

Transmission d'entreprises

La transmission peut représenter un véritable levier de croissance pour votre entreprise et une source de valorisation de votre patrimoine...

Étape 1 : anticiper et préparer la transmission d'entreprise

Réussir sa transmission d'entreprise consiste dans un premier temps à établir un bilan personnel afin de réfléchir et analyser les raisons pour lesquelles vous souhaitez vendre votre affaire. Une fois effectué, ce bilan vous permettra d'agir avec une plus grande assurance et de mieux assumer votre décision de cession. Sur le plan de l'entreprise, à l'aide de professionnels de la transmission d'entreprise, il vous faudra en pratique concevoir un calendrier de cession, avec une durée minimale, prévoyant les différents "chantiers" à mener pour préparer l'entreprise à la vente. Ces actions engagées en amont faciliteront à terme la transmission et influenceront sur le développement voire la pérennité de l'entreprise.

Étape 2 : Diagnostiquer l'entreprise

Cette étape consiste à faire un état des lieux de votre entreprise pour la préparer à la transmission. Au préalable, pour effectuer les différents diagnostics, il est nécessaire de collecter le maximum d'informations sur votre entreprise. Dégager ses points forts et ses points faibles en procédant à un diagnostic est un exercice indispensable qui vous permet de conforter ou non votre décision de cession et de développer votre argumentaire lors des négociations avec le repreneur. On recense six principaux diagnostics d'entreprise à réaliser : diagnostic de l'activité, diagnostic des moyens de production, diagnostic humain, diagnostic financier, diagnostic juridique, diagnostic qualité, sécurité, environnement (QSE).

Étape 3 : Choisir le mode de cession

Différentes situations sont possibles, conduisant à autant de possibilités de montages juridiques. Comment souhaitez-vous céder votre entreprise : à titre gratuit (succession, donation simple, donation-partage...), à titre onéreux, à titre temporaire (location gérance), en pleine propriété ou en démembrement de propriété (nue-propriété, usufruit) ? A qui souhaitez-vous céder : à vos enfants, à vos salariés ou à une personne physique ou morale extérieure à votre entreprise ? Que souhaitez-vous céder : un fonds de commerce, la totalité ou seulement une partie des titres de sociétés (parts sociales ou actions) ? Selon les options choisies, les conséquences juridiques, fiscales et financières seront différentes si l'on se place du côté du repreneur ou de votre côté.

Étape 4 : Préparer les éléments prévisionnels

Cette étape importante pour les négociations est malheureusement trop souvent négligée par les cédants. L'objectif de préparer un business plan, avec chiffres à l'appui, est de justifier auprès du repreneur le futur de votre entreprise. Il s'agira de démontrer que vous êtes sur le point de céder une entreprise en bon état de marche, tournée vers l'avenir.

Attention : vous ne devez vendre que les éléments prévisibles qui vont se réaliser et non pas l'avenir potentiel.

Vous devez justifier vos hypothèses, estimer l'impact de votre départ et déterminer les marges de manœuvre. Vous pourrez ainsi confronter votre business plan avec celui du repreneur et disposer d'arguments convaincants pour légitimer le prix de cession demandé.

Étape 5 : Valoriser l'entreprise

Ne confondez pas valeur et prix de cession ! L'évaluation ne permet pas de fixer le prix final mais plutôt des ordres de grandeurs, des bases de discussion. Le véritable prix final d'une entreprise auquel se conclut l'achat est le résultat du fruit de plusieurs négociations entre vous et le repreneur, notamment le prix que vous êtes prêt à accepter et le prix que le repreneur est capable de financer sans pénaliser la sécurité future de l'entreprise. L'évaluation peut porter sur des actifs isolés (clientèle, licence de taxi, marque, machine, bâtiment, etc.), un fonds de commerce, des parts sociales de SARL, des actions de SAS... Vous devez bien préciser la teneur de la vente pour effectuer une évaluation adaptée à la situation. Les méthodes d'évaluation en vigueur se répartissent principalement en trois familles, comportant chacune de nombreuses variantes : les méthodes dites "patrimoniales", les méthodes dites "comparatives", les méthodes dites "de rentabilité".

