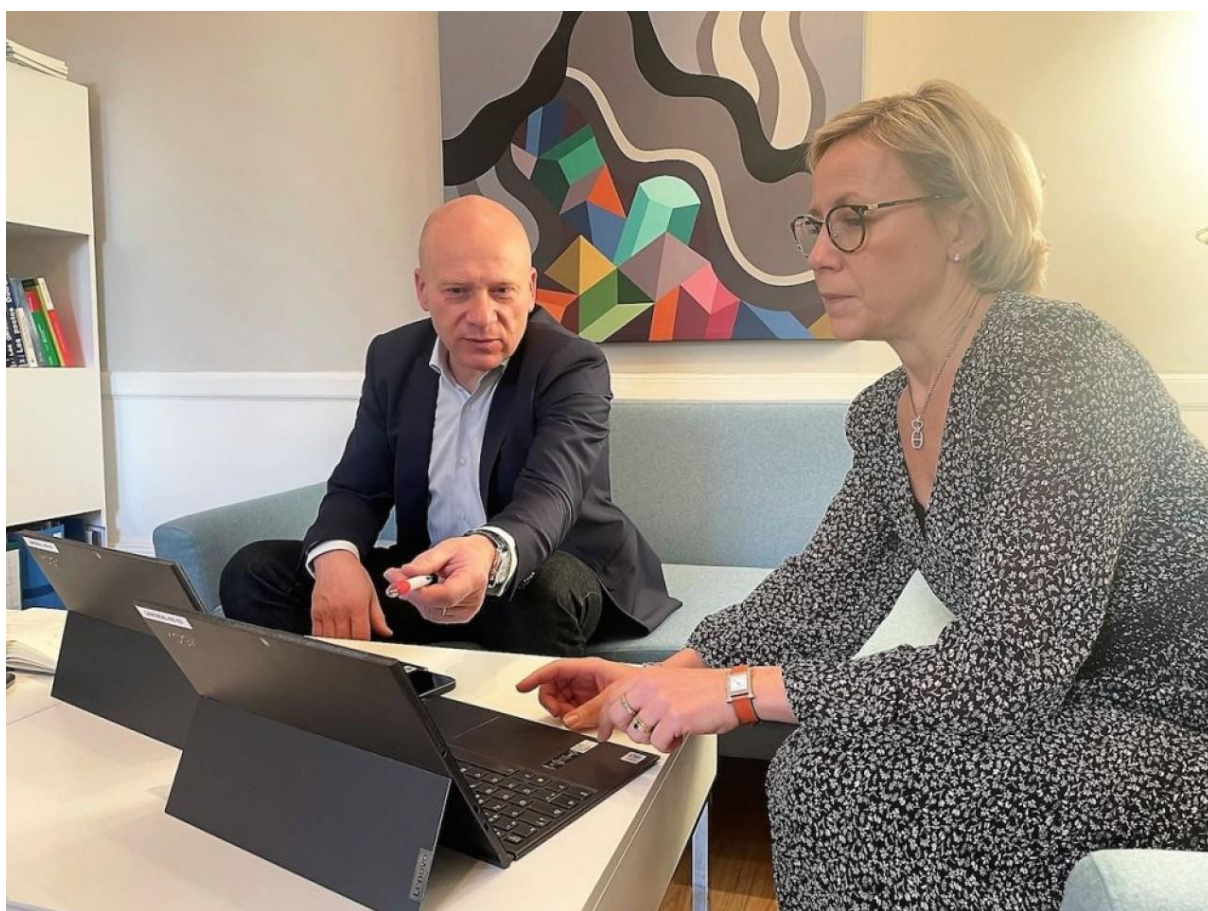


Entreprises, et si c'était actuellement le bon moment pour vous vendre ?

> Avis d'expert

Publié le 19 janvier 2022 par Traces Ecrites News



Laure Taiclet, directrice des opérations, en compagnie d'Emmanuel Bertin, président de Link deal. © Link deal

Le cabinet dijonnais Link deal propose de répondre à cette épineuse question d'une brûlante actualité. Spécialisé dans les opérations de cession et de levée de fonds, il intervient en réseau au service des dirigeants de PME. Il s'appuie sur une équipe expérimentée dans ces domaines et mobilise selon les dossiers à traiter, des experts sectoriels, du droit et du chiffre. L'accompagnement du cédant se veut complet et privilégie les opérations en Bourgogne-Franche-Comté.

« Les dirigeants viennent de passer deux années hors normes. Plus encore que d'autres, ils ont eu à faire des choix et prendre des décisions lourdes : arrêt ou continuation de l'activité, adaptation aux conditions sanitaires, télétravail, prêts garantis par l'Etat, mesures spécifiques, gestion du stress des collaborateurs et des ruptures d'approvisionnements... Un état de surcharge mentale largement caractérisé !

Pour beaucoup d'entre eux, la phase qui s'ouvre est propice à prendre du recul sur leurs entreprises et sur les orientations à donner à l'heure de l'accélération de la reprise économique ! Cette réflexion va de pair avec une prise de conscience plus profonde encore : celle que ces stratégies à adopter et à exécuter impliqueront un rythme professionnel toujours plus soutenu avec des impacts forts sur leur vie personnelle.

Aussi, le moment est-il charnière. Quelles que soient les alternatives envisagées (croissance externe, repositionnement, croissance organique...), la question que chaque dirigeant se pose en responsabilité est celle de savoir si elle ou il sera la ou le mieux à même de développer son entreprise dans les années à venir face aux challenges de la digitalisation, des hausses durables du prix des matières et des enjeux sociaux et environnementaux.

