

PREPARER LA VENTE DE SON ENTREPRISE

Janvier 2023

Préparer la vente d'une entreprise (société ou fonds de commerce) consiste pour un vendeur, préalablement au lancement du processus de vente et avant même de démarcher des acquéreurs potentiels, à réaliser un audit de son entreprise (fonds de commerce, société ou groupe de sociétés), et à s'interroger sur les conséquences de la cession sur son activité et/ou sa situation personnelle, ce, en vue de corriger les irrégularités relevées et de réorganiser la société ou le groupe, si nécessaire. Tout ceci doit permettre par la suite de faciliter le processus de cession, pour l'ensemble des parties prenantes (acquéreur, conseils, auditeurs).

Auditer sa propre entreprise...

Le vendeur doit en premier lieu regrouper toutes les informations juridiques, fiscales, commerciales et financières relatives à son entreprise, qui seront (pour la plupart) également mises à disposition des candidats acquéreurs via une *data room* aux fins de réaliser leur propre audit.

Tant que le processus de vente n'est pas amorcé, toutes les ressources humaines de l'entreprise peuvent être sollicitées pour rassembler ces informations et les classer, sous couvert de bonne gestion. Une fois le processus lancé, l'exercice devra être réalisé avec peu de moyens humains (pour des raisons de confidentialité), sous la pression d'un calendrier, et tout en assurant l'exploitation quotidienne de l'entreprise.

Sur la base de ces informations, l'audit du vendeur a pour objectif, notamment, de vérifier la bonne tenue de la documentation sociale et le respect des obligations légales et contractuelles, de réaliser un état des lieux des relations commerciales (durée restant à courir, clauses de changement de contrôle ou de transfert), de confirmer la nature des droits de l'entreprise sur ses actifs essentiels (biens immobiliers, machines, outillages, propriété intellectuelle, etc.).

Cette étape peut également permettre d'identifier les autorisations à obtenir des autorités administratives, notamment en matière de contrôle des investissements étrangers si des candidats acquéreurs établis hors de France seront courtisés et que l'activité de l'entreprise cible figure dans la liste des activités protégées, ou en matière de contrôle des concentrations si certains seuils sont atteints.

Enfin, le vendeur doit le plus tôt possible s'interroger sur ses motivations et objectifs personnels post-cession :

- Le vendeur souhaite-t-il conserver certains actifs ou branches d'activité qu'il continuera de gérer?
- Le vendeur personne physique souhaite-t-il profiter de la vente pour préparer sa succession (Pacte Dutreil, donations, démembrement de propriété), réinvestir une partie des fonds issus de la vente, accompagner l'acquéreur et dans quelles conditions ?
- Le vendeur souhaite-t-il céder à un tiers (industriel ou fonds d'investissement), à certains des cadres de l'entreprise et/ou à un enfant repreneur ?

Une étude fiscale de la situation du vendeur à l'aune de ces objectifs, et des moyens à mettre en œuvre pour y parvenir, est toujours recommandée.

...pour corriger les irrégularités et/ou procéder à une réorganisation...

L'audit permet donc notamment d'identifier des risques et irrégularités liés à l'exploitation de l'activité et/ou à l'organisation de l'entreprise, de les évaluer et de définir les moyens de les supprimer ou d'en atténuer les conséquences. Si aucune correction n'était apportée par le vendeur, l'audit des candidats acquéreurs aboutirait certainement aux mêmes constats.

En parallèle, la satisfaction des objectifs du vendeur peut nécessiter préalablement au lancement du processus de vente, ou en temps masqué, une réorganisation de l'activité, des actifs ou du groupe (filialisations, cessions d'actifs ou de participations, donations, apports).

Il est d'autant plus important d'anticiper suffisamment ces exercices et analyses que certaines actions pourront être longues à conclure.

...afin de faciliter le processus de vente

Ce travail d'audit et de correction permettra aux différents conseils (dont les banques d'affaires) de gagner du temps dans la constitution du dossier de présentation aux potentiels acquéreurs. La fiabilité des informations fournies seront appréciées par ces derniers qui les utiliseront pour construire leur offre.

La qualité du contenu de la *data room* que le vendeur aura consciencieusement créée (dans son propre intérêt au départ), et la limitation du nombre d'irrégularités (même de faible importance) témoigneront du sérieux du vendeur et de l'entreprise cible, valorisant d'autant plus facilement cette dernière.

Le vendeur disposera du même niveau d'information et d'analyse que les candidats acquéreurs, et pourra apporter des réponses précises et rapides à leurs interrogations (processus dit de Q&A).

Un candidat acquéreur exigera généralement, lorsque cela est matériellement possible, la régularisation des situations les plus risquées préalablement à la réalisation de la vente (conditions suspensives de son offre), retardant d'autant la réalisation de la vente et la date d'encaissement du prix.

En neutralisant les risques ou irrégularités identifiés dans son propre audit avant ou pendant l'"audit acquéreur", le vendeur accélère le processus de vente et limite les discussions et les négociations souvent synonymes de frustrations et d'inconforts de part et d'autre.

Lorsque des risques subsistent à la date prévue pour la réalisation de la vente, l'acquéreur négocie plus durement les garanties contractuelles adéquates (clauses d'indemnisation spécifiques, hausse du plafond de garantie, "garantie de la garantie" (rétention, séquestre du prix, etc.)) et/ou les modalités de versement du prix (prix différé, complément de prix conditionné à la réalisation des régularisations souhaitées).

Pour le vendeur, identifier les principaux sujets pouvant donner lieu à discussion sur les garanties et/ou le prix permet de préparer les négociations et ses arguments, et d'accepter le principe des débats à venir.

En conclusion, un investissement en temps et en énergie en amont du projet de vente est fortement recommandé et, à terme, récompensé.

Lise Marchal
+33 1 40 98 11 13
lmarchal@blmavocats.com