



Transmission d'entreprise

# Valoriser sa PME en période de crise

Spécialiste de la valorisation des sociétés et des actifs incorporels, Michel Ternisien était l'invité de la CCIT, le 27 avril, pour une conférence de la transmission d'entreprise sur le thème "Valoriser sa PME en période de crise".



Michel Ternisien : Une entreprise se vend et s'achète sur la base de ses "fondamentaux" et sur son futur – pas sur son passé, si glorieux soit-il.

C'est à l'initiative de Michel Tudel, en charge du groupe de travail Transmission d'entreprise de la CCIT, que la Chambre a fait intervenir Michel Ternisien sur le thème de la valorisation de la PME en période de crise. Il vient justement de publier un petit guide intitulé "Evaluer une TPE", pour le compte du réseau Absoluce<sup>(1)</sup>.

© David Bécus. Pour Michel Ternisien, les mots "valeurs" et "crise" peuvent bien sûr sembler antagonistes. Mais, selon lui, *il faut raisonner autrement, échapper au court terme et à la précipitation, prendre du recul et revenir aux fondamentaux. Certes, en deux ans, la valeur de transaction des entreprises non cotées a perdu 30 % ; en gros, on est passé de 9 à seulement 6 fois le résultat brut d'exploitation. Mais y a-t-il vraiment de*

*bons et de mauvais moments pour céder son entreprise ? Ce qui est préjudiciable à coup sûr, c'est l'urgence, car l'urgence condamne à la sous-valorisation. Mais pour le reste, je crois que c'est plutôt le bon moment pour se mettre à préparer une cession. La crise ne sera pas éternelle.*

Le dirigeant de TPE accorde à son entreprise une valeur sentimentale qui ne trouve pas place dans une démarche rationnelle de valorisation, poursuit Michel Ternisien. Il propose donc une démarche en 6 étapes pour déterminer la valeur d'une PME, avec notamment le calcul de la valeur patrimoniale, des résultats sur

les quatre dernières années, de la dette financière... *Il faut aussi, précise-t-il, définir la classe de risque de l'entreprise, c'est l'élément majeur, et le plus délicat à appréhender : cette analyse inclut l'image de l'entreprise, le savoir-faire du personnel, la performance et les structures financières, la qualité de la clientèle et la part de la clientèle directement attachée au chef d'entreprise.*

<sup>(1)</sup> Ce réseau réunit 11 cabinets (dont, à Toulouse, le cabinet Sygnatures) et près de 350 collaborateurs pour un CA cumulé de 32 M€ : 30 % en audit, 60 % en expertise, 10 % en conseil. Précisons aussi que le guide "Evaluer une TPE" a été imprimé à Muret, sur les presses de l'imprimerie Cazaux.

## Transmettre en Haute-Garonne

Un quart des dirigeants de PME indépendantes a 55 ans ou plus, et emploie un tiers des salariés des PME. Avec son dispositif Transmettre en Haute-Garonne, la CCIT entend sensibiliser les dirigeants pour qu'ils anticipent le devenir de leur entreprise, et les accompagner tant sur le plan collectif (conférences, ateliers techniques) que sur le plan individuel (entretien, pré-diagnostic, diffusion de l'offre de cession), en toute confidentialité et tout au long de la démarche.

Pour son dispositif Transmettre en Haute-Garonne, la CCIT a signé une convention avec différents partenaires. Ainsi, la conférence de Michel Ternisien a bénéficié du soutien financier de la Région Midi-Pyrénées et du FEDER et elle a été organisée avec l'Ordre des experts-comptables de Toulouse Midi-Pyrénées, l'Ordre des avocats au Barreau de Toulouse, la Chambre interdépartementale des notaires de la cour d'appel de Toulouse et le Comité des banques de Midi-Pyrénées de la Fédération bancaire française.

**Renseignements : CCIT – Direction Création et Transmission d'entreprise tél. 05.61.33.66.25 (Juliette Morin).**

## ❖ en bref



© David Bécus.

**Réussir la transmission de son entreprise,** souligne Claude Terrazzoni, président de la CCIT, *c'est pouvoir envisager avec sérénité l'après-transmission, et c'est permettre au repreneur d'acquiescer une affaire pérenne, et de participer ainsi à la vitalité économique du territoire, à la*

*conservation de l'emploi, à la préservation des savoir-faire. Anticiper cette phase de vie de la PME est indispensable quel que soit le contexte ; une transmission préparée est toujours préférable à une transmission imposée. Et dans le contexte actuel, le futur cédant ne doit surtout pas perdre de vue les fondamentaux pour améliorer la force de l'entreprise familiale et donc sa valorisation, s'il veut s'assurer toutes les chances de réussite dans son*

*projet de transmission.*

**Les enjeux de la transmission sont nombreux :** maintien de l'activité économique, changement de la vie personnelle, impact sur le patrimoine. Réussir sa transmission, c'est valoriser le patrimoine, assurer le passage de relais, protéger l'emploi et préparer l'après-transmission.

**La CCIT donne dix conseils sur la transmission :** se demander si la

succession familiale est la meilleure solution, savoir s'entourer, en parler aux principaux cadres de l'entreprise, choisir son type d'acquéreur, faire attention à ce que l'on signe, ne pas oublier que le prix n'est pas l'essentiel, veiller à la confidentialité, préparer la transition, et se dire qu'après la vente, la vie continue... Mais le conseil n°1, c'est la préparation, la préparation et encore la préparation !