



LE TOUR DE FRANCE DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISES

FAIT ÉTAPE À

SAINT ETIENNE



Roland Vacheron
AD RES CONSEIL



Patrick Rulliere
EUREX, EXPERT-COMPTABLE



Grégory Toraldo
FIDAL, SOCIÉTÉ
D'AVOCATS



Emmanuel Eon
SOFIMAC PARTNERS



Fernanda Verger
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE



CCI SAINT-ETIENNE MONTBRISON

Président : André Mounier
Conseiller Création-Reprise-Transmission
d'Entreprise : Carole Polycarpo
Adresse : 57, cours Fauriel
42024 Saint-Etienne Cedex 2
Tél. : 04 77 43 04 62
Mail : carole-polycarpo@saint-etienne.cci.fr

CONSEILS

COMMENT NÉGOCIER AVEC LES BANQUIERS PRÊTEURS LES CONSEILS DE FERNANDA VERGER, SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, DIRECTRICE DES FINANCEMENTS STRUCTURÉS EN RHÔNE-ALPES

- > Impliquer les banquiers prêteurs le plus en amont possible du dossier et pas 15 jours avant la signature
- > Bâtir un business plan réaliste qui intègre deux années suivant la reprise plus difficile
- > Faire le tour des marges de manoeuvre au sein de la cible : affacturage, lease-back...
- > Conserver une trésorerie excédentaire représentant 1 à 2 annuités de remboursement
- > Les rassurer sur la pérennité des cadres clés et l'implication du cédant dans la période de transition
- > S'assurer de la motivation de la banque de l'entreprise à participer au financement de l'opération
- > Approcher plusieurs banques

BIEN VENDRE SON ENTREPRISE... MALGRÉ LA CRISE ! BIEN ACHETER UNE ENTREPRISE... GRÂCE À LA CRISE !

Salle bien garnie à la CCI Saint-Etienne Montbrison pour assister à la désormais traditionnelle étape stéphanoise du Tour de France de la transmission. Une manifestation accueillie comme il se doit par André Mounier, son inoxydable président, entouré de Christian Roberton et Carole Polycarpo, respectivement en charge de l'appui aux entreprises et de la transmission-reprise au sein de l'établissement consulaire.

Pour répondre aux préoccupations et interrogations d'un tissu économique marqué par la pénurie de cibles et l'abondance de repreneurs, la CCI avait souhaité un thème qui fasse passer des messages positifs en direction de cédants hésitants - oui, il est possible de « bien » vendre son entreprise malgré la crise - tout autant que de repreneurs hyper prudents - oui, il est possible de bien acheter une entreprise « grâce » à la crise cette fois-ci.

Et c'est une affiche 100% stéphanoise ou presque qui s'est attachée à faire passer la bonne parole à un parterre de dirigeants venus pour l'essentiel du département de la Loire.

Du côté des évaluateurs, l'expert-comptable Patrick Rullière (Eurex) invitait les cédants à faire preuve de beaucoup de réalisme sur les valorisations, surtout quand l'entreprise est fragilisée par un modèle économique qui s'essouffle, et Roland Vacheron (Cabinet Ad Res Conseil) renchérisait en précisant que beaucoup de dirigeants renonçaient encore à vendre faute d'avoir fait le deuil d'une valorisation haute ou parce qu'ils n'étaient pas prêts à réinvestir aux côtés du repreneur.

Interrogée sur les décotes liées à certaines faiblesses, Fernanda Verger (Société Générale) indiquait pour sa part qu'un chiffre d'affaires réalisé à 70% par un seul client pouvait se traduire une décote de 30%, tandis que l'investisseur en capital Emmanuel Eon (Sofimac) soulignait, lui, l'impact de la taille de la cible sur sa valeur, les belles PME pouvant prétendre à des multiples pouvant aller jusqu'à 7 à 8 fois l'Ebitda et donner lieu à des surenchères, notamment de la part de fonds d'investissement majoritaires. Dernier message reçu 5 sur 5 par l'assistance de dirigeants, celui de l'avocat Grégory Toraldo (Fidal) qui a conclu en disant que les acheteurs industriels étaient aujourd'hui avant tout opportunistes, c'est à dire prêts à acheter à bons comptes mais pas à casser la tirelire.