

22.03.2004 - 09:00 Uhr

## KPMG: Les cessions doivent être prises au sérieux

Zurich (ots) -

Indication: L'étude complète peut être téléchargée gratuitement en format pdf sous:  
[www.newsaktuell.ch/f/story.htx?nr=100473031](http://www.newsaktuell.ch/f/story.htx?nr=100473031)

Pour un tiers des entreprises cédantes, le prix de vente est finalement de 20% inférieur à leurs estimations

Une étude de KPMG menée dans toute l'Europe montre que 65% des entreprises déclarent qu'elles ont conclu leur toute dernière cession à un prix supérieur ou égal à l'évaluation initiale. Pour un tiers des entreprises ayant achevé leur transaction la plus récente à un prix inférieur à leur propre évaluation, le prix final était en moyenne de 20% inférieur à leur estimation initiale.

L'étude publiée aujourd'hui souligne dans quelle mesure les entreprises préparant à l'avance et conservant le contrôle de leur processus de vente en cas de cession d'actifs, ont les meilleures chances d'obtenir le prix auquel elles aspirent pour la transaction

Ces conclusions sont révélées dans un rapport - Increasing value from disposals: a case for professionalising the sell side (Accroître la valeur des cessions: la professionnalisation de la vente s'impose) - publié aujourd'hui par KPMG. Ce rapport fait état des résultats d'une étude menée auprès de 155 entreprises et de 50 sociétés d'investissement (private equity, PE) à travers l'Europe.

Au sujet du défi représenté par les cessions pour les entreprises cédantes, Bryan DeBlanc, associé et directeur "Transaction Services" de KPMG Suisse, déclare: "Vendre une entreprise est en fait une opération plus compliquée et exigeante en ressources que de l'acheter. L'entreprise perd de la valeur avec tout retard accusé dans le processus de vente. Une fois que le marché est au courant d'un projet de cession, l'incertitude qui plane fait du tort à l'entreprise aussi bien sur le plan interne que sur le marché. Par conséquent, les entreprises cédantes n'ont pas le droit à l'erreur. Faire avorter un processus de cession est rarement une solution pour une entreprise cédante. En revanche, les enchérisseurs ne sont pas confrontés à de tels défis."

Compte tenu du rôle central joué par les cessions d'entreprise au cours de la restructuration économique intervenue récemment en Europe, les cessions font partie intégrante de la stratégie d'entreprise des décideurs. Près des deux tiers des entreprises et plus de 80% des PE interrogées affirment que les cessions ont le même degré de priorité que les acquisitions.

Le timing a été identifié comme un facteur déterminant dans le succès d'une cession. Le rapport révèle qu'il y a une corrélation directe entre la perte de valeur et les retards dans le processus de vente. Mais même si les retards sont désignés comme étant le principal problème par tous les interrogés, seulement 39% des entreprises et 34% des PE considèrent qu'un calendrier serré est un facteur extrêmement important pour la réussite de la transaction.

Une différence de performance du processus de cession entre les entreprises et les PE a aussi été observée. Les PE semblent être plus performantes que les entreprises dans la réussite d'une cession, avec 42% déclarant avoir obtenu une offre finale supérieure à leur

évaluation initiale, contre seulement 19% des entreprises.

Néanmoins, l'érosion de la valeur ne s'arrête pas à la signature de la transaction. En effet, les problèmes post-transaction sont communs, avec près de 60% des entreprises et PE interrogées déclarant avoir eu des difficultés à maintenir la valeur après la conclusion de la transaction. La gestion de la transition post-transaction, les revendications en garantie et indemnités, les conséquences fiscales et coûts des transaction plus élevés que prévue sont les principaux problèmes avancés par les interrogés.

Ceci dit, même si la majorité des interrogés affirment avoir adopté dans une certaine mesure un processus formel soutenant leur opération de cession, ce processus apparaît souvent mal défini et appliqué d'une manière trop peu cohérente. L'étude révèle la nécessité d'améliorer l'approche des cessions dans les secteurs suivants, entre autres:

- l'importance de l'identification par l'entreprise cédante des problèmes de valeur avant la recherche d'éventuels acheteurs,
- la nécessité d'allouer des ressources appropriées et suffisantes à ce processus,
- la nécessité de prendre les mesures visant à préserver la valeur de l'entreprise de l'effet des rumeurs et de l'incertitude et
- la définition d'un calendrier détaillé et réaliste relatif au processus de cession.

M. DeBlanc ajoute: "Nous avons vu des acheteurs améliorer l'efficacité de leur processus d'acquisition. Maintenant, c'est au tour des entreprises cédantes de se prendre en main. L'étude argumente clairement en faveur de la professionnalisation de chaque étape de ce processus. L'essentiel étant de garder le contrôle du processus en anticipant les éventuels problèmes pouvant entraîner des retards. Une tâche qui requiert une planification précise et beaucoup de temps."

Cette brochure paraît en anglais et peut être commandée sous [bgraf@kpmg.com](mailto:bgraf@kpmg.com)

KPMG International est un leader des services de révision comptable, de conseil fiscal, juridique et financier. A l'échelle mondiale, KPMG emploie près de 100'000 collaborateurs dans 150 pays. Les activités de KPMG Suisse sont intégrées à KPMG Holding (le membre suisse de KPMG International). Sous ce toit, KPMG emploie en Suisse près de 1500 personnes réparties dans treize sites. Dans l'exercice 2003, KPMG Suisse a réalisé un chiffre d'affaires de 343,8 millions de francs, ce qui représente une augmentation de 4,1 % par rapport à l'exercice précédent. Vous trouverez de plus amples informations sur [www.kpmg.ch](http://www.kpmg.ch).

Kontakt:

KPMG  
Stefan Mathys  
Corporate Communications  
Tél. +41/1/249'27'74  
Mobile: +41/79/227'98'31  
E-Mail: [kpmgmedia@kpmg.ch](mailto:kpmgmedia@kpmg.ch)

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100001147/100473031> abgerufen werden.