TRANSFAIR

LES RENCONTRES DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

4 décembre 2018

au Palais Brongniart, Paris

INFOPRO digital

TRANSFAIR

LES RENCONTRES DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Le juste prix d'une entreprise : quels sont les leviers de négociation ?

- **Jean-Louis PICOLLO**

Expert financier à Marseille

Président des Métiers « Conseil en Finance d'Entreprises » de l' ANACOFI

- **Eric BOURON :**

Expert-comptable – commissaire aux comptes à Nantes

Président du Comité Transmission du Conseil supérieur de l'Ordre des experts comptables

juste prix d'une entreprise : quels sont les leviers de négociation ?

sommaire

Introduction

1. Rappel : Qu'évalue-t-on
2. Rappel : principes généraux sur l'évaluation
3. Le contexte
4. Les leviers de négociation
5. Les modalités de la cession

Synthèse

juste prix d'une entreprise : quels sont les leviers de négociation ?

Introduction

- A l'inverse de ce qu'on peut imaginer, le prix d'une entreprise ne se définit pas de manière mathématique, par l'agrégation de chiffres historiques ou prospectifs : le prix reste, en définitive, issu d'un accord des parties et relève, à cet égard, d'une forme de consensus dans une phase de durcissement des négociations , le cédant et le repreneur ayant une vision différente de l'entreprise et de ses potentiels.

juste prix d'une entreprise : quels sont les leviers de négociation ?

Introduction

- Or, trop souvent, le prix d'une entreprise ne tient pas comptes d'éléments internes et externes, pourtant déterminants sur le prix, le montage financier et sur la pérennité de l'activité.
- Il convient d'identifier: les points clés des négociations et les éléments propres à permettre un ajustement du prix, des conditions de la vente et de sa faisabilité, conformes aux attentes à la fois du vendeur, de l'acheteur et des financeurs.

juste prix d'une entreprise : quels sont les leviers de négociation ?

1. Rappel : Qu'évalue-t-on ?

- une entreprise
- un F de commerce
- une branche d'activité d'un groupe
- un actif immobilier
- un actif immatériel (marque, brevet, licence)
- un mix des possibilités ci-dessus ?

juste prix d'une entreprise : quels sont les leviers de négociation ?

2. RAPPEL : principes généraux sur l'Evaluation

- Méthode patrimoniale : notion d'actif net réévalué

- Méthode financières : basée sur la rentabilité de l'entreprise ou capacité à générer du cash flow

- Méthode analogique (comparables)

juste prix d'une entreprise : quels sont les leviers de négociation ?

3. Le CONTEXTE

- Une transmission classique

- Une transmission patrimoniale (Pacte Dutreil)

- Un évènement de la vie de l'entrepreneur (divorce, décès…)

- Une restructuration

- Une évaluation du patrimoine du dirigeant

- L'apport à une holding

juste prix d'une entreprise : quels sont les leviers de négociation ?

ATTENTION

- Pas un chiffre à « l'euro près » mais une fourchette

- 2 évaluateurs peuvent avoir des visions et des résultats différents

- Le contexte économique influe sur la valorisation

juste prix d'une entreprise : quels sont les leviers de négociation ?

ATTENTION

- Pas de DCF sans business plan bien établi
- Quel multiple dans quel domaine d'activité ?

- Evaluation patrimoniale non pertinente pour une entreprise récente

juste prix d'une entreprise : quels sont les leviers de négociation ?

ATTENTION

- Les retraitements de la performance (rémunération , éléments exceptionnels , le niveau et la forme des investissements , éléments omis , les reclassements financiers ou comptables , les corrections éventuelles …

juste prix d'une entreprise : quels sont les leviers de négociation ?

4. Les Leviers de négociation

a. les Conseils :

- L'intérêt de créer une équipe
- Rôle et valeur ajoutée de chacun

b. le pré-diagnostic

- Diagnostic interne et externe
- Hommes clés
- Positionnement, stratégie, organisation, concurrence, éléments financiers : matrice swot – modèle CANVAS : **il est déterminant.**

juste prix d'une entreprise : quels sont les leviers de négociation ?

4. Les Leviers de négociation - suite

c. les Audits :

- Le retour des audits avec les zones de risques identifiées lors des audits et non décelées initialement lors des pré-diagnostics
- Renégociation / révision du prix au regard des risques décelés
- Mise en place d'aspects non bancaires :
  Clause d'earn out
  Crédit vendeur.

juste prix d'une entreprise : quels sont les leviers de négociation ?

4. Les Leviers de négociation - suite

d. la finançabilité :

- Le juste prix c'est aussi le prix de cession « finançable» donc conformes aux ratios bancaires
  et …
- Le juste prix c'est aussi un prix qui ne met pas en risque le projet par une dette trop lourde

juste prix d'une entreprise : quels sont les leviers de négociation ?

