

PASSER LE RELAIS

passer le
refois

LA RUBRIQUE DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

© DR



“Avant la signature définitive de la vente, les deux par-

ties doivent se mettre d'accord sur la période d'accompagnement. Cette période est extrêmement importante car, dès cet instant, le vendeur doit devenir l'ambassadeur et l'allié du repreneur vis-à-vis des clients, des salariés et des fournisseurs. L'accompagnement ne doit être négligé ni par le cédant, ni par le repreneur. En tant que cédant, vous devez passer le relais à votre successeur en lui confiant votre portefeuille de clients, votre réseau relationnel, votre expertise... Mais le repreneur doit aussi ménager la susceptibilité du cédant. Une transition “en douceur” est souhaitable pour tout le monde : le cédant, le repreneur, les salariés et les clients.”

MARTINE STORY, DIRECTRICE GÉNÉRALE D'ALTHÉO, SOCIÉTÉ DE CONSEIL ET D'ACCOMPAGNEMENT À LA REPRISE D'ENTREPRISE.

Participez aux réunions d'information “Transmission/Reprise d'entreprise” organisées dans votre département. Consultez l'agenda pages 51, 52 et 56.

Finaliser la vente de son entreprise

Vous avez trouvé le bon repreneur. Certains points restent à négocier pour finaliser la vente : modalités de paiement, clauses d'accompagnement...

La signature de l'acte de vente approche : vous avez déjà longuement négocié avec le repreneur, puis vous avez ratifié un protocole d'accord fixant la date du “closing” (la conclusion de la vente). Il s'écoule en général deux à trois mois entre le protocole et la signature définitive. “Si le repreneur rencontre des difficultés à lever les fonds ou si l'audit demande plus de temps que prévu, le cédant peut accepter de proroger cette date”, explique Branka Berthoumieux, responsable du service “transmission d'entreprise” à la CCIP-Délégation de Paris. Si vous vendez un fonds de commerce, la signature se déroule chez un notaire. Si vous cédez des titres, elle a lieu chez un avocat d'affaires. Dans les deux cas, vous devez avoir fixé les détails de la transaction financière. Deux options sont possibles : le paiement

ou le paiement différé d'une partie du prix de vente. En cas de paiement différé, il est possible de prévoir des clauses de variation du prix de vente (en fonction de l'évolution du chiffre d'affaires ou du résultat). Vous vous engagez alors sur l'avenir d'une entreprise dont vous n'avez plus le contrôle : c'est un gage de confiance dans la santé de votre affaire et dans l'aptitude de votre successeur à la faire prospérer.

Ce qui suppose de jouer la carte de la transparence absolue, “quitte à provisionner tous les litiges susceptibles de survenir après la vente”, explique Branka Berthoumieux. “Et si vous envisagez de recruter un salarié ou de procéder à un investissement, vous devez demander son avis au repreneur”.

Le passage de relais doit être mûrement réfléchi. Inutile de prévoir une période d'accom-

panement trop longue : “Le repreneur devient seul maître à bord le jour même où il prend les commandes de l'entreprise. La présence de l'ancien patron – surtout s'il est fondateur de l'entreprise – peut perturber les salariés, les clients et les fournisseurs”, poursuit Branka Berthoumieux. De manière générale, cette période d'accompagnement dure entre trois et six mois. Sachant qu'une certaine souplesse est possible : les premières semaines, le cédant est en permanence au côté du repreneur ; puis il intervient de façon de plus en plus ponctuelle. Reste à décider si durant cette période, le cédant doit être rémunéré : “Si l'accompagnement dure moins de trois mois, cela ne me semble pas nécessaire. Ce passage de relais fait partie du prix global de cession. En revanche, s'il dure plus de trois mois, le cédant doit être rémunéré normalement”. ■

QUATRE ENTREPRISES À SAISIR !

• PARIS

SA familiale créée en 1982 d'importation-distribution-exportation d'articles textiles. CA : environ 600 K€. Situation financière très saine. Fort potentiel de développement. Effectif : 3 dont la dirigeante. Motif de la cession : changement d'activité de la gérante.

• HAUTS-DE-SEINE

SARL créée depuis plus de 15 ans. Prestations de services aux entreprises. Clientèle : grands comptes publics ou privés. CA : 1,8 M€. Effectif : 20 salariés. Motif de la cession : changement d'activité pour raisons personnelles.

• SEINE-SAINT-DENIS

SARL familiale créée depuis plus de 25 ans. Installation-maintenance chauffage gaz et mazout. Clientèle locale de particuliers. CA : 625 K€. Effectif : 8 dont 5 compagnons. Motif de la cession : retraite. Prix : 200 K€ (100 % des parts).

• VAL-DE-MARNE

SARL créée en 1996 par son actuel dirigeant, spécialisée dans la PAO. Clientèle fidélisée (agences de publicité, collectivités, ministères...). Entreprise financièrement saine. CA : 1009 K€. Motif de la cession : retraite. Prix : 250 K€.

Retrouvez ces annonces complètes ainsi que l'intégralité des autres offres sur : www.passerlelais.fr