



Préparer son entreprise à la vente

La maîtrise de son activité par la mise en place de procédures, le renforcement et le développement de l'activité commerciale ainsi que la mise en place d'une fonction financière performante sont autant d'actions préalables à la transmission qui au même titre que vos performances financières vous permettront de bien vendre votre entreprise.

Vous cédez votre entreprise. Vous l'avez faite croître au fil des ans et vous la connaissez naturellement par cœur. Ce qui vous semble évident ne l'est pas pour votre acquéreur, particulièrement s'il est externe à l'entité. Il ne faut pas oublier que certaines zones d'ombre sont de nature à compromettre une transaction pour les mauvaises raisons.

Au-delà des chiffres, et de l'aspect financier, votre acquéreur sera plus enclin à racheter votre entreprise et vous payer le juste prix, si votre société présente certaines caractéristiques permettant de limiter ces zones d'ombre.

Ces caractéristiques sont souvent simples à mettre en place, mais doivent s'anticiper dans les 2 à 3 années qui précèdent la transmission. De manière générale, il faut rendre l'entreprise pérenne, c'est-à-dire qu'il convient de rendre votre structure la moins intuitive possible, soit la moins dépendante possible du chef d'entreprise.

Le premier aspect à mettre en place vise la maîtrise des processus et des modes opératoires pour la documentation des tâches principales et essentielles effectuées dans l'entreprise. En effet, ceci permet de matérialiser les méthodes de travail qui font la valeur de l'entreprise et permet de limiter le risque de perte de savoir-faire si l'un des collaborateurs venait à quitter la société. Le repreneur, sans ces procédures, pourra craindre le départ d'un salarié clé et donc renoncer à son investissement.

Les fonctions de développement commercial doivent être aussi en partie assumées par d'autres employés que le cédant. Car il est important que votre départ ne puisse pas mettre le doute sur la capacité future de l'entreprise à créer du chiffre d'affaires. Le renforcement de la fonction commerciale peut consister à impliquer vos employés plus jeunes, ceci contribuera à rassurer le repreneur sur les revenus futurs de l'entreprise.



Enfin, si l'entreprise à reprendre dispose d'une fonction financière en mesure de faire remonter rapidement des informations fiables sur les performances financières et les cash flows (réalisés et budgétés), alors elle permettra à l'acquéreur potentiel d'envisager l'acquisition de façon réaliste.

Dans un premier temps, il aura besoin de ces éléments pour analyser plus finement l'opportunité d'investissement. Tarder à faire remonter des éléments qu'il considèrera comme basiques (CA hebdomadaire, CA prévisionnel, marge etc.) risque de le faire douter sur la fiabilité des chiffres et l'intérêt de l'acquisition.

Il y a autant de situations qu'il y a d'entreprises, seuls une approche individualisée et un diagnostic vous permettront d'identifier les leviers de développement de valeur de votre entreprise.



**Votre acquéreur sera plus
enclin à racheter votre
entreprise et vous payer le
juste prix, si votre société
présente certaines caractéristiques
permettant de
limiter les zones d'ombre.**



**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