Être entrepreneur et chef d'entreprise, c'est toujours être motivé par un ou des projets et réussir à communiquer cette motivation à son équipe pour susciter et maintenir l'engagement de celle-ci. C'est extrêmement stimulant et cela occasionne de très nombreuses satisfactions, mais cela demande une implication quotidienne forte. L'engagement qui en résulte pousse aujourd'hui les dirigeants qui souhaitent passer plus de temps sur des projets personnels à passer la main à des repreneurs en mesure de porter les nouvelles stratégies à mettre en œuvre.

La conjoncture est favorable pour celles et ceux qui souhaitent céder. Et ce pour de nombreuses raisons :

- **Beaucoup d'acteurs veulent se renforcer sur leur marché en passant par de la croissance externe.**
- **Une multitude de repreneurs individuels sortant de grands groupes cherchent, souvent en région, une seconde partie de carrière en tant qu'entrepreneur.**

- **Une abondance de liquidités sur le marché pousse les investisseurs financiers, quels qu'ils soient, à s'intéresser à des PME et ETI qu'ils négligeaient auparavant.**
- **Les taux d'intérêt sont durablement bas et très favorables aux emprunteurs.**

L'environnement actuel apparaît en conséquence idéal pour favoriser la croissance du nombre de transactions qui selon l'enquête CCI 2020 pilotée par Lyon Métropole était tombé à 10 000 pour les PME avec plus de 10 salariés alors que ce chiffre avant Covid était structurellement à 15 000 en fréquence annuelle selon l'observatoire BPCE 2017. Si les conditions exogènes que nous venons de citer portent le marché, il ne faut pas pour autant que les cédants négligent les facteurs endogènes à même d'attirer les acheteurs !

Pour vendre son entreprise de façon optimale, il est primordial qu'elle soit lisible, à potentiel et la plus autonome possible de son dirigeant.

- **La lisibilité : c'est être capable d'expliquer ce que fait son entreprise mais c'est surtout savoir le montrer, et pas uniquement à travers une plaquette comptable ou commerciale ! Il convient donc de documenter son marché et d'être en mesure de présenter des suivis et des indicateurs clés qui éclairent l'activité de manière fiable et transparente.**

- **Le potentiel : si les banquiers financent sur la base de l'activité et des résultats passés, les repreneurs parient sur la croissance future ! Il est donc indispensable de proposer aux acquéreurs des scénarii clairs et chiffrés à travers un business plan qui présentera les pistes de développement de l'entreprise.**

- **L'autonomie : Si l'entreprise est dépendante de son dirigeant car tout est polarisé sur lui, le risque de perte de savoir opérationnel sera trop fort et fera fuir tout candidat repreneur. C'est le point le plus délicat pour celles et ceux qui, très impliqués dans le quotidien des affaires, n'ont pas identifié et fait monter en compétence quelques personnes clés à même de porter l'activité en cas d'absence du dirigeant.**

Pour réunir ces trois conditions essentielles, il est indispensable que les dirigeants anticipent. Le jeu en vaut la chandelle car de cette anticipation

dépendra la maximisation de la valeur de leur entreprise, le niveau d'implication des équipes dans le projet de reprise et donc la pérennité de l'entreprise et des emplois. Le contexte est porteur, l'envie d'entreprendre est présente. Il y a donc de belles opportunités pour valoriser le travail d'une vie à condition d'être bien accompagné dans la préparation en amont puis dans l'organisation du processus de vente. »

L'exemple du charpentier Vouillon



© Vouillon

Éric Fumat préside aux destinées de l'entreprise de BTP Vouillon Charpente depuis son rachat fin mai 2021, avec l'appui d'Intuitis - Investisseur privé. Cet homme de 57 ans n'est pas un spécialiste de l'ossature bois et des maisons poteau-poutre, mais il sait diriger une entreprise. Ancien professionnel du numérique, il a su intégrer de grands groupes à des postes à responsabilités : AlliedSignal, Rhône-Poulenc et Unilever. « *J'ai toujours su que je reprendrai une entreprise qui conçoit et transforme, et je me suis mis en chasse il y a 3 ans* », assure Éric Fumat.

Avec Vouillon (23 salariés, 4,5 millions d'€ de chiffre d'affaires) que lui a présenté le cabinet Link deal, le « *coup de foudre* » s'est produit. Une boîte saine car bien gérée, un vendeur qui aligne les planètes et un prix négocié qui convient. Le cédant (54 ans) préfère de son côté conserver l'anonymat pour des

raisons personnelles. Comme son acheteur, il ne connaissait rien à la mise en oeuvre du bois dans la construction. Pour avoir vendu seul une entreprise de la grande distribution, il confesse que l'appui d'un mandataire comme Link deal « *facilite la vie* ». La rencontre avec Éric Fumat achève de le convaincre de lui céder son affaire qu'il su a développer durant 8 ans. Aujourd'hui, il se reconvertis vers d'autres projets. **D.H.**

L'équipe de Link deal

- **Laure Taiclet, directrice des opérations, 45 ans.** Juriste de formation, elle a d'abord exercé en cabinet comptable où elle a coordonné la reprise de nombreuses PME puis elle a développé un réseau d'investisseurs pendant 10 ans, les BFC Angels. Elle anime par ailleurs un club de dirigeants APM à Dijon.
- **Emmanuel Bertin, préside Link deal depuis début 2020, 52 ans.** Ce diplômé de l'École supérieure de commerce de Dijon et d'HEC, a dirigé des entreprises industrielles, agroalimentaires et pharmaceutiques et a procédé à un grand nombre d'opérations de fusion et acquisition. Il s'implique également à titre personnel dans plusieurs projets entrepreneuriaux (numérique, cosmétique).

Mots-clés : Dijon, Côte-d'Or, Laure Taiclet, levée de fonds, cession d'entreprise, Bourgogne Franche-Comté, Link deal, Emmanuel Bertin