

Comment réussir la transmission de son entreprise ?

Transmettre sa société peut s'avérer être un processus long et complexe pour un entrepreneur. Afin d'optimiser ce type d'opération aussi délicate que stratégique, de nombreux critères doivent être appréhendés.

Quand et par quelle étape doit débiter le projet de transmission d'une entreprise dans les meilleures conditions ?

La première chose pour le propriétaire consiste à se fixer un but dans le temps et une stratégie claire. Il est nécessaire également de faire valoriser son entreprise par un partenaire fiable et de définir la nature de cette transmission. Une passation de pouvoir au sein de la famille est-elle envisageable ? Ce modèle de reprise tendant à se raréfier, le propriétaire doit, la plupart du temps, s'orienter vers un rachat par un investisseur (fonds d'investissement par exemple) ou vers une reprise par la direction - Management Buy-Out - voire vers un rachat par un concurrent se trouvant en phase de croissance externe. La préparation en amont demeure incontournable, en considérant l'état du marché concerné, la santé financière des acquéreurs potentiels ainsi que l'évaluation des financements possibles. L'objectif étant de privilégier un bon climat conjoncturel afin d'optimiser la vente de l'entreprise.

Anticipation et planification des échéances

La durée moyenne constatée pour ce type d'opération oscille entre 24 et 36 mois. Cette période est nécessaire pour la mise en place d'un plan d'action permettant de traiter les options qui se présentent à savoir, notamment, l'identification des meilleurs candidats à la reprise, puis pour réaliser la transmission. Cette dernière se déroule généralement sur 12 mois, une période qui dépend bien sûr de la complexité de l'opération. À noter que la fixation du prix et des termes du paiement comme les négociations contractuelles peuvent représenter un facteur de freinage. D'où l'intérêt de préparer un état des lieux des



données financières aussi fiable que précis et transparent pour le reprenneur potentiel.

Se faire accompagner

Quel qu'il soit, un processus de vente comporte des risques – tels que la difficulté pour le propriétaire de se détacher de son entreprise, la dépendance d'un client, une mauvaise communication entre les parties, une question de prix, etc. – qu'il faut anticiper. Pour accompagner le dirigeant dans cette démarche, le rôle des mandataires (fiduciaires, sociétés spécialisées dans l'évaluation et la vente d'entreprises, conseillers juridiques et fiscaux) s'avère indispensable. Parmi cette armada d'experts, le spécialiste en évaluation et transmission d'entreprise joue un rôle clé. Il conseille le propriétaire lors des différentes phases décisionnelles au cours du processus,

assure la bonne coordination entre les intervenants et évite ainsi des coûts globaux trop importants en gérant le processus avec professionnalisme.

Pour le dirigeant, le recours à un spécialiste en transmission d'entreprise représente un gage de réussite de l'opération.

Plus d'informations ?

Lausanne
021 317 52 10

Genève
022 809 33 14

info@dimension.ch

Rejoignez-nous sur dimension.ch