

Groupe AGDELTA

Cabinet d'arpenteurs-géomètres · Services professionnels · Québec

PROFIL DU CLIENT

Industrie : Services professionnels — arpentage et géomatique
Taille : 18 employés · 1 président · 4 arpenteurs licenciés
Objectif initial : Maximiser la valeur de l'entreprise en vue d'une vente

LE DÉFI INITIAL

Le président de Groupe AGDELTA souhaitait vendre son cabinet dans un horizon de 18-24 mois. Lors de notre diagnostic initial, plusieurs problèmes structurels diminuaient significativement la valeur de revente potentielle : le président travaillait 60-65 heures par semaine et était personnellement impliqué dans tous les dossiers complexes, les processus opérationnels n'étaient pas documentés, l'équipe dépendait du président pour les décisions techniques, et la marge nette stagnait à 14 % depuis 3 ans.

L'IMPACT SUR LA VALEUR DE VENTE

Une entreprise dont la performance dépend de son dirigeant se vend typiquement à un multiple EBITDA de 3-4x. La même entreprise, avec processus documentés et équipe autonome, se vend à 5-7x. Sur un EBITDA de 400 000 \$, cette différence vaut 800 000 \$ à 1,2 M\$ de valeur additionnelle. C'était précisément l'enjeu d'AGDELTA.

LES RÉSULTATS APRÈS FORMATECH OS

+50 %

Valeur estimée de l'entreprise

-22 h

Temps hebdo du président

+7 pts

Marge nette (14 % → 21 %)

100 %

Processus critiques documentés

« J'avais essayé pendant 5 ans de structurer le cabinet pour le vendre. Tout finissait par revenir sur mon bureau. La méthode Formatech a forcé la documentation et la délégation que je retardais depuis trop longtemps. L'évaluation de mon entreprise a augmenté de presque 1 M\$ — et je travaille 20 heures de moins par semaine. »

— Président, Groupe AGDELTA

L'ANALYSE INITIALE – DIAGNOSTIC VA/NVA DU PRÉSIDENT

La toute première étape a consisté à analyser comment le président utilisait réellement son temps. Le constat a été frappant : sur 60 heures par semaine, seulement 15 étaient consacrées à des activités à valeur ajoutée stratégique (relations clients-clés, vision, développement d'affaires). Les 45 autres heures étaient dans le « quotidien opérationnel » — validation de dossiers techniques, supervision rapprochée, gestion de petits feux.

LES 5 SYSTÈMES BÂTIS EN 9 SEMAINES

01 • Processus documentés (3 critiques)

Cartographie complète des 3 processus névralgiques : prise de mandat client, validation technique des arpentages, livraison de rapports. Chacun maintenant exécutable par un arpenteur licencié sans intervention du président.

02 • Matrice de décision

Définition claire de qui peut décider quoi. Les arpenteurs licenciés peuvent maintenant signer des mandats jusqu'à 25 000 \$ et autoriser des dépenses jusqu'à 5 000 \$ sans validation présidentielle. Réduction de 80 % des allers-retours décisionnels quotidiens.

03 • Tableau de bord opérationnel

Mise en place d'un tableau de bord hebdomadaire avec 7 KPIs : carnet de commandes, délai moyen de livraison, taux d'erreur, productivité par arpenteur, marge par mandat, plaintes clients, trésorerie. Visible par toute l'équipe de gestion.

04 • Protocole de délégation structuré

Méthodologie en 4 étapes appliquée à 8 responsabilités spécifiques transférées du président vers les chefs de projets. Inclut : grille de risque, points de contrôle, critères d'escalade.

05 • Rythme de gestion établi

Cadence opérationnelle : réunion d'équipe le lundi 8h30 (30 min), revue mensuelle des KPIs (90 min), planification trimestrielle. Tous les sujets opérationnels passent par ces forums — plus par le bureau du président entre deux réunions.

AVANT / APRÈS — LES INDICATEURS CLÉS

Indicateur	AVANT	APRÈS	ÉCART
Heures travaillées / semaine (président)	60-65 h	38-42 h	-22 h
Marge nette	14,1 %	21,4 %	+7,3 pts
Décisions par jour passant par le président	20-25	5-7	-75 %
Processus critiques documentés	0 / 3	3 / 3	100 %
Heures facturables par arpenteur	1 380/an	1 580/an	+200 h
Délai moyen de livraison de mandat	18 jours	13 jours	-28 %
Taux de plaintes clients	4,2 %	1,8 %	-57 %
EBITDA annuel	385 000 \$	595 000 \$	+55 %

L'IMPACT STRATÉGIQUE — VALEUR DE REVENTE

L'objectif final du président était de vendre son cabinet dans 18-24 mois. La transformation Formatech a eu un impact direct et mesurable sur la valeur de l'entreprise.

ESTIMATION DE LA VALEUR DE L'ENTREPRISE

Avant Formatech :	EBITDA 385 k\$ × multiple 4,5x	1 730 000 \$
Après Formatech :	EBITDA 595 k\$ × multiple 6,0x	3 570 000 \$
Création de valeur nette :		+ 1 840 000 \$

POURQUOI CE MULTIPLE A AUGMENTÉ

Les acheteurs paient plus cher pour une entreprise qui peut tourner sans le vendeur. Quand les processus sont documentés, l'équipe autonome, et les KPIs visibles — l'acheteur achète une machine, pas un emploi. Le multiple EBITDA passe alors de 3-4x à 6-8x dans les services professionnels. C'est exactement le pivot opéré chez AGDELTA.