



## En quoi la personnalité du repreneur influe-t-elle sur le prix de vente final ?

**Tous les acteurs de la transmission d'entreprise savent que la valeur d'une entreprise est fonction de sa situation nette et de sa capacité d'autofinancement.**

On pondère aussi la valeur à partir des caractéristiques qui traduisent les spécificités de l'entreprise sur ses marchés (positionnement des produits, savoir-faire de l'entreprise, fidélité des clients, récurrence des commandes, etc). Mais, au bout du compte, et parce que l'acheteur est la plupart du temps contraint de recourir à l'emprunt pour financer le rachat de l'entreprise, le prix « possible » est fonction de la capacité du repreneur à réaliser les bénéfices futurs. Le financement bancaire sera égal à la capacité moyenne d'autofinancement des 3 prochaines années multiplié par un coefficient compris entre 3 et 5 (pour une durée d'emprunt de 4 à 7 années). Ce financement représentera 60 à 80% du prix de vente. Dès lors, c'est bien la capacité du repreneur à réaliser les profits futurs, la crédibilité de son business-plan auprès du banquier qui rendent possible le financement.

Sauf à trouver le « pigeon » qui dispose de fonds propres et/ou qui peut se porter caution des em-

prunts, la meilleure chance d'obtenir un « bon » prix est donc de trouver le repreneur qui va, avec l'outil que lui laisse le cédant, réaliser les meilleures performances.

**Les questions que doit alors se poser un cédant avant d'entamer les négociations avec un repreneur sont:**

- Est-ce que ce repreneur dispose des compétences techniques et managériales nécessaires à la direction de mon entreprise ? cela n'exige pas qu'il soit mon clone, mais qu'il se montre capable d'assumer seul (ou en s'appuyant, plus que je ne l'ai fait, sur des compétences internes de l'entreprise) les fonctions, les responsabilités, les savoir-faire et l'implication qui ont été les miennes?
- Est-ce que ce repreneur dispose des relations et/ou du savoir-faire commercial, d'un réseau propre, de « portes d'entrée » tels que la perte inévitable de quelques-uns de mes clients soit rapidement compensée par l'apport de nouveaux clients qui ne seront dus qu'à lui ?

- Est-ce qu'il présente la personnalité adéquate pour mener une stratégie propre à développer de façon durable les résultats, mobiliser mes équipes autour d'un projet, rassurer les partenaires, banques, fournisseurs, clients ?
- Et enfin est-ce que je suis prêt à négocier avec lui, en toute transparence, est-ce que je vais m'entendre avec lui (quelque temps au moins) pour faciliter la transmission, est-ce que j'ai envie de l'aider ?

Pour réussir votre transmission, commencez par l'analyse des compétences et de la personnalité des différents repreneurs, choisissez le meilleur pour construire, avec lui, le futur de votre entreprise. La fixation du « juste prix », les expertises indispensables, le montage juridique et financier viendront en leur temps.