

Reprendre une entreprise : les enjeux et les solutions

Description

La transmission d'entreprise est un processus complexe qui soulève plusieurs enjeux et défis pour les entrepreneurs. Que ce soit pour des raisons de départ à la retraite ou juste avec l'envie de passer à une autre étape du développement de la société, il est important de bien préparer la transmission de son entreprise afin d'en assurer la pérennité.

Dans cet article, nous aborderons les enjeux liés à la [transmission d'entreprise](#) ainsi que les solutions qui existent pour réussir cette étape importante.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Faut-il se préparer avant de reprendre une entreprise ?

La préparation est une étape cruciale pour réussir la transmission d'entreprise. Réfléchir à ses objectifs, à la valeur de l'entreprise, aux opportunités de marché et à la stratégie à adopter pour assurer la continuité de l'activité est primordial. Pour cela, il est fortement **recommandé de faire appel à un conseil spécialisé**, qui peut être un expert du M&A (Mergers & Acquisitions en anglais – Fusions & Acquisitions en français) ou un expert-comptable. Il faut également être accompagné d'un avocat spécialisé dans la transmission d'entreprise pour toute la phase de rédaction des actes juridiques.

Ces professionnels **peuvent aider à évaluer la** [valorisation de l'entreprise](#), à identifier les risques et les opportunités, et enfin à rédiger les documents juridiques nécessaires.

Il est par ailleurs important de prendre en compte l'aspect humain de la transmission d'entreprise. La transmission peut être une étape difficile pour les employés, tout comme pour les cédants. Les employés peuvent craindre pour leur emploi ou leur avenir au sein de l'entreprise. Il est donc **essentiel de communiquer avec eux** de manière transparente et de les impliquer autant que possible dans le processus de transmission. De leur côté, les cédants peuvent avoir du mal à se séparer émotionnellement de leur entreprise, dans laquelle ils se sont investis pendant de nombreuses années.

Quelles sont les différentes options pour la transmission de votre entreprise ?

La transmission d'une entreprise peut se faire de différentes manières, chacune ayant ses avantages et inconvénients. Parcourons ensemble les principales options de transmission d'une entreprise.

La vente à un tiers

Cette option est particulièrement adaptée pour les entrepreneurs qui souhaitent maximiser la valeur de leur entreprise et qui n'ont pas de successeur direct. L'entreprise **peut être vendue à une personne physique ou morale**, et les termes de la vente doivent être négociés avec soin pour s'assurer que les intérêts des parties prenantes sont protégés.

La transmission à un membre de la famille ou un collaborateur

Cette option peut être plus simple et rapide, car le repreneur connaît déjà bien l'entreprise et son fonctionnement. Cependant, il est important de **s'assurer que le repreneur a les compétences nécessaires** pour assurer la continuité de l'activité et de prévoir une formation si nécessaire. Il est également important de rédiger des accords juridiques pour protéger les intérêts de toutes les parties prenantes.

La cession progressive de l'entreprise

Cette option peut être intéressante pour les fondateurs qui souhaitent **transférer progressivement la propriété** et la [gestion de leur entreprise](#) à un successeur. Aussi, cela peut se faire en plusieurs étapes, avec des évaluations régulières de la performance de l'entreprise et des ajustements en conséquence.

Le management buy-out (MBO)

Cette option implique que les cadres dirigeants de l'entreprise rachètent l'entreprise à son fondateur. Cette option peut être particulièrement adaptée si le fondateur souhaite s'assurer que l'entreprise reste entre de bonnes mains et que les employés actuels peuvent continuer à travailler pour l'entreprise. Cependant, cette option peut être complexe sur le plan financier et **nécessite une planification et une négociation rigoureuses**.

La liquidation de l'entreprise

Cette option doit être envisagée en dernier recours si aucune autre option n'est possible. Cela peut être dû à des difficultés financières, une **absence de repreneur ou d'acheteur potentiel**, ou tout simplement la décision du fondateur de mettre fin à l'activité de l'entreprise. La [liquidation d'une société](#) peut avoir des conséquences financières et juridiques importantes, il est donc important de consulter un expert financier et juridique avant de prendre une décision.

Quels sont les enjeux ?

La transmission d'entreprise soulève plusieurs enjeux pour les entrepreneurs. Tout d'abord, il est important de **garantir la continuité de l'activité** et de maintenir la qualité des produits ou des services proposés. Pour cela, il est essentiel de s'assurer que le repreneur dispose des compétences et des ressources nécessaires pour assurer la pérennité de l'entreprise.

La transmission d'entreprise peut également avoir des **conséquences fiscales et financières importantes**. Il est donc recommandé de faire appel à des experts pour optimiser la fiscalité de la transmission et éviter les éventuelles surprises fiscales.

Enfin, la transmission d'entreprise peut avoir des **impacts sur la réputation de l'entreprise** et sur les relations avec les clients et les fournisseurs. Il est donc important de communiquer de manière transparente sur la transmission et de rassurer les parties prenantes sur la continuité de l'activité.

Attention : La transmission d'entreprise peut également être une étape difficile pour les employés. Il est donc essentiel de communiquer avec eux de manière transparente et de les impliquer autant que possible dans le processus de transmission.

Quelles sont les étapes pour reprendre une société ?

Comme pour la création d'une entreprise, la reprise d'entreprise nécessite une préparation minutieuse. Afin de réussir cette étape, le repreneur doit s'impliquer dès le début et suivre différentes étapes.

