

L'ESSENTIEL DU CORPORATE FINANCE

Par :
Rachid ELMAATAOUI*



COMMENT VENDRE VOTRE ENTREPRISE AU MEILLEUR PRIX?

Vous êtes tenté de valoriser le fruit de plusieurs années de travail acharné! Vous êtes approché par un concurrent recherchant une croissance externe, ou par un fonds d'investissement en quête de placements ! Se posent alors pour vous plusieurs questions : quelles sont les démarches pour optimiser la vente de votre société ? Comment faire pour vendre au meilleur prix ?

La cession d'entreprise est un sujet que les entrepreneurs et/ou dirigeants abordent généralement une à deux fois pendant toute une carrière. Il est par conséquent tout à fait normal qu'ils manquent de repères pour mieux vendre! Ces colonnes proposent les astuces réputées permettre de tirer le maximum de cash d'une cession d'entreprise.

Choisir le bon conseil.

Il est généralement observé qu'un entrepreneur ou un dirigeant, ne peut pas s'occuper directement de la vente de son entreprise, par manque d'expertise et d'expérience, ou en raison de la difficulté de concilier la gestion d'un processus de vente long et complexe et les contraintes de gestion quotidiennes. Trouver le bon conseil est alors capital.

Traditionnellement, le conseil en cession d'entreprises est ouvert à plusieurs types d'intervenants, et il est évident que votre fiduciaire, votre banquier, votre ami X ou Y,

une banque d'affaires, un cabinet conseil spécialisé, vous disent qu'ils peuvent tous vous accompagner dans le processus. Savoir choisir le bon conseil consiste à analyser les offres d'accompagnement de vos conseils potentiels à l'aide de critères objectifs. Vous devriez, par exemple, analyser les références du conseil et vérifier sa couverture sectorielle, s'intéresser à la qualité de ses équipes, vous renseigner sur son organisation, sur le degré de son implication, sur sa crédibilité et sur ses coûts ! Mais au-delà, le meilleur conseil est celui, avec qui vous sentez que vous êtes entre de bonnes mains et avec qui vous seriez en mesure de nouer une relation de confiance et vous considérer pris en charge par un consultant qui veille sur vos intérêts et les privilégie.

Le bon timing...

Mettre votre entreprise en vente est aussi une question de timing ! Le moment propice d'une « mise sur le marché » est certainement celui où l'entreprise est au meilleur de sa forme ou presque: lorsqu'elle a de bons résultats avec de bonnes perspectives, lorsqu'elle vient de décrocher des marchés, lorsque son secteur d'activité s'apprête à vivre une consolidation des acteurs.

Lorsque vous êtes à la tête d'un canard boiteux, les bons moments pour vendre peuvent s'avérer rares, sauf si vous êtes accompagnés d'un conseiller doté d'un bon portefeuille de repreneurs et qui saura mettre en avant les quelques attraits qui vous restent pour attirer des repreneurs stratégiques ou un investisseur financier

spécialiste en retournement.

Monter les enchères !

Opter pour une cession dans le cadre d'une mise en concurrence des candidats comporte les avantages de la maximisation du prix et de la rapidité d'exécution. Un dirigeant que j'ai conseillé a pu vendre sa société à un très bon multiple d'EBIT, en un temps réduit, notamment parce nous avons opté pour un processus de vente ouvert à deux prétendants. Nos travaux d'estimation de la valeur stratégique de la société en vente nous a laissé entrevoir qu'elle représentait pour les repreneurs potentiels une économie de délais de croissance d'environ sept années !

Au-delà de prendre conscience de la valeur de sa société pour les autres acteurs du secteur, il est tout aussi important de cerner les raisons pour lesquelles chaque candidat s'empresse de vous racheter ! C'est à ce titre que vous seriez en mesure de faire jouer la concurrence et d'installer un vrai climat de mise aux enchères.

Négocier avec habilité !

Savoir négocier commence par bien connaître ses propres forces et faiblesses afin de construire un argumentaire de négociation à la fois convaincant et solide.

Les négociations de cession d'entreprises sont un terrain miné pour les entrepreneurs. Les risques d'erreur sont importants et omniprésents. Poser des règles de conduite et convenir d'une répartition des rôles entre le vendeur et le conseiller est par conséquent primordial. J'explique souvent à mes clients l'importance d'avoir du souffle, d'être disposé à manier fermeté et flexibilité, et de s'attendre à ce que les négociations prennent des délais plus importants que prévu...

Tel coaching est important pour protéger le vendeur contre lui même et le prémunir contre des concessions improvisées ou non réfléchies.

La technicité et la lucidité sont indispensables pour un bon déroulement et une meilleure conclusion des négociations. Le savoir faire, qui manque aux vendeurs lorsqu'il s'agit d'aborder des sujets comme la valorisation, la structuration des modalités de règlement du prix de vente, les garanties post-cession à concéder, doit être compensé par l'expertise d'un conseiller avisé. J'avais affaire à un dirigeant d'un performant groupe, mais qui avait confondu réussite en affaires avec réussite en cession d'affaires. Ses ambitions de s'impliquer fortement dans les négociations sur la valeur et le prix se sont rapidement estompées lorsque l'acheteur est arrivé escorté de représentants d'une banque d'affaires du top 10 mondial. Sachant que l'intérêt de ces conseillers, souffrant de l'accalmie sur le marché européen du conseil en fusions acquisitions, était plutôt que la transaction soit réalisée pour toucher une généreuse commission et qu'ils n'étaient pas intéressés par un break deal, il suffisait de leur laisser l'occasion d'exposer leurs talents d'évaluateurs avant de recevoir une offre financière sérieuse, nous permettant d'organiser la cérémonie de closing quelques jours après !

*Rachid ELMAATAOUI est Directeur Général chez Kapital Transak. Auparavant, il a tenu plusieurs postes de direction dans des banques d'affaires et au sein de fonds d'investissements.
ra.elmaataoui@kapitaltransak.com

Cette rubrique vous est proposée mensuellement par :



Kapital Transak est un cabinet de conseil facilitateur de transactions sur le capital.

Avec une offre de services développée pour l'accompagnement des opérations de fusions acquisitions, la réalisation de levées de fonds, le conseil financier de haut de bilan et le conseil en stratégie de croissance, Kapital Transak se veut une institution de conseil dédiée principalement aux stratégies de rapprochement et de croissance d'entreprises.