



Banque Cantonale de Genève

**Processus de vente ou d'achat :  
les facteurs critiques à prendre en compte**

Virginie Fauveau  
BCGE Corporate finance

*Introduction*

## *Introduction*

- Mise en parallèle des processus de vente et d'achat
- Description de quelques facteurs clés à prendre en considération
- Schématiquement , trois phases :
  - Phase I : préparation
  - Phase II : accord de principe
  - Phase III : négociations finales

## *Phase I : préparation*

## *Phase I : préparation*

### VENTE

- Détermination des objectifs de l'actionnaire
- Préparation d'un dossier de vente
- Valorisation de l'entreprise
- Identification d'acheteurs potentiels

### ACHAT

- Détermination des critères d'acquisition
- Formulation d'une stratégie d'approche
- Identification de cibles potentielles
- Analyse et évaluation des cibles potentielles

## *Phase I : préparation*

- **Éléments critiques pour le vendeur :**  
*planifier la transmission de son entreprise suffisamment tôt*
  - raison fiscale : peut-être nécessaire de transformer la raison individuelle en société anonyme – Délai de 5 ans pour vendre
  - « préparation psychologique » : valeur affective de l'entreprise familiale à transmettre
  - assurer la pérennité de l'entreprise : définir les types de repreneurs

## *Phase I : préparation*

- Les repreneurs potentiels

	Membre de la famille	Management	Tiers
Avantages	Continuité de l'entreprise familiale	Parfaite connaissance de l'entreprise	Apport de liquidités pour la Famille
Condition du succès	Successesseur apte et motivé  Indemniser les autres héritiers	Management compétent et motivé  Opération comprise des employés	Acheteurs disposant de moyens financiers  et connaissant le secteur d'activité
Contraintes	Entreprise = principale fortune de la famille	Capacité financière limitée	Processus de vente long et complexe
Solutions	Adaptation éventuelle du régime matrimoniale Conditions de prix favorables	Conditions de prix favorables	Prévoir un processus de vente organisé

## *Phase I : préparation*

- Eléments critiques pour l'acheteur :

*quelques points clés à analyser*

- but recherché de l'acquisition (diversification, gain de parts de marché, objectifs personnels, ...)
- profil de la cible recherchée (son/ses métiers, localisation, taille, expertise du repreneur ...)
- analyse des cibles retenues (forces et faiblesses, le marché et ses perspectives, positionnement de l'entreprise sur son marché, organisation de l'entreprise et qualité de son management, ...)

## Phase I : préparation

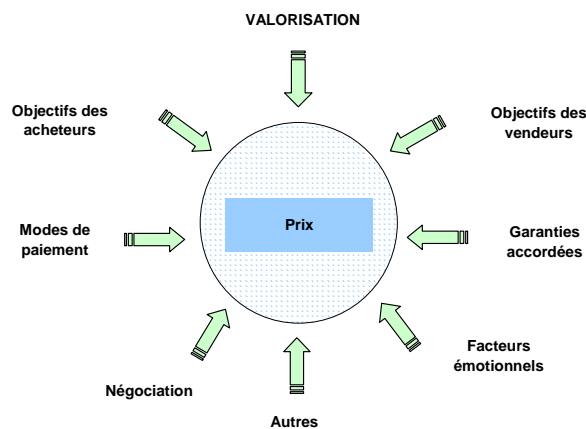
- Élément critique pour le vendeur et l'acheteur :  
*la valorisation*

➤ les méthodes courantes d'évaluation

Orientées sur la comptabilité	<b>Méthodes traditionnelles</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Valeur substantielle</b></li> <li>▪ Valeur de rendement</li> <li>▪ Méthode praticiens</li> </ul>	➔	<b>Best Practice</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Discounted Cash Flow</b></li> <li>▪ Adjusted Present Value</li> <li>▪ Economic Value Added</li> </ul>
	Orientées sur des valeurs de marché	<b>Multiples</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ P/E</li> </ul>	➔

