire de croissance positive avec un flux de trésorerie correct.

Tout en ciblant agressivement de nouveaux marchés et de nouveaux clients, procédez à une analyse SWOT honnête (force, faiblesse, opportunités et menaces) afin d'identifier les domaines où votre entreprise de logiciels peut tirer parti de sa position pour réduire les coûts. Il se peut que votre situation unique justifie un prix plus bas de la part de vos fournisseurs, ou que votre chaîne d'approvisionnement entraîne des dépenses redondantes qui pourraient être remplacées par un fournisseur moins cher. Analysez votre structure interne et recherchez les domaines dans lesquels les activités peuvent être centralisées ou plus productives, et envisagez d'introduire de nouvelles technologies permettant de réduire les coûts à long terme dans les domaines de l'inventaire, de la production et des ventes.



## 3 DÉVELOPPEZ UNE HISTOIRE DE LA CROISSANCE

Une « histoire de la croissance » est une vision commune qui guide la trajectoire de votre entreprise de logiciels. C'est la belle histoire qui sert à stimuler les employés, les partenaires et les acheteurs potentiels. Développez une histoire de la croissance en :

### ÉLABORANT UN LANGAGE COMMUN.

Un langage commun crée l'alignement, la crédibilité et la cohérence, et constitue un facteur clé de la croissance axée sur l'innovation. Chaque organisation dispose d'une terminologie qui décrit son chemin de croissance, ses succès, ses étapes et la marche à suivre.

### CONDUISANT UNE ANALYSE DÉTAILLÉE.

Désignez une équipe chargée d'identifier les domaines les plus prometteurs en vue d'une croissance accélérée. L'équipe doit élaborer un premier plan et une feuille de route pour guider le processus.

### IDENTIFIANT DES PROJETS QUI ILLUSTRENT VOTRE VISION.

Sondez votre organisation pour trouver de nouvelles idées. Elles peuvent vous aider à découvrir les profils qui accélèrent votre croissance et ceux qui vous freinent.

Analysez votre structure interne et recherchez les domaines dans lesquels les activités peuvent être centralisées ou plus productives, et envisagez d'introduire de nouvelles technologies permettant de réduire les coûts à long terme dans les domaines de l'inventaire, de la production et des ventes.



## **4 INVESTISSEZ DANS UNE ÉQUIPE DIRIGEANTE DE PREMIÈRE CLASSE**

Dans ce marché en constante évolution, avoir des dirigeants talentueux est un avantage compétitif. On ne saurait trop insister sur l'importance d'investir dans des talents de haut niveau. Construisez une équipe dirigeante de première classe pour offrir à votre organisation une combinaison unique de :

### **VISION D'ENSEMBLE.**

Des professionnels jouissant d'une compréhension éclairée de l'entreprise, du secteur, du paysage compétitif et de l'économie.

### **MENTORAT ET COACHING.**

Des dirigeants expérimentés, capables d'encadrer avec succès des équipes afin d'obtenir des résultats positifs pour l'ensemble de l'entreprise.

### **COUREURS DE FONDS.**

La route est longue. Vos cadres supérieurs doivent avoir l'endurance nécessaire pour surmonter les obstacles qui se présentent sur votre chemin vers la croissance.

### **PASSION ET DÉVOUEMENT.**

Des professionnels qui ont démontré qu'ils peuvent relever des défis et s'investir pour obtenir les meilleurs résultats possibles.

### **AUDACE.**

Votre stratégie de croissance emmène vos employés vers des territoires inconnus, votre équipe dirigeante doit donc donner le ton pour que chacun avance avec confiance.

### **TOUCHE PERSONNELLE.**

Votre stratégie de croissance devrait vous aider à accroître votre valeur, mais, au bout du compte, ce sont les relations humaines qui feront aboutir l'offre d'acquisition. Votre équipe dirigeante doit posséder la touche personnelle qui mettra en confiance les acheteurs potentiels et les confortera dans leurs décisions.



## 5 DIVERSIFIEZ VOTRE CLIENTÈLE

Les entreprises ou les secteurs qui dépendent d'un seul client risquent de voir leurs entreprises décliner. Prenez des mesures pour diversifier votre clientèle :

### DIVERSIFIEZ VOS TALENTS.

Diversifiez votre pool de talents en recrutant des personnes qui comprennent les besoins, les souhaits et les valeurs des secteurs que vous ciblez.

### METTEZ L'ACCENT SUR LES RELATIONS PUBLIQUES

La couverture médiatique est une publicité gratuite qui fait impression sur les clients potentiels, et les organes d'information sont toujours à la recherche de contenu. Élaborez une stratégie de communication ciblée avec les médias et faites en sorte que vos réussites soient en lien avec les sujets d'actualité.

### UTILISEZ LES RÉSEAUX SOCIAUX.

Si vous n'utilisez pas déjà les réseaux sociaux, vous passez à côté d'une opportunité de toucher une audience plus large. Utilisez les outils des réseaux sociaux pour partager vos réussites avec des nouveaux clients potentiels.



