

FIGAS – Votre professionnel de la branche

Cession d'entreprise : réussite ou échec

Comment se fait-il que certaines entreprises se vendent bien et rapidement, tandis que le processus s'avère beaucoup plus long pour d'autres, et parfois même impossible ? Il n'est pas aisé de répondre à de telles questions. Mais on peut essayer néanmoins : penchons-nous de plus près sur quelques points essentiels susceptibles de faciliter la vente d'une entreprise.

André Frey, FIGAS



Une bonne infrastructure est un élément important lors de la vente d'une entreprise

■ Cela fait des années que nous accompagnons des cessions d'entreprise dans le secteur automobile. C'est pourquoi nous souhaitons commenter ci-après quelques affirmations au sujet des ventes d'entreprises et, en nous appuyant sur nos expériences, en tirer quelques principes.

Thèse 1 : les évaluations d'entreprises sont trop élevées !

Une chose est claire : avant de débiter les négociations, l'entrepreneur doit connaître la valeur de son entreprise. Il doit donc procéder à une évaluation de celle-ci. Le prix final découle des négociations de vente. Il est évident qu'il n'est jamais beaucoup plus haut que la valeur initiale calculée, ou alors dans de rares cas seulement. Notre expérience nous a prouvé à maintes reprises qu'il vaut mieux être réaliste. Rester réaliste signifie également tenir compte de la viabilité du financement du point

de vue de l'acquéreur. Des désirs irrationnels et l'ajout d'un potentiel de bénéfice inexploité n'ont pas lieu d'être dans une estimation pertinente. **Conseil : gardez les pieds sur terre. Tenez compte de l'avis de l'acquéreur.**

Thèse 2 : il y a trop peu d'acquéreurs potentiels !

On entend souvent cet argument de la bouche des entrepreneurs cherchant à vendre leur entreprise. Notre expérience nous montre qu'il y a toujours des personnes intéressées pour reprendre une entreprise automobile. Mais attention : elles cherchent des entreprises commercialisables, c'est-à-dire disposant d'un potentiel de réussite intéressant, pouvant également être transmis avec une équipe de collaborateurs et une bonne infrastructure. **Conseil : il existe des acquéreurs. Il y a souvent peu d'entreprises commercialisables manifestant leur intention.**

Thèse 3 : les banques ne fournissent pas d'argent !

Il est réducteur d'exprimer les choses ainsi. Nous avons vérifié que lorsque certaines règles sont respectées, il est possible de compter sur un financement bancaire. Bien sûr, les perspectives d'avenir de l'entreprise doivent être bonnes et, lors des entretiens de demande de crédit, le repreneur aussi, et surtout lui dans certains cas, doit se montrer convaincant ! Si les critères de viabilité financière sont respectés, on trouve en général une solution. **Conseil : le capital pour les transactions d'entreprise est disponible. Outre l'entrepreneur, il faut cependant également que l'acheteur soit convaincant, ainsi que la viabilité du financement.**

Thèse 4 : une poignée de main et l'affaire est conclue !

Mener des négociations d'achat et de vente requiert beaucoup d'énergie. La phase de transition entre les anciens propriétaires et les nouveaux est souvent sous-estimée. Mettre en place de manière planifiée la nouvelle structure d'organisation et communiquer avec les parties impliquées (famille, entreprise, environnement) est indispensable. **Conseil : planifiez correctement la transition. Soyez prêt à dépenser de l'énergie.**

Conclusion

Cette liste de principes est loin d'être exhaustive. Respecter quelques points essentiels peut néanmoins faciliter énormément une transaction. Restez réaliste et souvenez-vous que la loyauté et la transparence paient toujours ! <