150 YEARS | Degroof Petercam
Imagine Tomorrow since 1871

ENTREPRISE

Valoriser son entreprise avant de la transmettre.

La transmission d'entreprise est un processus long et complexe pour lequel il convient d'anticiper un certain nombre d'éléments qui vont notamment limiter les risques perçus pour un acheteur potentiel.

Pierre le Pahun, Senior Estate Planner - p.lepahun@degroofpetercam.lu

Mickael Bezagut, Head of Corporate Finance - m.bezagut@degroofpetercam.lu

L'acquéreur doit pouvoir se projeter à travers un plan financier ambitieux.

Pour réaliser une transaction sereine, accordez-vous du temps : 3 ans sont nécessaires pour l'anticiper, et 6 mois au moins pour l'exécution ! Vous allez transmettre le fruit de toute une vie ou d'un long travail. Pas question donc de se précipiter.

L'anticipation : la clé d'une transaction réussie

En appliquant les principes d'une gestion rigoureuse, vous optimiserez la valorisation au moment de la transaction. La performance réelle de la société au cours des trois dernières années sera un élément de prix important. Pour cela, optimisez la performance financière et mettez en place des leviers de croissance. L'acquéreur doit pouvoir se projeter à travers un plan financier ambitieux. Il convient de lui prouver que la croissance de votre chiffre d'affaires est réelle et pérenne.

Par ailleurs, soyez certain d'appliquer les réglementations en cours en matière fiscale, comptable, de sécurité et d'environnement. Identifiez les manquements en faisant une revue financière détaillée et en mettant en place des actions correctives.

L'importance d'une structure « clé en main »

Si vous n'envisagez pas de rester dans la société après la vente, mettez en place un management autonome. La capacité de l'entreprise à maintenir son développement est essentielle. Cela rendra la vente plus attractive notamment pour un acquéreur étranger.

Dans le cadre d'une transmission intrafamiliale, préparez les prochaines générations en les plaçant à des postes clés de l'entreprise afin qu'ils gagnent en légitimité. Le passage de témoins du dirigeant se fera alors de la meilleure des façons. Même dans cette hypothèse, veillez à définir une juste et réelle valorisation, afin d'éviter tout conflit familial futur sur ce fondement, notamment si tous les enfants ne sont pas dotés équitablement en capital de l'entreprise.

Dès que l'on parle d'activité professionnelle conséquente, les entreprises sont organisées sous forme de société de capitaux (SARL, SA). Or, à l'occasion d'une cession ou pour des problématiques de gouvernance, il peut être intéressant de revoir les modalités de détention de la société en se structurant par l'intermédiaire de sociétés holding par exemple.

Bien s'entourer : des experts pour vous conseiller

Chaque opération est spécifique selon son secteur et les raisons de la cession. Débute alors une phase de préparation de la documentation marketing qui sera suivie d'une due diligence et de la négociation du contrat.

Le conseiller juridique veillera à établir les contrats de vente et éviter les pièges. Le conseiller financier s'occupera de gérer le processus de vente de A à Z pour que vous puissiez vous consacrer à la gestion de votre entreprise.

Souvent oublié ou convié tardivement à la réflexion, le conseiller patrimonial optimisera votre propre situation juridique et fiscale.

Des experts irremplaçables à sélectionner avec attention.