

# Vente au management

## Management Buy-out (MBO)

### Avantages

- Ne nécessite pas de divulgation d'informations à des tiers intéressés
- Pas d'opposition du management contre le règlement de la succession

### Inconvénients

- Prix de vente généralement plus bas qu'en cas de vente à des tiers
- Difficultés financières évent. pour le management repreneur
- Obligation évent. pour l'entrepreneur vendeur de consentir un prêt au management repreneur

### Conditions

- Il n'y a aucune succession prévisible à l'intérieur de la famille
- Le propriétaire et les cadres sont liés par des rapports de confiance
- Il existe dans l'entreprise un management compétent et disposé à prendre des risques
- La capacité bénéficiaire est bonne et le cash-flow suffisant
- La famille est disposée à faire un geste financier
- Le prix d'achat peut être financé par des fonds propres ou des fonds de tiers

### Chances

- La succession s'opère de manière interne à l'entreprise et n'oblige pas à divulguer des informations à des tiers
- La continuité est assurée en ce qui concerne la philosophie d'entreprise, la stratégie, le savoir-faire, les relations d'affaires et la conduite des collaborateurs.

### Risques

- Le passage du statut de cadre à celui d'entrepreneur prospère peut échouer
- L'entreprise et le successeur ont une trop lourde charge financière – la marge de manoeuvre stratégique de l'entreprise est souvent limitée
- Une propriété répartie entre plusieurs personnes peut donner lieu à des conflits
- Il peut en résulter une double charge de travail pour les cadres

### Difficultés

Le financement du MBO