

Vous allez reprendre une entreprise, mais êtes-vous sûr de sa pérennité à court terme ?

Vous avez ciblé une entreprise, vous avez analysé sa situation financière, estimé sa valorisation et votre capacité à faire une offre, mais avez-vous évalué sa pérennité à court terme ?

Votre première priorité est de pérenniser les performances économiques et financières de l'entreprise à court terme afin de sécuriser votre investissement. Vous devez estimer le risque de perte de chiffre d'affaires ou de profitabilité.

Connaître la pérennité de l'entreprise est essentiel pour valider votre capacité à rembourser votre dette senior et convaincre les banques. Voici les critères qui influencent la pérennité de l'entreprise à court terme.



Votre objectif est aussi d'évaluer les dépenses et les investissements à prévoir pour sécuriser l'activité économique de l'entreprise à court terme. Tous les investissements et toutes les dépenses qui ne sont pas prévus par le cédant vont réduire votre capacité à rembourser votre dette senior.

Tendance de l'environnement économique de l'entreprise

Dans la plupart des cas, le secteur d'activité de l'entreprise est mature, il peut être en légère croissance ou décroissance. Votre objectif est de vérifier qu'il n'existe pas d'éléments exceptionnels susceptibles de modifier en profondeur et de façon négative l'environnement économique de l'entreprise.

A titre d'exemple : la diminution du nombre de clients potentiels, l'augmentation du nombre de concurrents, la chute des prix de vente, l'apparition d'une nouvelle technologie ou de nouveaux modes de commercialisation de l'offre non maîtrisés par l'entreprise.

Rentabilité de l'entreprise

La rentabilité de l'entreprise doit être comparée à celle de son secteur d'activité et de ses principaux concurrents (vous pouvez utiliser **CMA-Finance** pour obtenir les ratios économiques et financiers du secteur d'activité). Une rentabilité faible limite vos marges de manœuvre et affecte la capacité de l'entreprise à répondre à une évolution négative du marché.

Il est donc important d'identifier les paramètres qui ont un impact négatif sur la rentabilité de l'entreprise : coûts salariaux, marge brute, coûts de production... L'objectif est d'identifier les actions correctives à mettre en œuvre pour améliorer la rentabilité de l'entreprise si nécessaire.

Cycle de vie de l'offre

Le cycle de vie des produits et des services de l'entreprise a un impact direct sur son chiffre d'affaires à court et moyen terme. Il est important d'identifier les produits qui sont en phase de développement, de croissance, de maturité ou de déclin.

Les produits en phase de développement ou de déclin impliquent des dépenses et des investissements supplémentaires à prévoir. Les produits en phase de croissance laissent espérer une croissance future du chiffre d'affaires. Les produits et services matures sont en général ceux qui assurent le chiffre d'affaires de l'entreprise à court terme.

Maîtrise des clients et des fournisseurs

La perte de clients est un risque majeur pour l'entreprise qui pénalise directement son chiffre d'affaires. Le départ du cédant peut remettre en cause les relations de l'entreprise avec ses principaux clients, il est important d'évaluer la fidélité des clients qui varie sensiblement selon le secteur d'activité.

De la même façon, les relations avec les fournisseurs peuvent être impactées par le départ du cédant et affecter les conditions d'achat des matières et produits nécessaires à l'activité de l'entreprise. Il est important de connaître les relations contractuelles avec ses principaux fournisseurs.

D'autres acteurs peuvent intervenir dans le processus de vente en fonction du secteur d'activité comme par exemple : les influenceurs, les prescripteurs, les distributeurs... Il est indispensable de connaître le niveau de contrôle des principaux acteurs du marché par les collaborateurs de l'entreprise afin d'évaluer le risque de perte de chiffre d'affaires et de rentabilité lié au départ du cédant.

Couverture des attentes du marché

La satisfaction des clients est essentielle pour sécuriser le chiffre d'affaires de l'entreprise et minimiser l'impact lié aux relations personnelles du cédant avec les clients. La satisfaction des clients passe par une bonne couverture des attentes du marché comme par exemple les performances des produits et le support clients.

Impact du cédant sur les performances de l'entreprise

Nous avons déjà évoqué l'impact potentiel du cédant sur les principaux acteurs du marché. Vous devez aussi identifier quel est le rôle du cédant au sein de l'entreprise, est-il directement impliqué dans des activités clés, a-t-il une expertise unique, êtes-vous en mesure de couvrir l'ensemble de ses activités...

Outre le risque de perdre du chiffre d'affaires, il y a aussi la question de devoir embaucher de nouveaux collaborateurs pour compenser le départ du cédant ce qui va augmenter vos coûts salariaux.

La pérennité de l'entreprise un critère essentiel de votre projet de reprise

La pérennité de votre entreprise cible à court terme est essentielle pour sécuriser votre projet de reprise et minimiser vos risques financiers. C'est un critère qui doit guider votre décision d'investissement et vous permettre de revoir la valorisation de l'entreprise.

[Vous avez une entreprise cible ?](#)
[Utilisez CMA-Eval pour mesurer sa pérennité à court terme](#)
[et sécuriser votre investissement.](#)