

Evaluation et transmission

La transmission d'entreprise est une étape majeure dans la vie d'un entrepreneur. Les multiples enjeux d'ordre professionnel et personnel sont de taille et il n'existe pas de « solution miracle » pour céder son entreprise dans les meilleures conditions. Alors, comment faut-il s'y prendre pour que la transmission de son entreprise soit couronnée de succès ? Si chaque cession est unique et nécessite une approche « sur mesure », des étapes clés doivent cependant être suivies et réalisées avec soin pour assurer la réussite de la transmission.

LES ÉTAPES CLÉS POUR RÉUSSIR LA TRANSMISSION DE SON ENTREPRISE



La préparation émotionnelle et technique

La préparation à la transmission d'entreprise doit être effectuée de manière aussi anticipée que possible. On estime que ce processus doit être idéalement amorcé trois à cinq ans avant la date de transmission escomptée.

L'entrepreneur a fait grandir, voire naître son entreprise et la décision de transmettre son activité suscite de vives émotions qui souvent biaisent les réflexions quant à la « transmissibilité » de l'entreprise. Le cédant doit commencer par choisir le bon scénario en répondant aux trois éléments suivants : Les raisons de la transmission, le nombre de parts que le cédant souhaite transmettre (vente totale ou partielle) et le type de repreneur.

Il s'agit également de mesurer l'état de santé de l'entreprise, notamment par les travaux de valorisation d'entreprise.

La valorisation d'entreprise

Transmettre son entreprise c'est aussi réfléchir à sa valeur et à son prix. La plupart des professionnels font appel à des méthodes scientifiques de valorisation qui se basent uniquement sur des éléments physiques et financiers.

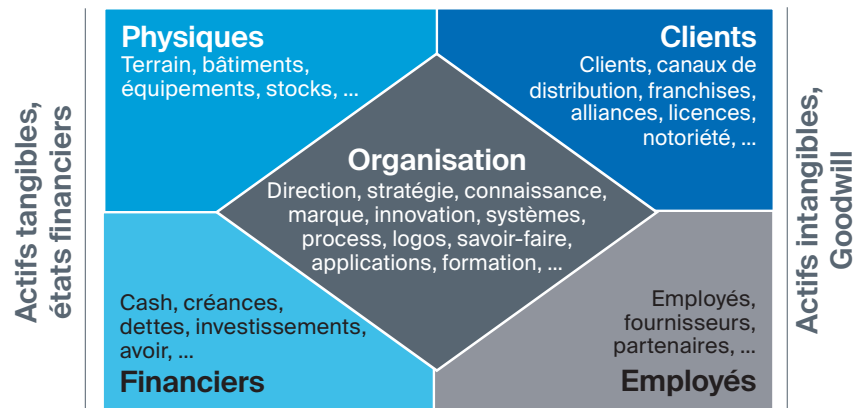
S'il est nécessaire de faire usage des méthodes d'évaluation communément acceptées, il convient aussi de mettre en avant les composantes tant bien matérielles qu'intangibles qui composent la valeur. A notre sens, évaluer

une entreprise c'est donc comprendre la dynamique de création de valeur.

Partie croissante de la valeur d'entreprise, les intangibles ne sont souvent que très peu représentés par les états financiers. Il est primordial de les mettre en avant auprès des acquéreurs. En outre, l'évaluation doit évidemment être réalisée à la lumière des éléments spécifiques à l'entreprise mais aussi des tendances sectorielles.

Ces travaux serviront à soutenir l'argumentaire relatif au prix de l'entreprise lors de la phase de négociation.

L'ADN DES ENTREPRISES





Le fondateur

Edgar Brandt a fondé Edgar Brandt Advisory SA en 2005. Auparavant, il a passé 20 ans au sein d'Arthur Andersen où il occupait le poste de Managing Partner pour la Suisse jusqu'à la dissolution du groupe. Edgar Brandt a plus de 30 ans d'expérience en audit, fusion-acquisition et conseil d'entreprise en Suisse et à l'international. Licencié d'HEC Lausanne, titulaire d'un Master en Informatique et Organisation, il est également expert-comptable diplômé. Il siège actuellement au sein de plusieurs conseils d'administration d'entreprises en Suisse.

