

Transmission d'entreprise : on en parle quand ?

La question de la transmission des entreprises des papy-boomer est un sujet à la mode. L'arrivée sur le marché de milliers d'entreprises à vendre ne sera probablement pas le cataclysme économique annoncé avant la crise. Mais cela pose la vraie question du marché, c'est-à-dire de la rencontre de l'offre et de la demande et de son anticipation par le dirigeant. Analyse de Rodolphe Cayzac, expert-comptable à Montpellier et trésorier de l'Ordre régional des Experts-Comptables.

Comment percevez-vous le marché de la transmission d'entreprise ?

Rodolphe Cayzac : Il manque clairement de fluidité. Il y a des acheteurs potentiels, mais qui ont des difficultés à trouver des entreprises cibles correspondant à leurs souhaits. Les vendeurs ont, eux, souvent insuffisamment préparé la cession de leur entreprise et voudraient trouver le bon repreneur tout en gardant leur démarche confidentielle ! C'est une situation surprenante qui peut créer de vraies difficultés.

Pour les repreneurs potentiels, des réseaux existent, en revanche comment faire pour les cédants ?

R.C. : Encore faut-il que le chef d'entreprise ait conscience que sa situation l'entraîne vers une démarche de transmission. Les causes peuvent être multiples : son âge, sa volonté de faire évoluer son activité, l'environnement économique et même, plus vénalement, la connaissance du prix qu'un acquéreur serait prêt à lui donner pour son outil de travail. Pour vraiment permettre au dirigeant d'anticiper les situations, il faut que la transmission s'intègre pleinement dans sa logique de bonne gestion et de stratégie. Que ce soit au travers de l'évaluation de son entreprise, ou l'intégration de nouveaux associés, sans ignorer, bien entendu, la question de la transmission du savoir-faire.

Mais à quel moment l'intégrer dans la stratégie ?

R.C. : Le moment idéal a lieu tous les ans, lors de l'élaboration et de la remise

© Peter Allan / OEC



Rodolphe Cayzac, expert-comptable à Montpellier et trésorier de l'Ordre régional des Experts-Comptables

des comptes de l'année précédente. Faire le bilan de l'année passée, se projeter sur l'avenir, est le moment idéal pour évoquer avec son expert-comptable les questions de l'évaluation de son entreprise ou l'acquisition d'autres structures afin de renforcer sa croissance. Vous profitez bien sûr d'une confidentialité totale, mais surtout de l'expérience de quelqu'un qui a une vision d'ensemble des activités de votre secteur ou des secteurs voisins. Il pourra même vous aider à saisir des opportunités.

Favoriser la vente des sociétés n'est-ce pas contraire à la volonté de développement économique de la région ?

R.C. : Vous savez, vendre une entreprise, si vous êtes dans une vraie logique de développement, c'est injecter

de nouveaux capitaux dans l'économie locale, surtout si l'acheteur est extra-régional. C'est aussi permettre au vendeur d'avoir des fonds pour se lancer dans un autre projet, investir dans une autre entreprise. Des risques existent bien sûr lors d'une cession, mais l'économie régionale a intérêt à fluidifier le marché de la transmission d'entreprise, à permettre aux chefs d'entreprises de saisir des opportunités et à devenir une région très attractive économiquement. ■

www.oec-montpellier.org