Étape 6 : Élaborer un dossier de présentation de l'entreprise

Ce dossier appelé aussi « Mémoire d'information » est un élément indispensable qui vous fera gagner un temps précieux. Il a pour objectif de présenter votre entreprise de manière attractive pour les repreneurs. Il vise à regrouper les informations issues des étapes précédentes : diagnostic, choix du mode cession, éléments prévisionnels et évaluation de l'entreprise. Le dossier de présentation de l'entreprise peut contenir des informations confidentielles, il est donc impératif de faire signer au repreneur un engagement de confidentialité préalablement à sa mise à disposition. Dans la majorité des cas il contient les éléments suivants : présentation des dirigeants et de l'entreprise, de son activité, de sa clientèle, de ses moyens de production, de son organisation et de ses chiffres significatifs.

Étape 7 : Trouver un repreneur

On distingue généralement six profils de repreneur : ingénieur, commercial, gestionnaire, investisseur, manager, technicien. Si le travail de préparation en amont a été bien fait, le profil de votre futur repreneur commence à se dessiner ; vous entrevoyez ceux qui ont le plus de chance de s'intéresser à votre affaire. Il est bon alors, comme pour une offre commerciale, de rédiger une annonce de cession et d'identifier le canal de diffusion qui vous mettra en contact avec le maximum de candidats sérieux dans le laps de temps le plus court possible. Les canaux de diffusion sont : les bases de repreneurs, les bourses d'entreprise à reprendre, l'approche directe. Sans oublier le bouche à oreille !

Étape 8 : Négocier le protocole d'accord

Suite logique des négociations, le protocole d'accord est l'acte qui formalise votre entente avec le cédant. Il représente l'acte juridique le plus important de l'opération de reprise car il traite généralement tous les points de la négociation, un à un. Il constitue un engagement définitif dont les seules réserves sont des conditions clairement stipulées en son sein.

Entre la signature du protocole d'accord et celle de l'acte de cession proprement dit, il ne se passera que quelques semaines.

Étape 9 : Signer l'acte de cession définitif

La signature de l'acte de cession concrétise des mois d'efforts. C'est généralement le repreneur qui fixe la date de signature puisqu'il ne sera prêt qu'une fois l'audit d'acquisition réalisé, les financements accordés par écrit et la structure juridique créée. Qu'il s'agisse de la cession d'un fonds de commerce ou d'une cession de titres, la présence d'un notaire dans sa mission d'autorité publique n'est pas obligatoire, la vente peut être constatée par acte dit "sous seing privé".

Il semble cependant évident que les implications juridiques de l'opération rendent indispensable la présence de conseillers juridiques professionnels (notaire et/ou avocat spécialisés) auprès du repreneur et du vendeur, tout au long du processus. Le jour de la signature, de nombreux actes sont à signer, en autant d'exemplaires que de signataires. Leur liste varie en fonction de la nature de l'opération (vente d'actions, de parts ou de fonds de commerce).

Étape 10 : Gérer l'après cession

Vous allez devoir désormais vous retirer de votre entreprise pour permettre au repreneur de réussir son entrée. Voici quelques derniers conseils ! Il est fréquent qu'un contrat d'accompagnement soit prévu entre cédant et repreneur pour gérer les points-clés suivants : la rencontre des clients et des fournisseurs principaux, l'établissement des devis, la maîtrise de certaines "recettes" du métier, etc.

Cette période d'accompagnement des "premiers pas de votre repreneur" est naturellement très importante dans l'intérêt de l'entreprise et des salariés. Enfin, si vous avez préparé l'avenir, vous tournerez la page de façon dynamique avec de nouveaux projets : pourquoi pas de l'accompagnement bénévole à la cession-reprise par exemple ? Vous pouvez également réfléchir à la gestion du patrimoine dégagé par la cession, ou à sa réorientation vers une autre affaire : peut-être songerez-vous à devenir repreneur à votre tour ?

Trouver le bon dispositif d'accompagnement à la transmission d'entreprise

Ne restez pas seul! Il existe de nombreux acteurs publics et privés prêts à vous aider:

Les experts en transmission d'entreprise: avocat, expert-comptable, notaire, conseil en fusions-acquisitions, etc.

les réseaux d'accompagnement des entrepreneurs : chambres de commerce et d'industrie, chambres des métiers et de l'artisanat, chambres de d'agriculture, association Cédants et repreneurs d'affaires (CRA), SCOP, place de marché Fusacq, BGE, Réseau entreprendre, Initiative France, membres du CNCFA, etc.



CONTACTEZ-NOUS

SAINT-LÔ AGGLO

70 rue du Neufbourg

50000 Saint-Lô

Lundi au jeudi

8h30-12h/13h30-17h30

Vendredi

8h30-12h/13h-17h

02 14 29 00 00