EBA est un cabinet de conseil aux entreprises dont l'expertise s'étend à trois services principaux: le conseil en gestion d'entreprise, la transmission d'entreprise/fusion-acquisition et le Private Equity. Forte d'une équipe d'experts, l'entreprise a connu une croissance spectaculaire ces quatre dernières années et possède actuellement des bureaux à Genève, Lausanne et Monthey.

Les équipes EBA accompagnent les décideurs, les entrepreneurs et les investisseurs avec un degré d'exigence et de professionnalisme similaire aux plus grands cabinets de conseil tout en garantissant indépendance, confidentialité et solutions «sur-mesure».

Relations et échanges avec le marché

A ce stade de mise sur le marché, le propriétaire est sur le point de dévoiler des informations capitales pour permettre aux cédants de mesurer la qualité de l'opportunité d'acquisition.

Pour identifier les repreneurs potentiels, un document anonyme contenant des informations générales sur l'entreprise, communément appelé «teaser», est d'abord envoyé aux acquéreurs potentiels sélectionnés.

Lorsque ces derniers manifestent leur intérêt, ils auront accès au «mémoire d'information» et l'accès à ce document sera conditionnel à la signature d'un accord de confidentialité communément appelé «NDA» (Non Disclosure Agreement). Le degré de complexité de cette étape cruciale dépend de la taille de l'entreprise, de son secteur et des potentiels intéressés.

Choisir le bon repreneur

La réussite de la transmission d'entreprise est conditionnée par le choix de l'acquéreur. Toutes les possibilités doivent être soigneusement envisagées par le cédant et l'expert accompagnant puisque la cession peut être envisagée avec des repreneurs issus de différents milieux. Parmi ceux-ci, on retrouve notamment la famille, les proches, les collaborateurs et employés ainsi que la sphère externe à l'entreprise. Cette dernière comprend les investisseurs financiers tels que les fonds d'investissement et les personnes fortunées ainsi que d'autres propriétaires d'entreprises qui y distingueraient une opportunité stratégique à long terme. L'objectif pour le cédant est qu'il se voit proposer plusieurs offres de la part d'acquéreurs potentiels sérieux et professionnels pour ainsi les mettre en compétition.

Négocier et conclure

La phase de négociation débute une fois que les principaux acquéreurs potentiels semblent en mesure de réaliser une première offre indicative. Les inquiétudes des acquéreurs seront discutées lors de la phase de négociation. Il revient à la partie cédante de répondre aux différentes questions en gardant un maximum de transparence et d'équité envers les acquéreurs potentiels. De son côté, l'acquéreur va conduire des travaux de «due diligence» opérationnelle, stratégique, financière, légale, fiscale ou encore des domaines spécifiques.

Finalement, après s'être accordés en tous points sur les termes de l'accord, le contrat de cession peut alors être signé. Lors de la phase de transition, il arrive que le cédant garde le double des clés de l'entreprise le temps de transmettre son savoir au nouvel arrivant.

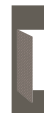
Conclusion

Une barrière à la transmission d'entreprise se matérialise souvent par une trop grande dépendance à son propriétaire. Le constat de ce bilan d'entreprise peut conduire notamment à la nécessité d'effectuer une restructuration afin de réorganiser certaines fonctions et réorienter la stratégie.

Une fois qu'on se lance dans la cession d'entreprise, parvenir à une transaction réussie implique un processus dynamique et maîtrisé.

Dans ce métier, professionnalisme rime avec crédibilité et il est essentiel de bien être accompagné durant un parcours qui peut être long, technique et émotionnellement lourd.

*Edgar Brandt
Alexandre Antonietti
Maxime Bourqui
Consultants EBA*



Edgar Brandt
Advisory