

10 conseils pour bien céder son entreprise

Conseil N° 1: La préparation, la préparation, et encore la préparation

Avant de passer à la phase opérationnelle, il est indispensable d'engager une réflexion sur les **motivations et objectifs de l'opération**. Les motivations peuvent être multiples et toute opacité sur les motifs constituera un frein à l'étude de votre dossier par des repreneurs. En outre un **diagnostic patrimonial, voire personnel**, constitue un préalable indispensable à l'opération, afin de préparer ses conséquences.

Attention aux aléas de la vie qui vous obligent à précipiter les choses. Dans ce domaine, toute précipitation entraîne méfiance de la part des repreneurs et des conseils.

Conseil N° 2: Ne céder jamais seul votre affaire

Aucune confidentialité ne sera assurée si vous vendez par vous-même votre entreprise, particulièrement en passant une annonce dans la presse. Par ailleurs, **ne vous trouvez jamais en première ligne** face à un repreneur et ses conseils. Seul un intermédiaire pourra assurer votre représentation et jouer **un rôle de conseil dans les négociations aujourd'hui d'un grand niveau de technicité**. Par ailleurs, **il est préférable qu'un cabinet filtre** les repreneurs et vérifie leurs qualités professionnelles et financières.

Conseil N° 3: Ne confiez votre dossier qu'à un seul cabinet

Bien souvent les chefs d'entreprise se réfèrent au marché de l'immobilier et considèrent dans un premier temps qu'il faut multiplier les cabinets mandatés. Une **entreprise se transmet en respectant une méthodologie** extrêmement rigoureuse **qui n'a rien à voir avec la vente d'un immeuble**, notamment par **approche directe et indirecte** sur la base d'un **cahier des charges bien défini**. L'approche directe de repreneurs ne peut être effectuée que par un seul cabinet. En outre, **il vous faudra choisir un cabinet de dimension européenne**, qui seul peut bénéficier d'une **puissante logistique** permettant de communiquer sur votre dossier au **niveau national, voire international**. C'est bien évidemment le cas de notre cabinet.

Conseil N° 4: La succession familiale est-elle la meilleure solution ?

Bien entendu, la transmission familiale est le mode de transmission le plus logique lorsque l'entreprise est dans la famille depuis plusieurs générations. **Etes-vous sûr que c'est la bonne solution ?** que vos enfants sont capables de reprendre ? que ce projet fait partie de leurs aspirations ?...

N'est-il pas préférable de récupérer en général un prix de cession plus intéressant en cédant à un tiers ?

Attention, la donation n'est pas toujours pas le meilleur moyen de transmettre. **D'autres solutions plus avantageuses pour le cédant existent.**

Conseil N° 5: En parler au numéro 2 de la société

Evidemment, le sujet de la cession est tabou en particulier dans le cas d'une entreprise familiale.

Sachez qu'une transmission sera réussie **si votre bras droit adhère au projet et aide le nouveau patron.**

De plus, même si votre âge reste secret, le personnel se rend bien compte que vous n'êtes plus tout jeune et que le problème va se poser un jour ou l'autre...

Conseil N° 6: Attention à ce que vous signez

Attention avant d'accepter une lettre d'intention, un protocole de discussion, **une exclusivité**, une promesse, un contrat de vente, une garantie de passif...

Ne signez jamais sans l'aval d'un conseil. A tout moment, votre responsabilité civile, voire pénale, peut être engagée et vous risquez de perdre plusieurs mois dans un contentieux inutile.

Conseil N° 7: La confidentialité est primordiale

Imaginez qu'un concurrent, un fournisseur ou qu'un employé ait connaissance de votre intention de céder. C'est un risque que vous ne pouvez vous permettre de prendre.

Par ailleurs, **tant que le prix n'a pas été payé, la transaction n'est pas faite.** Attention aux effets d'annonce prématurés.

Toute opération rendue publique et non concrétisée pourra laisser planer un doute sur la qualité de votre entreprise, et rendra plus difficile toute transaction ultérieure.

Conseil N° 8: Le prix n'est pas l'essentiel

Bien sûr, vous souhaitez céder aux meilleures conditions. N'oubliez pas cependant que **ce qui compte, c'est le montant que vous encaisserez net après impôts** et après déduction des actions en garantie...

Par ailleurs, les **garanties demandées par les repreneurs** sont en général proportionnelles à vos exigences financières.

Conseil N° 9: Préparer la transition

La plupart des repreneurs demandent que vous soyez présent pendant un laps de temps dans l'entreprise afin d'assurer la transition dans la direction.

La transition est importante pour sécuriser les employés, les cadres, les clients et les fournisseurs.

Mais attention, **n'oubliez-pas les modalités financières**, sinon gare à la mauvaise surprise après la cession.

Conseil N° 10: Après la vente, la vie continue

Vous avez vendu ou transmis ? Attention, vous changez de statut...

Vous n'êtes plus un chef d'entreprise, vous redevenez simple quidam !

Préparer votre reconversion, qu'il s'agisse de votre départ à la retraite ou d'un changement d'activités.