

# Importance de la planification du processus de transmission d'entreprise

Comment s'assurer de trouver le repreneur idéal pour sa PME.



Business Broker. AURÉLIE BOVIGNY

**U**ne planification de la succession d'entreprise en fin de carrière est autant importante qu'une bonne idée commerciale lors de la création d'entreprise. Souvent, les propriétaires d'entreprises se penchent trop tard sur la thématique de la remise de leur entreprise. Le facteur temps influence fortement la réussite de la transmission de son entreprise. Des surprises désagréables ou des soucis de santé inattendus amènent souvent à des solutions précipitées et des déceptions au niveau du prix de vente réalisé. Ceci peut carrément conduire à des difficultés financières à la retraite.

Votre entreprise ne pourra être vendue qu'une seule fois. Aucune deuxième chance ne vous sera donnée. Il est donc important de tout mettre en œuvre afin d'obtenir le prix le plus élevé possible. A cet effet, il est recommandé de s'y prendre à l'avance et de définir un prix réaliste.

Afin de réaliser la meilleure vente possible, il y a lieu de créer un marché pour la vente de chaque entreprise. C'est seule-

Aucune deuxième chance ne vous sera donnée. Il est donc important de tout mettre en œuvre afin d'obtenir le prix le plus élevé possible.

ment en générant plusieurs intéressés que le propriétaire s'installe dans une position de force pour les négociations permettant d'obtenir une conclusion optimale.

## EXEMPLE PRATIQUE:

Lors de la vente d'une pharmacie, une vraie vente aux enchères a eu lieu peu avant la signature du contrat de vente. Un grand groupe pharmaceutique, qui avait déjà remis une offre bien trop basse au propriétaire avant qu'il ne remette le mandat de vendre son entreprise à un

spécialiste, a augmenté plusieurs fois son offre sous la pression des autres candidats en indiquant à chaque fois que c'était sa dernière offre. Finalement, malgré un prix de vente légèrement inférieur, le propriétaire a décidé de remettre son entreprise à un pharmacien privé qui depuis, la gère avec succès.

**Préparation.** Presque chaque entreprise a ses propres points faibles. Ceux-ci peuvent amener les candidats à une certaine méfiance quant à une reprise de l'activité. Considérez de manière critique la taille de votre stock, l'état de vos débiteurs, la structure de votre personnel, l'importance de certaines personnes clés, vos produits et clients ainsi que votre propre taux d'activité. Lors de la préparation, une réflexion détaillée relative à ces problématiques permet de présenter votre entreprise de la manière la plus attractive possible. Voici quelques tâches à réaliser au préalable:

- Préparation des boucllements complets des trois derniers exercices et apurement des chiffres.
- Clarification des questions légales et fiscales.
- Simplification et documentation des processus d'exploitation.
- Enregistrement des marques, des licences et des patentes.
- Présentation irréprochable des locaux et du personnel.
- Diminution de la dépendance aux personnes clés.
- Evaluation de la situation des commandes à court et moyen termes.

Beaucoup de propriétaires d'entreprises essayent de réduire leurs charges fiscales et ne comptabilisent pas tous les profits réalisés. Lors du processus de vente, il est plus judicieux de déclarer tous les chiffres d'affaires afin de montrer aux acheteurs potentiels une comptabilité correcte et transparente. Ceci mène non seulement à une évaluation plus élevée de l'entreprise mais démontre également à quel point l'entre-

prise est sérieuse et solide. Des irrégularités ou des erreurs comptables nuisent à la confiance et mènent à des complications voire des interruptions du processus avec les acheteurs potentiels. En outre, la pérennité de l'entreprise doit pouvoir être démontrée de manière crédible à l'acheteur.

**Recherche.** Souvent, les entrepreneurs ont une idée bien précise du candidat qui va reprendre leur PME. Toutefois, lorsque la transaction est conclue, on est souvent surpris du résultat obtenu. La recherche d'un repreneur peut être assimilée à la recherche d'une aiguille dans une botte de foin. Ce qui compte dans la transmission de son entreprise, ce sont non seulement les compétences du repreneur mais égale-

Ce sont non seulement les compétences du repreneur mais également ses capacités financières à réaliser la transaction qui comptent dans la transmission d'une entreprise.

ment ses capacités financières à réaliser la transaction. Afin d'assurer la discrétion et l'efficacité du processus, il est important d'identifier rapidement les candidats les plus sérieux et solvables. Avant d'investir beaucoup de temps et d'énergie dans les négociations, on doit s'assurer que les deux parties sont d'accord sur les points principaux (prix, modalités de paiement, phase de transmission, etc.) et que le financement soit assuré.

