



Le prix, la valorisation et ... les conditions !

Le travail de valorisation d'une entreprise est une étape préalable indispensable à la transmission d'une entreprise, même si le prix proposé peut parfois s'avérer très différent. Une transaction doit s'envisager de manière globale et les conditions peuvent être aussi importantes que le prix, c'est pourquoi il faut se garder de se cramponner à un chiffre coûte que coûte.

La valorisation d'une entreprise repose sur une approche scientifique. En effet, il s'agit de s'appuyer sur des méthodes éprouvées et qui selon leurs approches s'adaptent aux situations particulières des entreprises. Nous avons fait un [article](#) qui donnait les pistes pour «choisir les bonnes méthodes d'évaluation» et proposons un tableau qui permettait d'aider au choix de la sélection de l'une ou de l'autre des méthodes.

Cette étape préalable aide à bien mener les négociations et à évaluer l'intérêt de tous les modes de transmissions possibles : transmission familiale, cession au management ou à un tiers etc. Cela permet en outre de disposer d'arguments objectifs qui expliquent et justifient votre point de vue concernant la valeur.

Le prix constitue, lui, le point de rencontre entre l'acheteur et le vendeur. Plus simplement, il s'agit du montant auquel la transaction se fait. Ce prix devrait être égal au montant de la valorisation de l'entreprise, ce qui n'est pas toujours le cas. Il arrive que les différences soient importantes, soit au bénéfice du cédant, c'est particulièrement le cas lorsque la compétition entre acquéreurs potentiels se transforme en enchères, soit au bénéfice de l'acquéreur, si l'entreprise a un besoin de liquidités urgent. Ces aspects ont été développés dans l'un de nos précédents blogs ([disponible ici](#)).

Pour avoir une analyse complète, il conviendra d'ajouter dans l'équation les conditions qui encadrent l'accord entre l'acquéreur et le cédant qui sont aussi importantes que le montant de la transaction. Ces conditions peuvent être nombreuses et dépendent des spécificités de l'entreprise, mais il n'est pas rare que le contrat comporte les éléments suivants : un prix de cession comportant un montant variable calculé sur les performances futures de l'entreprise (earn-out), un contrat de travail pour le cédant, une clause de non concurrence, une garantie de passif, etc.



Supposons qu'un cédant reçoive deux offres concernant l'acquisition de son entreprise :

1. La première propose un prix supérieur à la valorisation et aux attentes du cédant, mais comporte une partie variable importante calculée sur les performances futures de l'entreprise.
2. La seconde vise à un paiement intégral du prix au moment de la transmission, mais pour une enveloppe en dessous des attentes du cédant ou de la valorisation effectuée.

Il faudra analyser avec attention ces deux offres, et ne pas écarter automatiquement la seconde offre pour une question de prix.

C'est pour cette raison que se faire accompagner d'un professionnel qui saura juger de l'équilibre de la proposition des acquéreurs potentiels sera d'une grande aide pour vous aider à faire le bon choix.



**Une transaction doit
s'envisager de manière
globale et les conditions
peuvent être aussi
importantes que le prix**



**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