

Cession : l'indispensable accompagnement des entrepreneurs

La cession d'une entreprise est souvent l'aboutissement d'un parcours professionnel d'exception, mais il s'agit également d'un processus long et complexe pour lequel les entrepreneurs doivent se préparer et être accompagnés. Par Guillaume Eymar, Partner chez Cambon Partners, dans le cadre de notre opération "Tribunes d'hiver".

Temps de lecture : minute

23 décembre 2024

Ne rien laisser au hasard pour bien préparer sa cession

La vente d'une entreprise doit se penser sur le long-terme et être préparée minutieusement. Au cours des 2 à 3 ans qui précèdent la mise sur le marché, l'organisation doit être renforcée pour créer une deuxième ligne de management et réduire toutes les sources potentielles de dépendance de la société. Cela commence par la dépendance aux dirigeants historiques, mais cela implique également la dépendance aux clients majeurs ou à certains fournisseurs.

Toujours au niveau organisationnel, cette période doit être mise à profit pour concentrer l'ensemble des forces de travail vers des objectifs communs pour optimiser la performance de l'entreprise et la présenter sous son meilleur jour auprès des acquéreurs potentiels. Ces ajustements nécessitent un travail de longue haleine, mais sont de nature à fortement impacter l'attractivité et la valorisation de l'entreprise.

Initier ce travail conduit mécaniquement à une optimisation financière de l'entreprise, mais cela permet également de rendre plus facilement visible la vision stratégique et notamment les perspectives de croissance et les synergies potentielles avec des acquéreurs. A la manière d'un staging lors de la vente d'un bien immobilier, ce travail préparatoire permet de réduire les doutes et les questionnements des investisseurs.

Cette préparation opérationnelle doit se mener de front avec une réflexion fondamentale pour l'entrepreneur : quels sont les objectifs de la cession ? Souhaite-t-il rester au sein de l'entreprise et réaliser une cession partielle (voire minoritaire), ou compte-t-il se retirer et céder la totalité de ses parts ? Quel montage financier (complément de prix, levier de la dette) serait le plus adapté à sa situation ? Doit-il céder à un acteur stratégique ou à un fonds d'investissement ?

Autant de questions auxquelles un entrepreneur ne peut pas répondre seul. A fortiori dans la mesure où il s'agit le plus souvent de la première et unique cession d'entreprise qu'il va effectuer au cours de sa carrière. D'où l'importance d'être accompagné tout au long du processus de vente.

Cession : de l'importance d'un accompagnement sur-mesure

Trop souvent hélas, les banquiers font miroiter monts et merveilles aux entrepreneurs en promettant des valorisations mirobolantes, qui se basent sur les seuls multiples d'EBITDA, sans prendre en compte le contexte non seulement sectoriel, mais également propre à chaque entreprise. En matière d'accompagnement de cession, l'expérience et l'expertise sectorielle sont des valeurs cardinales.

Un conseil spécialisé qui apporte de la valeur ajoutée doit disposer d'une vaste expérience sectorielle, avoir réalisé de nombreuses opérations comparables. Autant d'éléments qui lui permettent de disposer d'un réseau d'acquéreurs potentiels pertinents, de connaître les pratiques et

les tendances du marché, mais également d'être en mesure de comprendre les priorités et les besoins des acquéreurs, y compris quand il s'agit d'acquéreurs étrangers.

Cette connaissance fine et précise du marché doit aller de pair avec une imprégnation totale des réalités de l'entreprise à vendre, qu'il est indispensable de connaître dans les moindres détails pour pouvoir bien la vendre, mais également pour anticiper les points qui pourraient bloquer et les questions à venir des acquéreurs. Grâce à cette expertise, le conseil limite les tensions entre le vendeur et l'acheteur et fait gagner du temps et de la tranquillité d'esprit au vendeur.

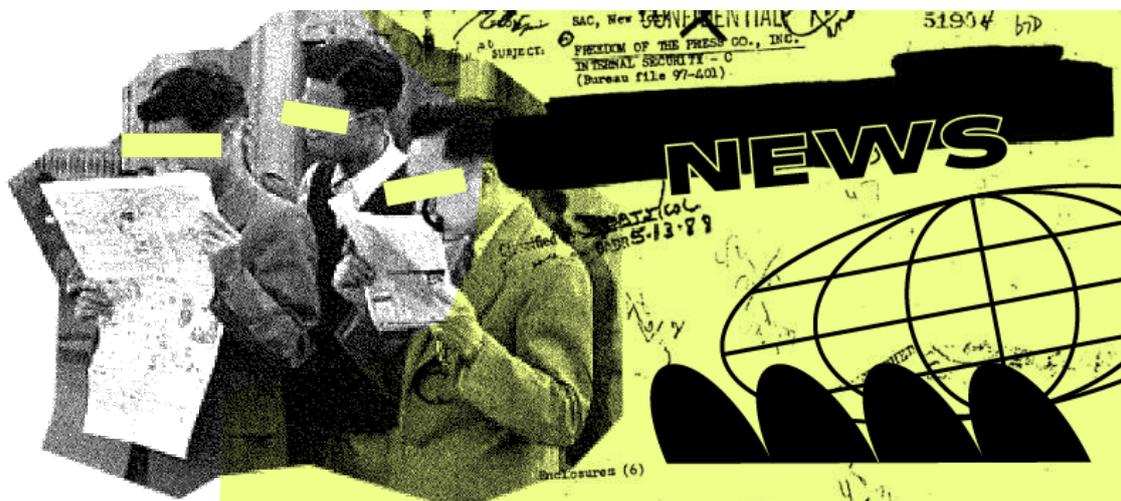
Pour un entrepreneur, se faire accompagner, c'est également la garantie que le processus sera lancé dans le bon timing et avec le bon momentum, ce qui est fondamental pour une vente réussie. Le rôle du conseil est d'ailleurs aussi parfois de recommander la patience pour profiter d'un moment de croissance plutôt que de se mettre sur le marché au creux de la vague ou à un moment où les conditions de marché ne sont pas favorables.

L'entrepreneur en quête d'un accompagnement pour sa cession d'entreprise doit en priorité se tourner vers un conseil pouvant lui garantir un accompagnement personnalisé. Il est également recommandé de se tourner vers un conseil n'ayant pas de conflits d'intérêt (qui ne représente pas également les intérêts de l'acquéreur ou qui prenne une participation dans l'entreprise).

La mise en vente d'une entreprise est un processus exigeant, sur lequel il est difficile de faire marche arrière, y compris quand les offres ne sont pas à la hauteur des attentes. C'est la raison pour laquelle il est indispensable de se préparer en amont et d'être accompagné à toutes les étapes par des professionnels.



À lire aussi
4 conseils pour bien préparer son entreprise à la cession



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Guillaume Eymar, Partner chez Cambon Partners

