



EB Advisory Value Generation

Les 6 écueils à éviter lorsque vous souhaitez vendre votre entreprise (1/2)

Transmettre son entreprise est un événement majeur dans la vie d'un entrepreneur, nos deux prochains billets établissent une petite liste des erreurs classiques à éviter pour s'assurer que tout se passe le mieux possible.

Le nombre élevé de successions d'entreprises sous toutes leurs formes peuvent laisser penser aux cédants que vendre leur entreprise est un processus simple et rémunérateur, et il arrive qu'ils s'engagent dans une démarche beaucoup plus éprouvante qu'il n'y paraissait de prime abord. La transmission peut être un véritable défi si elle ne fait pas l'objet d'une préparation en phase avec la réalité du marché.

Quel que soit le secteur d'activité de l'entreprise, la réussite de l'opération dépend fortement de la planification stratégique réalisée en amont de la vente.

Les erreurs classiques des cédants d'entreprise

1. Faire cavalier seul

Une des plus grandes erreurs des entrepreneurs est d'essayer de faire tout par eux-mêmes. Le nombre de patrons ayant suffisamment d'expérience et de temps pour gérer une cession est rare. Il existe un ensemble de professionnels (conseillers spécialisés, fiduciaires, avocats, associations professionnelles,

plateformes d'intermédiation, ...) qui permettent de rationaliser la démarche de vente d'une entreprise afin de vous assurer qu'elle est réellement prête à être présentée à un investisseur potentiel. Une fois que vous avez décidé de vendre, l'une de votre première action devrait être de vous entourer d'une équipe de conseillers compétents.

2. S'engager dans le processus avec des attentes irréalistes

Les entrepreneurs qui cèdent une entreprise pour la première fois ont souvent des attentes irréalistes, et s'exposent à des déceptions de divers ordres : le prix auquel ils pourront vendre leur société, la vitesse à laquelle la vente sera effectuée, ou encore le fait de pouvoir quitter rapidement le navire, ou au contraire de ne pas pouvoir rester aux commandes.

Durant la phase de préparation, il est essentiel de rationaliser vos attentes. Pour cela vous pouvez rechercher des informations sur les transactions récentes qui ont eu lieu dans des activités similaires à la vôtre, ce qui vous aidera à avoir une vision réaliste des prix pratiqués, et du temps que prend le processus de vente. Avec l'aide de vos conseillers, vous pourrez également recenser les points d'achoppement et les concessions qui ont dû être faites pour finaliser ces transactions.

3. Oublier de faire tourner la société

Si l'entreprise a un patron, c'est parce qu'elle a besoin de lui pour être gérée au quotidien, pour entretenir et développer les clients, motiver les collaborateurs, maintenir l'énergie de l'entreprise. On voit trop souvent des entrepreneurs absorbés par leur projet de cession qui oublient de jouer ce rôle à l'interne, ce qui peut très vite diminuer les performances, et, par suite, la valeur de la société. Là encore, choisir un bon partenaire permet au cédant de se concentrer sur son activité tout en pilotant le processus de cession.

La suite dans notre prochain billet !



”

Quel que soit le secteur d'activité de l'entreprise, la réussite de l'opération dépend fortement de la planification stratégique réalisée en amont de la vente.



**Edgar Brandt
Advisory**

EDGAR BRANDT ADVISORY SA
ICC – Route de Pré-Bois 20
1215 Genève 15 - Suisse
T. +41 22 799 42 80

Rue Mauborget 12
1003 Lausanne - Suisse
T. +41 21 311 44 09

eb-advisory.ch