

Bien vendre son entreprise ...malgré la crise !

2^{ème} édition

Etre prêt à se vendre à tout moment
S'obliger à plus de transparence
Identifier des acquéreurs solvables
Anticiper les points durs de la négociation
Montrer de la souplesse sur les modalités de paiement
Les pièges à éviter
Le bêtisier du cédant

Benoît Filhoulaud

**HORS
SÉRIE
R&T
numéro 7**

Interview

Les étapes les plus difficiles pour Cédants et Repreneurs dans le cadre de la cession d'une entreprise ?
Interview de Roland Vacheron du cabinet Ad Res Conseil.



Quels sont pour vous les étapes les plus difficiles pour un cédant et un repreneur dans leurs volontés de céder ou de reprendre une entreprise ?

Très souvent, il est mis en avant l'étape technique du closing à savoir celle de l'expertise juridique, comptable ou financière (audit, protocole, business plan, montage juridique, financement,...). Cette dernière est essentielle pour finaliser l'opération. Pour des équipes organisées et dans le cadre de PME, elle se réalise facilement en général sur une période de 1 à 3 mois avec les conseils Ad'hoc. Donc un délai relativement court.

Aussi, la réelle difficulté pour cédants et repreneurs est d'arriver à cette étape de closing. Pour cela, ils devront investir énormément de moyens, de temps et de savoir-faire pour trouver leur contrepartie. Cela pourra leur prendre plusieurs mois à plusieurs années en fonction des chemins retenus pour arriver à leur fin. Il est habituel de considérer que la période de recherche prendra entre 80 à 95 % du temps d'un cycle de reprise.

Si cette étape de recherche est significativement bien plus longue que le closing, en quoi est-elle ardue ?

Pour une multitude de raisons différentes tant pour les cédants que pour les repreneurs.

Les cédants sont confrontés aux problèmes suivants : Comment communiquer ? Comment gérer la confidentialité ? Comment sélectionner son repreneur ? Comment organiser toute cette démarche ? Quelles informations donner et quand ? Comment donner du rythme à cette opération ? Comment avoir différentes offres de reprises pour positionner son entreprise sur le marché ? A quel prix mettre en vente son entre-

prise ? Comment porter ce projet tout en continuant de gérer son entreprise ?...

Les repreneurs sont soumis aux obstacles suivants : Où trouver des entreprises en vente ? Comment être sûr que le cédant est bien vendeur ? Comment obtenir de l'information pertinente sur une cible au-delà des simples bilans ? Comment traiter rapidement et sans perte de temps une cible ne lui correspondant pas ? Comment recueillir une information fiable ? Comment avoir des réunions de travail avec le cédant et pas uniquement des réunions de type « salon de thé » ?...

Comment doivent-ils s'y prendre ?

Il n'y a pas beaucoup de solution : Soit consacrer énormément de leur énergie et de leur temps sans connaissance réelle de ce parcours du combattant et mettre très souvent le « pied sur des mines ». Soit, bien évidemment, s'appuyer sur un conseil en cession et acquisition d'entreprise dont c'est le métier.

Quel cabinet choisir pour un cédant ou un repreneur ?

En tout premier lieu, le conseil doit être en adéquation avec leurs valeurs et attentes. Ils doivent former une réelle équipe. Certains indicateurs doivent les éclairer sur les compétences du cabinet et son professionnalisme : Quels sont ses références ? A-t-il une méthodologie ? A-t-il des offres de prestations claires ? Quels sont ses engagements ? Travaille-t-il avec des lettres de missions détaillées ? Fait-il parti du CNCEA (Syndicat des Conseils en Fusion et Acquisition) gage d'éthique et de reconnaissance de ses pairs ? A-t-il des accréditations particulières : diplômes, N° CIF (Conseil en Investissement Financier), Carte « T » (immobilier), Assurance responsabilité civile professionnelle, Garanties Financières, ...

Ad Res Conseil : tél. 04.77.64.25.50 / www.wadresconseil.fr