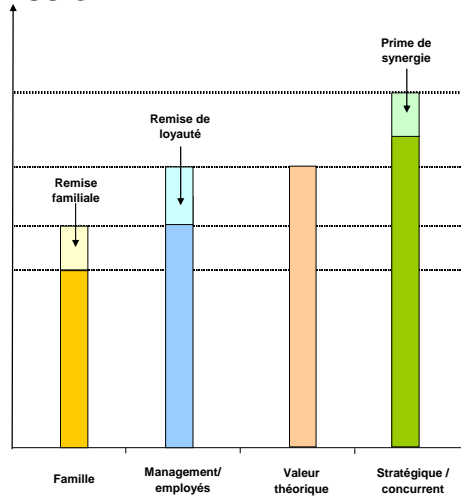
## Phase I : préparation

- La valeur de l'entreprise n'est pas son prix :  
*les facteurs influençant le prix*



## *Phase I : préparation*

➤ Le prix varie également en fonction du mode de transmission



## *Phase II : accord de principe*

## *Phase II : accord de principe*

### VENTE

- Prise de contact d'acheteurs potentiels
- Signature d'une lettre de confidentialité
- Discussions préliminaires
- Analyse des lettres d'intention reçues

### ACHAT

- Prises de contact confidentielles
- Identification de partenaires financiers
- Préparation d'un business plan
- Signature d'une lettre d'intention

## *Phase II : accord de principe*

- Élément critique pour le vendeur [et l'acheteur] :  
*la confidentialité*
  - divulgation d'informations potentiellement sensibles : protéger l'entreprise à céder
  - garder confidentielles les intentions des vendeurs et acheteurs : pour ne pas nuire aux négociations
  - faire signer une lettre de confidentialité (étendue des informations couvertes, durée de validité, ...)

## *Phase II : accord de principe*

- Élément critique pour le vendeur et l'acheteur :  
*la lettre d'intention*
  - *contenu détaillé et précis pour fixer un cadre aux négociations*
    - ❖ *objectifs / projet du repreneur*
    - ❖ *fourchette de prix*
    - ❖ *modalités de paiement*
    - ❖ *garanties*
  - *engageante ou non*
  - *exclusivité ou non*
  - *durée de validité*

## *Phase III : négociations finales*

### *Phase III : négociations finales*

#### VENTE

- Due diligence
- Négociations du contrat d'achat-vente
- Garantie d'actif-passif
- Closing

#### ACHAT

- Due diligence et finalisation de l'évaluation
- Structuration de la transaction et du financement
- Négociations du contrat d'achat-vente
- Closing

### *Phase III : négociations finales*

- Élément critique pour [le vendeur] et l'acheteur :  
*la due diligence*
  - audits de l'entreprise sur ses activités, ses clients, sa situation financière et fiscale, etc
  - éventuellement audit environnemental
  - réalisée par des tiers (fiduciaire, fiscaliste, etc)
  - pour valider les points négociés dans la lettre d'intention ou remettre en cause certains éléments

### *Phase III : négociations finales*

- Élément critique pour le vendeur et l'acheteur :
  - la garantie d'actif-passif*
  - une partie déclarative et descriptive de la situation de l'entreprise
  - une partie sur les éventuelles indemnisations
    - ❖ durée des garanties accordées
    - ❖ franchise / plafond
    - ❖ modes de paiement des indemnités

*Conclusion*

## *Conclusion*

- Importance de la préparation : anticiper pour se donner du temps
- Complexité des opérations de rapprochement (nombreux éléments à prendre en considération) : être bien entouré
- Le prix n'est qu'un élément d'une transaction réussie

- Banque Cantonale de Genève SA
  - Quai de l'Île 17
  - 1211 Genève 2
- Tél.: +41 (0)22 317 27 27
  - [www.bcge.ch](http://www.bcge.ch)

