

Nos conseils pour transmettre votre entreprise en toute sécurité

Dans un contexte où de nombreux dirigeants partent en retraite, la transmission d'une société est un enjeu économique crucial. Pour garantir sa réussite, ce genre de transaction se prépare longtemps à l'avance.

Du potentiel
et du relationnel

Heureusement des partenaires spécialisés existent : chambres de commerce et d'industrie, des métiers et de l'artisanat, organisations professionnelles (fédérations et syndicats patronaux) mais aussi « clubs de repreneurs », ces derniers mettant en relation vendeurs et acquéreurs. C'est notamment le cas de l'association **CRA** (Cedants et Repreneurs d'Affaires), animée par d'anciens chefs d'entreprise, qui se concentre sur les structures de cinq à cent salariés. « Chaque année, nous gérons environ 600 affaires. Celles qui sont viables sont revendues dans deux cas sur trois », chiffre Bertrand Carrot, représentant du CRA.

Pour maximiser ses chances, le cedant doit être précis dans sa démarche, en déterminant clairement les raisons de la vente (retraite, changement d'activité) et en fixant une échéance réaliste en fonction de ses besoins financiers. Il doit également évaluer la santé de son entreprise, pour être conscient de sa valeur sur le marché. « Les sociétés sont souvent plus sur le déclin qu'en croissance, par manque de développement, de positionnement sur le marché, de potentiel humain. Les repreneurs savent qu'ils vont dépenser de l'argent, de l'énergie, surtout pendant les premières années, d'où l'importance d'avoir une entreprise déjà rentable, et avec les moyens de grandir », note le responsable du CRA.

Quinze à dix-huit mois de délai

Le repreneur doit aussi « avoir une certaine fibre commerciale, savoir être gestionnaire ». Le profil type : une personne d'environ 50 ans, qui a déjà eu une carrière en tant que salarié et qui désire devenir chef d'entreprise.

Une fois son projet établi avec un délégué local, le repreneur va pouvoir bénéficier d'une formation pour apprendre le fonctionnement global d'une société, les aspects juridiques, comptables, etc. Et découvrir les structures susceptibles de lui correspondre.

Mais la clé du succès entre le vendeur et l'acquéreur, c'est la « relation de confiance qui doit s'établir. C'est le cédant qui choisit son repreneur, pas l'inverse », note Bertrand Carrot. On estime que le processus de transmission d'une entreprise dure environ 15 à 18 mois. Mais au-delà d'une transaction, « le cédant doit bien préparer son départ, être prêt psychologiquement à arrêter ». Une transition qu'il faut prévoir « deux à trois ans avant » la vente.