5. Les modalités de la cession

- Cession complète ou partielle et/ou avec salariés et/ou anciens associés
- Complément de prix – earn-out
- Gestion des audits (ajustements – niveau …)
- Crédit-vendeur
- Accompagnement
- Niveau de GAP – déclenchement – contre-garantie
- Les contraintes de financement

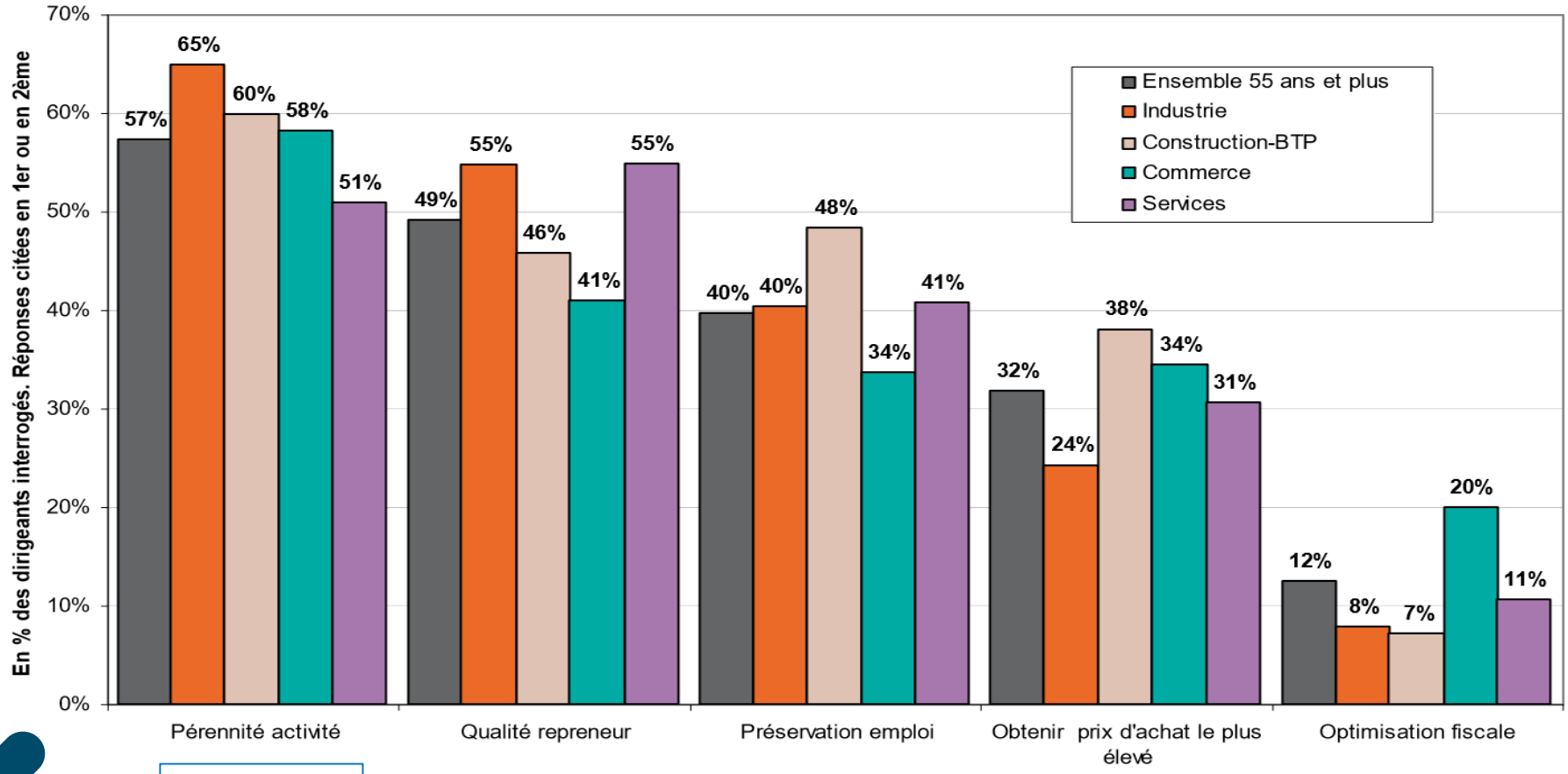
juste prix d'une entreprise : quels sont les leviers de négociation ?

SYNTHESE

- Valoriser une entreprise en tenant compte uniquement des éléments comptables est insuffisant
- Les phases de diagnostics et d'audits sont importantes
- Les négociations sur le prix doivent montrer une volonté commune de conclure
- Enfin, la transmission d'un entreprise ne peut se résumer à la taille du chèque …
- … La pérennité de l'entreprise, de son activité et des salariés doit être un objectif partagé par cédant et repreneur.

juste prix d'une entreprise : quels sont les leviers de négociation ?

Objectifs prioritaires des dirigeants de PME de 55 ans et plus dans le cadre de la cession de leur entreprise selon le secteur d'activité



Source l'Observatoire BPCE

juste prix d'une entreprise : quels sont les leviers de négociation ?

MERCI DE VOTRE ATTENTION

Nous sommes à votre disposition pour vos questions.