



Acheter une autre entreprise, acquérir un fonds de commerce... ce sont des leviers de croissance rapide. Un choix stratégique qui doit être bien évalué, sans en négliger les risques associés.

CÉDER OU RACHETER UNE ENTREPRISE : BOOSTER DE CROISSANCE...

Racheter une entreprise demande une organisation et une vision à moyen/long terme. Le dirigeant et ses associés agissent souvent suivant les conseils qui les entourent. Chacun y va de son avis, parfois sans aucune objectivité ni expérience. Aucune méthodologie n'est meilleure qu'une autre, l'essentiel est de trouver la bonne cible à racheter, au bon moment.

Tout d'abord, il convient de lister les cibles potentielles à partir de différents critères : zone géographique, activités, taille, effectifs, actionnariat... La recherche est qualifiée, avec une approche pragmatique, des interviews téléphoniques après avoir consulté les bases de données. Autant d'éléments à jeter dans un tamis permettant d'affiner la sélection. De ce listing peut ressortir quelques surprises, inattendues. Il faut savoir exclure de cette première liste certaines sociétés, en anticipant les difficultés d'intégration (éloignement géographique, démotivation des équipes, difficultés d'intégration financières et fiscales, différences de culture et d'histoire d'entreprise...). Le dirigeant doit choisir une cible en gardant en tête que les facteurs de succès sont aussi bien financiers qu'humains. Il faut s'obliger à aller loin dans son questionnement :

« Faut-il racheter une entreprise en croissance ? En difficulté ? Une entreprise familiale ? La filiale d'un groupe ? »

Une fois la cible sélectionnée, il faut entrer en contact avec elle. Généralement, il est recommandé de faire appel à un professionnel pour cette première prise de contact.

Outre la nécessité de prendre en compte la situation patrimoniale du dirigeant cédant, il est recommandé, notamment dans un contexte de crise, d'identifier le plus en amont possible les risques inhérents à l'opération (financiers, sociaux,

juridiques, fiscaux) et les conséquences de l'opération sur l'évolution de l'activité de l'entreprise cédée, de façon à identifier le plus vite possible si un accord est envisageable entre l'acheteur et le vendeur. Si la cible est en difficulté financière mais présente néanmoins un potentiel, l'audit comptable et financier qui s'effectue dans un contexte particulier (relative désorganisation du management, carence d'outils de gestion et de données prévisionnelles) doit être particulièrement adapté ainsi que l'accompagnement juridique et fiscal.

Chaque étape compte, de la sélection à l'approche, de l'audit à la négociation... Les aspirations des vendeurs, les projets du repreneur pour l'entreprise, la relation avec les banquiers, les fournisseurs, les clients... l'image, le potentiel commercial de l'enseigne ou de la marque, autant de points qu'il faut analyser et apprécier.

Les sources de financements, notamment bancaires, commencent à manquer compte tenu de la fragilité des marchés et de la conjoncture. Le chef d'entreprise doit malgré tout composer avec cet environnement et trouver des relais de croissance. La cession d'une activité, l'entrée d'un investisseur au capital peuvent être des moyens de financer son développement. Le rachat d'une entreprise est également un relais pour booster son chiffre d'affaires. ●

Des avocats spécialisés

Le cabinet PricewaterhouseCoopers (PwC) fait partie des principaux acteurs, via son cabinet d'avocats Landwell & Associés qui intervient sur ces opérations. Comme l'explique Christophe Guénard, l'un de ses associés, « une équipe de juristes, fiscalistes, experts-comptables dédiée au sein de PwC élabore une structuration financière, juridique et patrimoniale adaptée et réaliste, conduit les opérations de revue des risques financiers, juridiques, fiscaux, sociaux et environnementaux (le cas échéant) et assiste son client sur la négociation et rédaction de la documentation contractuelle d'acquisition ou de cession ».

Landwell & Associés (www.landwell.fr) est, en France, la société d'avocats d'affaires membre du réseau international PricewaterhouseCoopers. Landwell & Associés est présent à Paris (Neuilly-sur-Seine) et dans 9 grandes métropoles régionales. Landwell/PwC accompagnent leurs clients dans la création de valeur, la gestion de leurs risques et la mise en œuvre de leurs projets, de dimension nationale ou internationale, quelles qu'en soient la taille ou la complexité, en fiscalité, droit des affaires et droit du travail.

(1) Note : BEIC (www.beic.fr) intervient depuis 20 ans dans le renseignement commercial et le recouvrement de créances. Une cellule est dédiée aux métiers du froid. Ces enquêtes permettent de répondre à des problématiques d'ouverture de comptes ou de renouvellement d'encours. Elles permettent d'argumenter auprès des assurances crédit pour (re)négocier une couverture, mais également de rechercher des actifs dans le cadre d'une action de recouvrement.