L'aspect du financement du prix de vente est une problématique qui doit être résolue par l'acheteur. Parfois, pour des raisons de manque de capital propre ou étranger, les repreneurs se tournent vers le vendeur pour trouver une solution. En liant financièrement le vendeur, le repreneur s'assure que celui-ci croit à la pérennité de son entreprise. Différentes structures existent: par exemple, un prêt vendeur ou un earn-

## L'aspect du financement est un facteur clé dans l'aboutissement d'une transaction.



out (solution selon laquelle une partie du prix de vente est dépendante du succès futur de l'entreprise) sont des formes de transactions courantes. Ces variantes sont parfois également exigées pour l'obtention d'un financement bancaire. Une telle solution requiert toutefois un rapport de confiance maximal entre les deux parties.

### EXEMPLE PRATIQUE:

Un menuisier s'est mis à chercher un repreneur alors qu'il était déjà en mauvaise santé. Après avoir essayé lui-même de trouver un acheteur pendant plus de 3 ans et sans succès, il s'est adressé auprès d'un

spécialiste en transactions d'entreprises. Grâce à l'expérience et au réseau d'intéressés de ce dernier, 34 candidats potentiels se sont manifestés en l'espace de trois mois. C'est avec une grande émotion que le contrat de vente a été signé et que les huit places de travail de la menuiserie ont pu être sauvées.

Les entreprises prospères sont toujours vendues si un prix de vente réaliste est défini, si les documents sont bien préparés et que la mise en vente est communiquée de manière large. Un business broker expérimenté et qualifié vous apporte les conseils et le soutien nécessaires:

- Evaluation professionnelle et réelle de votre entreprise.
- Soutien dans la planification de vente et élaboration d'un dossier complet.
- Utilisation d'une solide base de données d'acheteurs potentiels.
- Examen des candidats potentiels et soutien lors des négociations.
- Soutien lors de la Due Diligence.
- Réalisation du contrat de vente ainsi que des documents annexes.
- Gestion du processus et de l'ensemble de la transaction.
- Garantie de la discrétion et de la confidentialité. ///



### PUBLIREPORTAGE

## Plus grande marge de manœuvre pour les banques privées

Malgré une conjoncture positive et des actifs sous gestion en hausse pour certains, les bénéficiaires de nombreux établissements financiers reculent, tandis que les exigences réglementaires croissantes alourdissent les coûts. La baisse de la rentabilité se traduit en définitive par une perte d'agilité, ce qui réduit la marge de manœuvre. B-Source les aide à relever ces défis par des solutions BPO spécifiques: par le nouveau B-Source Master Standard Edition, destiné aux petites et moyennes banques, et la Custom Edition destinée aux établissements plus importants.

A l'heure actuelle, les banques privées sont plus que jamais appelées à s'adapter à l'évolution du marché et des clients. Pour y parvenir, elles doivent libérer des ressources afin de regagner leur agilité. En optant pour l'industrialisation, elles lancent le processus: la chaîne de création de valeur est démantelée et les

activités étrangères au cœur de métier sont externalisées. Elles retrouvent ainsi la marge de manœuvre nécessaire pour pénétrer de nouveaux marchés, réaliser des acquisitions ou, tout simplement, intensifier le contact avec la clientèle. Les banques sont aussi confrontées au besoin croissant de solutions mobiles exprimé par leurs clients. Ces derniers veulent avoir leur banque «en poche», avec un accès mobile et une offre de services en libre accès. Aux collaborateurs du front, il faut par ailleurs proposer des outils de pointe – par exemple un cockpit de conseil basé sur un logiciel de gestion des relations clientèle (CRM) ou des applications de conseil spécialement conçues pour smartphones et tablettes.

Grâce à une solution BPO adaptée, les banques peuvent baisser leurs coûts et libérer des ressources pour assurer un suivi de la clientèle sur mesure plus intensif. Cette amélioration permet non

seulement de mieux servir le client, mais aussi de développer des services et produits innovants. Leader des prestataires de BPO en Suisse, B-Source est en mesure de traiter efficacement d'importants volumes tout en garantissant un degré élevé d'industrialisation. Grâce à son offre moderne et complète, qui va du BPO pour le back-office aux outils destinés aux collaborateurs du front, B-Source dispose d'une solution adéquate pour chaque banque. Le nouveau B-Source Master Standard Edition s'adresse ainsi autant aux start-ups qu'aux banques de petite ou moyenne taille qui accordent une grande importance aux coûts et à la rapidité d'implémentation. Les banques plus importantes présentant des besoins plus élevés de personnalisation se tourneront vers le B-Source Master Custom Edition. Avec de telles solutions, les banques peuvent accroître leur marge de manœuvre, recouvrer leur agilité et mieux saisir les opportunités qui se présentent. ///