

PRENDRE CONSEIL



L'acquisition ou la cession d'une entreprise exigent des connaissances précises dans beaucoup de domaines – financier, administratif, juridique, social, fiscal, etc. – qui relèvent de spécialistes. Il ne s'agit pas de leur déléguer la décision, mais d'utiliser leurs compétences pour maîtriser tous les aspects du dossier. Vous restez le patron.

1. Qu'est-ce que ça coûte ?

Les conseils, déterminants pour assurer la sécurité et l'optimisation de vos investissements, ne coûtent cher qu'avant ! Mieux vaut prévenir que guérir, c'est-à-dire payer des conseils avant pour éviter d'avoir de mauvaises surprises après, qui seraient beaucoup plus coûteuses. C'est un investissement de sécurité.

■ Ça se négocie...

Pour savoir où vous allez, demandez un devis avant de vous engager, quitte à comparer les prestations proposées par plusieurs conseils. Ce sera aussi l'occasion de vérifier leur adéquation avec vos besoins.

Certains accepteront qu'une partie de leurs honoraires soit liée à la bonne conclusion de l'affaire.

■ Chacun le sien !

La règle est que le repreneur et le cédant choisissent et paient chacun leurs propres conseils. Un conseil commun aux deux parties risquerait de se retrouver en conflit entre des intérêts souvent contradictoires : d'autant que la comptabilité, la finance et le droit ne sont pas des sciences exactes, mais soumises à interprétation. Par ailleurs, l'économie que l'on croit réaliser en « partageant » est un faux calcul.

■ Les tarifs

Ils sont libres, à l'exception de quelques actes réglementés (transmission à titre gratuit).

Le coût du recours à un conseil est largement compensé par des gains en efficacité, rapidité et sécurité de leur intervention.

A noter : au-delà de quelques heures, les interventions plus longues se négocient en général dans le cadre d'un forfait. Certains conseils peuvent être rémunérés par des honoraires au forfait et/ou au succès (success fees).

2. Qui consulter ?

Les conseils sont les mêmes pour le repreneur et pour le cédant, même si on ne leur pose pas tout à fait les mêmes questions.

Ces conseils peuvent être de nature différente :

- **Des réseaux d'accompagnement tels que les chambres consulaires et le CRA.**
Le conseil avec lequel vous travaillerez sera votre partenaire extérieur au projet, depuis votre idée jusqu'à votre installation dans votre entreprise. Il vous servira de point de repère, de "décrypteur" et saura vous mettre en relation avec les experts adaptés à vos besoins.
- **Les conseils** (avocats, experts-comptables, notaires, spécialistes des normes, experts en marketing, etc.) apportent leur expertise technique en fonction de vos besoins.
- **Le conseil en fusions-acquisitions**, il peut jouer le rôle d'intermédiaire dans le cadre d'un mandat de cession capable de dérouler un processus de cession professionnel dans un laps de temps court. Son métier est encadré juridiquement (Conseil en investissements financiers).
- **Les acteurs du financement** (banquiers, Bpifrance, capital investisseurs), ils sont en mesure d'évaluer la viabilité financière de votre projet et de vous accompagner sur sa réalisation.

Ces experts jouent un rôle complémentaire. Un travail d'équipe est nécessaire, car chacun joue un rôle essentiel et les missions se recouvrent parfois.



Cédant

En général, le cédant fait appel à ses conseils habituels. Toutefois, il peut être utile, si ceux de l'entreprise ne sont pas des spécialistes des opérations de cession, de s'entourer d'autres conseils.

Les principaux conseils du cédant sont :

- **Les chambres consulaires** pour définir la stratégie de cession la plus adaptée, planifier le projet, identifier les points faibles voire bloquants de l'entreprise à corriger rapidement, définir le profil du repreneur le plus adapté au projet et vous mettre en relation avec des repreneurs.
- **Les réseaux d'accompagnement** : le CRA par exemple.