## 6 DÉVELOPPEZ DES SOURCES DE REVENUS RÉCURRENTES

La valeur d'une entreprise de logiciels augmente quand ses sources de revenus sont stables, prévisibles et susceptibles de perdurer. Protégez vos revenus en cherchant des opportunités de :

### CONTRATS DE VENTE À LONG-TERME.

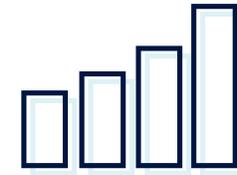
Faites des offres aux clients pour les inciter à signer des contrats d'achats multiples ou pluriannuels. Prenons l'exemple du secteur de la communication sans fil : les opérateurs proposent aux clients un appareil à prix raisonnable en échange de contrats à long-terme.

### OFFRES SUR ABONNEMENT.

Développez des possibilités permettant aux clients de payer une redevance mensuelle, par exemple sous forme d'abonnement, pour avoir un accès permanent à vos ressources telles que l'assistance à la clientèle, les guides en ligne ou les webinaires didactiques.

### FORMATIONS PAYANTES SUR LES PRODUITS.

Si vos clients peuvent tirer davantage de valeur de vos produits grâce à la formation, vous devriez proposer un programme de formation payant.



## 7 AFFINEZ VOTRE « PITCH »

Les entreprises qui réussissent ont des histoires convaincantes qui créent un lien émotionnel avec leurs audiences. Affinez la présentation de votre entreprise :

- en développant une histoire émotionnelle et marquante. Pensez aux problèmes rencontrés par vos clients et à la façon dont vous allez les résoudre.
- en déclarant un objectif plus ambitieux. Les clients se sentent plus proches des entreprises qui n'existent pas uniquement pour gagner de l'argent.
- en allant à l'essentiel. Montrez comment vous améliorez la vie des gens.

- en donnant une voix humaine à votre marque. Définissez vos principales valeurs et utilisez-les pour humaniser votre entreprise. Pensez au type de personne que vous souhaitez toucher et faites en sorte que cela se produise.

- en démontrant votre proposition de valeur unique et comment vous vous différenciez de vos concurrents. Définissez soigneusement ce qui vous distingue et ce qui rend votre philosophie et vos produits supérieurs, mais agissez avec élégance en évitant les critiques de mauvais goût à l'encontre de vos concurrents.

## 8 ATTISEZ L'INTÉRÊT POUR VOTRE ENTREPRISE DE LOGICIELS

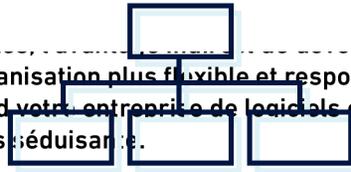
Votre valeur augmentera en même temps que l'intérêt pour votre entreprise et vos produits.

Un intérêt réel et légitime est le point de départ et le facteur clé d'une acquisition réussie, alors attachez-vous à créer cette dynamique positive afin d'augmenter votre crédibilité dans le secteur.

Les tactiques de communication présentées dans ce rapport sur les meilleures pratiques - élaboration d'une histoire de la croissance solide, affinement du pitch et mise en place d'une présence sur les réseaux sociaux - ainsi que les avantages commerciaux qui découlent d'une gestion talentueuse, de revenus récurrents et de l'excellence des produits, sont autant d'éléments qui permettent d'accroître l'intérêt pour votre entreprise et faire en sorte que les bonnes personnes investissent dans votre avenir.



organisation plus flexible et responsable  
rend votre entreprise de logiciels encore  
plus séduisante.



organisation plus flexible et responsable  
rend votre entreprise de logiciels encore  
plus séduisante.



organisation plus flexible et responsable  
rend votre entreprise de logiciels encore  
plus séduisante.

## 9 FAITES VOTRE DUE DILIGENCE À TITRE PRÉVENTIF

Les acheteurs potentiels conduisent des due diligence sur les aspects financiers, juridiques et opérationnels de votre entreprise, et des informations inattendues auront un impact sur l'accord final.

Procédez à votre propre due diligence avant qu'un acquéreur ne le fasse et comblez les lacunes dès que possible.

Prenez contact avec vos fonctions support - comptables, avocats et fournisseurs - et demandez-leur de vous aider à identifier les faiblesses de votre entreprise. Il s'agit de l'équivalent d'une inspection de maison pour l'entreprise. Ces informations stratégiques peuvent vous aider à déterminer votre valeur.

## 10

organisation plus flexible et responsable  
rend votre entreprise de logiciels encore  
plus séduisante.

## 11

Pour montrer que votre produit logiciel est le meilleur de sa catégorie, vous devez comprendre les tendances, les activités et les solutions de votre secteur.

- Qui sont vos concurrents ?
- Qu'est-ce qui rend leurs produits moins efficaces ?
- Pourquoi vos clients choisissent-ils leurs produits plutôt que les vôtres ?



## 12 SOYEZ PRÊTS

La vente de votre entreprise est l'accord financier le plus important que vous puissiez conclure, et cette finalité devrait toujours faire partie de votre vision stratégique : innover et croître avec l'objectif d'atteindre la valeur appropriée qui reflète le dévouement et les compétences qui ont permis à votre entreprise de se développer.

Continuez à croître avec un but. Soyez prêt pour ce but.