Étape 1 : Définir vos objectifs

Avant de commencer la recherche d'une entreprise à acquérir, il est important de **définir vos objectifs** et de déterminer le [type d'entreprise](#) que vous souhaitez reprendre. Vous pouvez prendre en compte la taille de l'entreprise, le secteur d'activité, les compétences que vous souhaitez transférer et d'autres facteurs.

Étape 2 : Évaluer vos compétences et vos ressources

Il est important de faire le point sur vos compétences avant de vous lancer dans la dans un processus de reprise d'une entreprise. Cela peut inclure votre expérience en gestion d'entreprise, vos connaissances en finance, votre capacité à gérer des équipes et bien d'autres. Il est important de faire une auto-évaluation honnête pour **déterminer vos points forts et vos faiblesses**. Vous devez également avoir une vision réaliste de l'apport personnel que vous êtes capable d'apporter lors de l'opération. Faire ce travail en amont vous permettra de plus facilement déterminer le type d'entreprise que vous allez pouvoir cibler.

Étape 3 : Identifier les opportunités

La recherche d'entreprises à reprendre peut être un processus long et fastidieux. Il est important de **rechercher des opportunités** en utilisant plusieurs sources, telles que les courtiers d'affaires, les petites annonces et les réseaux professionnels.

Vous pouvez également vous rendre sur la Marketplace d'[Alvo](#), qui met en avant de nombreuses annonces de cession de PME et de startups !

Étape 4 : Évaluer les entreprises cibles

Une fois que vous avez identifié des entreprises potentielles, il est important de les évaluer en détail. Cela peut inclure l'examen des états financiers, l'analyse de la concurrence, la **compréhension de la culture d'entreprise** et bien d'autres. Il est important de poser des questions clés pour déterminer si l'entreprise est viable et si elle correspond à vos objectifs et à votre spectre de compétences.

Étape 5 : Établir une stratégie de négociation

La **négociation d'un accord de transmission d'entreprise** peut être complexe. En amont, identifiez les points forts et les points faibles de l'entreprise, préparez une offre avec un argumentaire justifié. Avoir une proposition cohérente de A à Z vous permettra de maximiser vos chances de succès.

Étape 6 : Réaliser une due diligence approfondie

Une due diligence approfondie est essentielle pour s'assurer que l'entreprise que vous envisagez de transmettre est **solide sur le plan financier et juridique**. Une due diligence peut inclure l'examen des contrats, des actifs et des passifs de l'entreprise.

Étape 7 : Obtenir un financement

Vous allez généralement devoir apporter entre 20 à 25% du montant de l'achat en fonds propres. Cet apport prouve votre motivation et votre intérêt pour le projet. Lors d'une reprise, une banque peut vous financer à hauteur de 70% du montant global de l'opération. **L'emprunt est généralement réalisé sur une durée de 7 ans**. Il est également parfois possible de négocier avec le cédant le paiement échelonné d'une partie du prix de l'entreprise (50 % au maximum). **La durée du crédit vendeur est généralement fixée entre 1 et 3 ans**.

Étape 8 : Finaliser l'accord

Une fois que vous avez négocié les termes de l'accord de transmission, il est important de finaliser la transaction. Cela comprend la rédaction d'un contrat et la signature de tous les documents nécessaires. **L'acte de cession** constitue l'acte définitif du processus de transmission qui vous engage définitivement avec le cédant.

Étape 9 : Assurer la transition en douceur

Une fois la transaction terminée, il est temps d'assurer une transition. Les 100 premiers jours après la reprise sont cruciaux. Nous vous conseillons de **mettre à profit l'éventuelle période de cohabitation avec le cédant** pour prendre vos marques et assurer votre posture de [nouveau dirigeant](#) de la société. Durant ces 100 premiers jours, vous allez pouvoir établir des relations avec les parties prenantes (partenaires, clients, fournisseurs...), mettre en place de nouveaux processus, et surtout élaborer votre plan d'action à court terme.

Bon à savoir : Si vous cherchez des conseils pour savoir quels chantiers priorités dans les 100 premiers jours après une reprise d'entreprise, le CRA propose des accompagnements sur 3 semaines pour vous former directement à la reprise d'entreprise.

Étape 10 : Établir un plan d'affaires à long terme

Établir un plan d'affaires à long terme est vital pour assurer la croissance et la pérennité de l'entreprise. Pour ce faire, il est nécessaire de prendre en compte les objectifs à long terme de l'entreprise et ses opportunités de développement. **Mener des études de marché régulières** vous permettra de comprendre les tendances du marché et les besoins des vos clients. Cela vous permettra d'ajuster votre plan d'affaires en conséquence et de rester compétitif.

Enfin, **assurez-vous que l'entreprise est bien protégée** contre les risques potentiels. Prévoyez donc une stratégie de gestion des risques, qui inclut des mesures de sécurité pour protéger les actifs et les données de l'entreprise ainsi que des plans d'urgence pour faire face aux éventuels problèmes.

FAQ

Comment reprendre une affaire ?

Il faut définir son projet personnel avant de cibler et trouver une entreprise à reprendre. Une fois que l'on a retrouvé un commerce à vendre, il faut rencontrer le vendeur afin de pouvoir évaluer l'entreprise et d'analyser sa clientèle.

Comment reprendre une entreprise familiale ?

Si les enfants veulent reprendre l'affaire de leurs parents, il est possible de la transmettre par anticipation, en effectuant une donation simple ou bien une donation-partage. Ces deux types de transmission d'entreprise sont à la fois irrévocables et immédiats.

Comment les experts peuvent-ils aider à réussir la transmission d'entreprise ?

Les experts peuvent aider à réussir la transmission d'entreprise (pour évaluer la valeur de l'entreprise pour déterminer un prix de vente approprié, par exemple).