- **L'expert-comptable** : pour préparer l'entreprise à la vente, procéder à son évaluation et constituer le dossier de présentation ; il peut vous accompagner tout au long du processus.
- **L'avocat** : pour conseil le vendeur sur les enjeux juridiques et fiscaux de l'opération, procéder à un audit juridique et fiscal préalable au bénéfice du vendeur, négociateur et rédiger les actes liés à la cession ou à la transmission de l'entreprise ou du fonds de commerce.
- **Le notaire** : pour aborder l'aspect patrimonial et successoral de la transmission. C'est un point essentiel si votre entreprise représente une part importante de votre patrimoine et si la cession correspond à l'arrêt de votre activité professionnelle.
- **Le conseil en fusions-acquisitions** : il peut accompagner les cessions d'entreprise (sélection des repreneurs, négociations, etc.).



Repreneur

En général, le repreneur n'a pas son réseau de conseils. La Transmission - Reprise étant une spécialité très technique, il est important de vous entourer des bons experts.

Les principaux conseils du repreneur sont :

- **Les chambres consulaires** pour définir la stratégie de reprise la plus adaptée, vous former à la reprise si besoin, planifier le projet, définir le profil de l'entreprise à reprendre le plus adapté au projet et vous mettre en relation avec des cédants et un réseau d'experts.
- **Les réseaux d'accompagnement** : le CRA par exemple.
- **Le notaire** : pour savoir si votre projet exige de prendre des dispositions juridiques concernant votre famille, tels qu'un changement de contrat de mariage, la protection du patrimoine familial (par exemple la résidence familiale et les autres biens immobiliers), un testament, et mesurer les risques que vous prenez au travers des garanties que vous donnez.

« Depuis que j'ai consulté mon notaire, je sais que je peux prendre des dispositions pour ma famille. Je dors tranquille et je sais où je vais ! »
- **L'expert-comptable** : pour participer à la présélection des cibles, mener l'audit d'acquisition et vous conseil sur le montage financier, juridique et fiscal.

« Si je n'avais pas fait le point avec mon expert-comptable, j'aurais sûrement oublié de demander certaines précisions sur l'entreprise à reprendre, ça peut faire toute la différence ! »
- **L'avocat** : pour réaliser, au bénéfice du repreneur, un audit juridique et fiscal de l'entreprise ou du fonds de commerce cible, conseil le repreneur sur le montage

juridique et fiscal de l'opération pour sécuriser le début d'activité de l'entreprise ou du fonds repris, négocier et rédiger les actes de cession ou de transmission, rédiger les actes nécessaires à la constitution d'une société véhicule du rachat d'un fonds (statuts, pacte d'actionnaires, etc.).

« Mon avocat m'a aidé à bien connaître l'entreprise et à sécuriser sa reprise. Nous avons levé les zones d'ombres sur les divers risques (clients, salariés, fiscaux, sociaux...) et les actes d'acquisition prévoient les garanties nécessaires pour me protéger, c'est rassurant ! »

Attention : il ne s'agit pas de sous-traiter aveuglément le travail à ces spécialistes mais bien d'utiliser leurs compétences pour en apprendre plus sur l'entreprise et sécuriser votre démarche.

3. Comment choisir ses conseils ?

Le bon conseil est celui qui vous apporte le conseil qui vous convient, à la fois parce qu'il connaît vos objectifs et parce qu'il a une pratique régulière de ce type d'opération. La confiance y joue une grande part.

■ **Pour vous décider**, quelques éléments de réflexion :

- a-t-il cherché à comprendre votre situation et vos objectifs ?
- sa proposition (lettre de mission) est-elle cohérente avec vos besoins ?
- a-t-il une expérience large de situations similaires ?
- ses tarifs sont-ils transparents et sans contradiction avec vos intérêts ?

■ **Enfin, n'oubliez pas** de demander et de signer une lettre de mission précisant :

- son objectif et sa description,
- sa durée, ses délais,
- les obligations des signataires (vous et lui),
- la rémunération,
- le traitement des changements, la reconduction, la rupture et les litiges relatifs à la mission.

Les choses seront ainsi claires, pour vous comme pour lui, elles fixent un cadre précis à leurs missions. Vos conseils ont une obligation de confidentialité. Vous pouvez parler en confiance. Mieux ils connaîtront votre projet, mieux ils pourront vous conseiller.