

Trompeuse vérité des chiffres

► Une cession d'entreprise suppose que le bilan soit conforme à la réalité.

► Mais dans certains cas, les chiffres publiés sous-estiment la réalité.

Le bilan doit être la fidèle représentation de la réalité de l'entreprise. C'est ce que nous enseignent les manuels de comptabilité et d'analyse financière. Malheureusement, ce n'est pas toujours le cas - loin s'en faut. Dans les entreprises familiales, lorsqu'on doit gérer les soucis quotidiens, l'orthodoxie financière n'est pas toujours la priorité. Mais lorsque survient le moment de céder l'entreprise, la fiabilité des chiffres s'avère un facteur déterminant.

Dans certains cas, les chiffres publiés sous-estiment la réalité. Au fil du temps, certains actifs de l'entreprise (immeuble, machines, matériel roulant...) ont été amortis, alors qu'en réalité, ils conservent une valeur de marché supérieure. D'autre part, par calcul patrimonial ou fiscal, certains éléments privés peuvent se trouver dans les comptes de l'entreprise (voiture, frais domestiques, salaire d'une personne non active, etc.). Ou encore le stock est en réalité plus élevé que sur le papier, ayant été déprécié année après année de manière trop importante.

Dans chacun de ces cas, le cédant ou son conseiller devra apporter les corrections nécessaires aux comptes afin de mieux valoriser la société. Il s'agit principalement de corrections de rentabilité, affectant l'ensemble des ratios liés à l'EbitDA, au Cash Flow et au Résultat de l'entreprise. En revanche, la réévaluation des actifs aura un impact direct sur l'Actif Net Corrigé (valeur de liquidation). Si les corrections sont claires et bien motivées, l'acquéreur en tiendra compte dans ses calculs. Dans cette optique, il est parfois utile de réaliser une expertise externe crédible (p.ex. pour la réévaluation d'un immeuble, choisir un expert immobilier reconnu par les banques).

Malheureusement, il arrive aussi - et souvent - que les chiffres flament la réalité. Bien souvent involontairement, des petites négligences ou erreurs s'accumulent au fil du temps et finissent par créer des divergences importantes entre les comptes et la

réalité. Ces divergences peuvent apparaître à différents endroits du bilan.

Voici les grands classiques :

1 Stocks. Ceux-ci peuvent receler des "rossignols", expression bien connue des initiés qui désigne des marchandises invendables mais toujours reprises à l'inventaire à leur cours d'achat.

2 Créances. Le poste clients peut contenir des "créances douteuses" qui devraient être provisionnées. Une balance âgée permet de découvrir en un clin d'œil les clients qui n'ont pas payé dans les délais.

3 Litiges. Les litiges connus, qui présentent un risque financier pour l'entreprise, doivent également faire l'objet de provisions.

La cession d'entreprise est basée sur la confiance. S'imaginer qu'on peut masquer la réalité est souvent illusoire et toujours dangereux. Le candidat acquéreur s'intéresse



d'abord au bilan et au compte de résultat. Ensuite, il voudra vérifier l'exactitude des chiffres qui lui sont présentés. Lors de l'audit, étape ultime avant la conclusion d'un accord, l'entreprise est "mise à nu". Des experts vérifient la comptabilité, les stocks, les contrats, etc. S'il s'avère que des informations communiquées ne sont pas fiables, c'est tout le processus de cession qui est remis en cause. Même si la divergence n'est pas volontaire, l'acquéreur pourra être déçu par rapport à ses attentes.

En supposant que l'on passe "entre les mailles du filet", le risque demeure après la cession. Au travers des garanties d'actif et de passif, le repreneur pourra attaquer le cédant si certains actifs étaient manifestement sous-évalués ou certains passifs sous-évalués. Les dommages et intérêts peuvent éventuellement dépasser le prix de cession obtenu.

Clarté, transparence et correspondance des chiffres avec la réalité : voici les ingrédients indispen-

sables d'une cession d'entreprise réussie. Prenez le temps de bien préparer votre dossier de cession, accompagné d'un conseiller expérimenté qui pourra apporter les corrections bilantaires - positives et négatives - qui crédibiliseront votre dossier.

Tanguy della Faille
Family Business Transmission

→ tanguy.della.faille@fb-transmission.com

La rédaction de La Libre Entreprise, en collaboration avec celle de La Première, vous donne rendez-vous le samedi matin de 8h30 à 9h00 sur

LA PREMIÈRE

ENTREPREMIÈRE : Des reportages, des invités, des conseils... au cœur de l'actualité de l'économie et des entreprises

La Libre