

« Céder son entreprise, c'est aussi transmettre sa passion... »

Quizz

En mon absence, même prolongée, des personnes de confiance sont capables d'assurer la gestion quotidienne et le suivi d'activité

Malgré la perspective de transmission de mon entreprise, je continue à la gérer comme si je devais continuer à la diriger pendant plusieurs années

Je suis en mesure de dire quels sont les points faibles de mon entreprise

Je connais les atouts de mon entreprise

J'ai déjà évoqué avec mon expert-comptable, mon notaire, mon avocat, mon banquier, ou mon assureur, les questions liées à l'évaluation de mon patrimoine personnel et professionnel

Si vous avez coché toutes les cases, vous pouvez passer cette fiche.

Sinon... bonne lecture !

Céder son entreprise

Pour la seule région Languedoc-Roussillon, 18 000 entreprises devront changer de propriétaire dans les 5 ans à venir. Une étape délicate de la vie d'une entreprise qui doit perdurer, même lorsque sonne l'âge de la retraite pour ses dirigeants. Une étape qui se prépare, tant pour l'entreprise que pour le cédant.

Préparer le poste de pilotage

Habitué à piloter son entreprise, le dirigeant a acquis des réflexes qui lui permettent de " ressentir " l'activité ou l'organisation.

Pour que " son " entreprise soit pilotable par un autre que lui, il devra mettre en place les outils et les tableaux de bord qui permettront à son successeur de suivre l'activité.

Et gare à la tentation de vouloir rester en double commande : c'est généralement un moyen déguisé pour ne pas réellement lâcher le volant.

Régler le moteur

Pour rendre son entreprise plus attractive, le dirigeant-cédant peut être tenté de :

- Réduire les charges, en diminuant la masse salariale, par exemple, de manière à gonfler les bénéfices ; une arme à double tranchant car une entreprise rentable, mais dépouillée de son savoir-faire n'est pas si intéressante
- Augmenter le chiffre d'affaires, en misant sur des investissements nouveaux ou en baissant les tarifs, de façon à maximiser la valeur du portefeuille client : le risque, cette fois, est de pénaliser la rentabilité et d'engager à long terme l'entreprise sur une voie non choisie par le repreneur.

Trouver le juste prix

Quelle que soit la valeur sentimentale qu'il attribue à son entreprise, le cédant devra s'en remettre à des éléments objectifs pour la détermination du prix de vente :

- La valeur du patrimoine immobilier (locaux, bureaux...)
- La valeur des machines (et leur obsolescence)
- La rentabilité de l'entreprise
- Les engagements contractuels
- Les compétences des salariés

La transmission de son entreprise est une démarche qui doit s'anticiper plusieurs années à l'avance.