

LE MARCHE DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISES : IMPACT COVID



Les transmissions en cours sont-elles menacées ?

D'après les informations obtenues auprès des entreprises et de leurs conseils (avocats et experts-comptables notamment), le marché de la transmission ne s'est pas arrêté avec l'arrivée du Covid-19.

On peut actuellement estimer que seule 10% environ des transactions se sont arrêtées. Les banques continuent leur travail de financement des projets même si elles sollicitent fréquemment l'obtention d'informations plus régulières de la part des entreprises afin de suivre les impacts éventuels de la crise.

On constate en revanche un allongement du calendrier des transmissions. En effet il est nécessaire pour les repreneurs comme pour les cédants, de procéder à une évaluation des conséquences de la baisse d'activité et des impacts sur les résultats et la trésorerie des entreprises. La réalisation de situation comptable intercalaire pour en apprécier l'impact rallonge le calendrier initial.



Les banques continuent-elles de prêter ?

Les banques n'ont pas, sauf exception, refusé d'accorder des prêts sur les affaires en cours depuis le confinement mis en place. Toutefois il est probable qu'à l'avenir elles puissent demander un pourcentage d'apport personnel plus important que les 30 % retenus jusqu'alors, voire des garanties personnelles plus conséquentes si elles jugent que le niveau de risque de l'entreprise s'est accru. Pour l'instant il n'a pas été constaté de variation significative des taux d'emprunt mais il est possible que ceux-ci progressent légèrement pour les mêmes raisons.

Quels seront les impacts sur la valorisation des entreprises ?

On peut répertorier **trois catégories** d'éléments qui peuvent impacter la **valorisation des entreprises** :

1. Impact des pertes de la période intercalaire,
2. Impact de la variation de trésorerie,
3. Impact des aides de l'Etat éventuellement sollicitées.

1-En cas de pertes sur la période intercalaire, la valeur des titres pourra être affectée à la baisse du montant de ces pertes.

2-Si la trésorerie a baissé et que la valorisation avait été réalisée en intégrant une trésorerie excédentaire, il conviendra de réajuster la valorisation. Si par exemple la valorisation avait conduit à une valeur de 1000 K€ + 400 K€ de trésorerie excédentaire, si la trésorerie est désormais de 200 K€, la valorisation pourrait être revue à la baisse de 200 K€.

Toutefois il faudra savoir apprécier si une solution gagnant/ gagnant pourra être trouvée pour ne pas arriver à une rupture des relations entre repreneur et cédant. La situation actuelle pourrait conduire à rechercher des solutions de complément de prix permettant de gommer les effets qui pourraient n'être qu'exceptionnels du fait de la crise.

Dans le cas d'espèce il pourrait être convenu un prix initial de 1200 K€ avec un complément de prix de 200 K€ si la trésorerie retrouve son niveau initial dans les 12 mois de la cession.

3- L'entreprise a pu solliciter différentes aides pour se maintenir. On citera le fameux PGE (Prêt garanti par l'Etat), les reports de charges octroyées ou report de dette TVA par exemple.

Il s'agit donc d'augmentation de dettes qu'il convient de retraiter dans les comptes et dans la valorisation.



Peut-on renégocier les conditions d'un accord qui avait été établi entre cédant et repreneur avant la crise ?

Pas de règle précise sur le sujet. Il convient dans ce cas de **consulter son avocat** afin de ne pas prendre le risque d'une rupture abusive qui pourrait coûter cher. Tout dépend en effet des conditions qui ont été incluses dans le protocole. Si des conditions suspensives n'ont pas pu être remplies elles pourront probablement être mises en œuvre mais sous réserve que la crise du Covid ne soit pas traitée comme un élément remettant en cause l'application de ces règles habituelles.

Cela dépendra aussi de l'avancée des négociations et à quel stade de signature en étaient rendus les parties.



Beaucoup s'accordent à penser qu'il ne faut pas suspendre les négociations en cours. Les périodes de crise sont aussi des périodes d'opportunité qu'il faut savoir saisir. Du côté des cédants la valeur de l'entreprise a été réalisée sur les exercices 2017-2018-2019. Même si des réajustements sont à réaliser du fait des événements de 2020, il n'est pas sûr qu'ils aient intérêt à attendre de céder sur la base de bilans 2020 à 2022 sans certitude de ce que sera la situation. Les acquéreurs peuvent trouver des opportunités auprès de cédants qui ont connu la crise de 2008, la crise des gilets jaunes et les grèves à répétition qui ont suivi. Ils peuvent souhaiter lâcher prise avec cette nouvelle crise

PHB