



Par Véronique Dutoit,
avocat,
Spring-Legal



et Virginie Rissel,
expert-comptable,
Saint-Germain Audit

Les clés pour reprendre une filiale « en perte de vitesse » d'un grand groupe

Alors que la conjoncture se tend, certains groupes opèrent des recentrages stratégiques (liés au marché, à la pression des actionnaires, à l'optimisation des ressources financières et humaines de l'entreprise, à l'amélioration des performances financières, etc.). Ils mettent ainsi en vente différents types d'entreprises : (i) les « bijoux de famille du groupe » dont la vente peut permettre le désendettement du groupe ou le financement du développement d'une nouvelle stratégie que nous appellerons les « pépites » et (ii) les sociétés en perte de vitesse qui nécessitent d'être redynamisées ou restructurées et qui ne sont plus rentables et qui sont vendues à l'euro symbolique ou à un prix très bas.

La vente des « pépites » est habituellement un processus compétitif orchestré par des banques d'affaires, offrant de belles opportunités mais exigeant des financements conséquents, ce qui est plus compliqué en ce moment avec la hausse des taux et une certaine frilosité des banques.

Le groupe vendeur ne souhaite pas ou n'a pas la capacité « politique » pour opérer les changements nécessaires pour améliorer la rentabilité et choisit donc de vendre. Cette situation offre aux entrepreneurs une chance de restructurer et de revitaliser ces activités, les rendant plus rentables une fois affranchies des contraintes des grands groupes.

L'objectif du groupe vendeur est de s'assurer que la reprise se passe dans de bonnes conditions et ne revienne pas ternir son image dans un futur proche.

Ce qui nous intéresse plus particulièrement ici est la vente des filiales à l'euro symbolique qui peuvent être de véritables opportunités mais où il faut absolument ne pas se laisser griser par le prix et aborder ce projet avec méthode et ne négliger aucune étape pour réussir cette reprise.

Ces situations représentent de réelles opportunités à exploiter. Ces transactions sont pour beaucoup confidentielles, seuls quelques groupes officialisent leurs démarches. Ces projets sont communiqués en interne ou à quelques cibles bien choisies, créant ainsi un choix de repreneurs potentiels connus et compétents (cadres dirigeants, concurrents...) pour répondre à l'appel d'offres.