

MES REMERCIEMENTS A

Par la présente, nous souhaitons remercier :

- Monsieur Gérard Delvaux, Président de l'Ordre des Experts-comptables et Comptables Brevetés de Belgique ASBL – Société Royale, qui fut à l'origine de cette nouvelle collection éditée et en vente auprès de l'OECCBB – www.oecobb.be – onglet Publications.

Il m'autorisa avec générosité à repartir d'un syllabus qu'il avait lui-même rédigé dans le cadre d'un séminaire qu'il avait animé en 1990 lors d'un Mercredi de la Comptabilité.

Cette nouvelle collection renoue avec la volonté de mettre à la disposition des membres de notre Association, l'OECCBB S.R., des outils pratiques et axés sur la pratique des missions des experts-comptables et autres professions du chiffre.

- Monsieur Angelo Terranova, comptable fiscaliste agréé qui nous apporta, en toute amitié, son aide et ses conseils notamment pour la rédaction de la partie du diagnostic informatique.

Micheline CLAES, expert-comptable et
Conseil fiscal.

**TABLE DES MATIERES.**

1. INTRODUCTION	5
2. TRANSMISSION D'ENTREPRISE : Stratégie ou opportunité	6
2.0. Stratégie pour le cédant	6
2.0.1. Succession ou départ à la retraite	7
2.0.2. Retour au core business	7
2.0.3. Opportunité : réaliser une plus-value	8
2.0.4. Pérennité de l'entreprise	8
2.0.5. Désendettement personnel	8
2.1. Stratégie pour le cessionnaire	9
2.1.0. Gagner des parts de marché	10
2.1.1. Diversification	10
2.1.2. Choisir le bon moment	10
2.2. Les grandes étapes	11
3. LES INTERVENANTS	17
3.1. Le vendeur	17
3.2. L'acquéreur	30
4. LES CONSEILLERS	33
5. LA MISSION DE L'INTERMEDIAIRE	37
6. LA DEONTOLOGIE	44
7. LES ETAPES D'UNE CESSION D'ENTREPRISE	46
7.1. La valorisation	46
7.1.0. Généralités	
7.1.1. Diagnostic	
7.1.1.0. Diagnostic comptable	47
7.1.1.1. Diagnostic financier	48
7.1.1.2. Diagnostic d'ensemble	48
7.1.2. Base financière pour l'évaluation	49
7.1.3. Méthodes d'évaluation	52
7.2. La cession d'une entreprise au travers d'une cession d'actions.	64
7.3. Conclusions.	67

8. LE PRIX ET LES GARANTIES	69
9. LA DUE DILIGENCE ET CHECK LIST	70
9.1. Due diligence	70
9.2. Exemple de liste de contrôle développée par l'OECCBB	72
10. ANNEXE : MODELES TYPE DE DOCUMENTS JURIDIQUES	78
10.1. Lettre d'intention	78
10.2. Convention de confidentialité - 1	80
10.3. Convention de confidentialité - 2	82
10.4. Convention de cession d'actions - 1	87
10.5. Convention de cession d'actions - 2	91
10.6. Exemple de mandat de vente simplifiée	113
10.7. Modèle de garantie simple du vendeur	116
11. DUE DILIGENCE ET LISTE DE CONTRÔLE – DIAGNOSTIC DE TRANSMISSION	119
11.1. Budget de la mission	121
11.2. Procédure anti-blanchiment	122
11.3. Dossier permanent - généralités	124
11.4. Diagnostic commercial	127
11.5. Diagnostic de production	129
11.6. Diagnostic des ressources humaines	131
11.7. Diagnostic juridique	134
11.8. Diagnostic comptable	141
11.9. Diagnostic financier	147
11.10. Diagnostic informatique	149
11.11. Diagnostic environnemental	152
11.12. Méthodes d'évaluation	153
11.13. Rapport final	154

1. INTRODUCTION.

Transmettre une entreprise c'est un peu comme donner la vie.

Celui qui crée ou vit une entreprise à fond y consacre tout son temps, toute son énergie, toute sa passion ... jusqu'à en perdre haleine.

Reprendre cette vie ou la briser peut détruire non seulement son dirigeant mais aussi son projet, sa création personnelle, tout ce qu'il a construit, patiemment, au fil des heures et des jours.

Les aspects juridiques, sociaux, fiscaux sont certes d'une importance extrême mais ils s'accompagnent inmanquablement d'une charge émotionnelle que l'on mesure quelques fois difficilement et qui peut déstabiliser même le plus inflexible des entrepreneurs. J'en même vu pleurer

Pour un entrepreneur donner la vie à « son » entreprise, à son projet personnel, faire vivre ce projet avec celui ou celle qui partage vos préoccupations et réussir dans la durée est un des plus beaux dons de soi.

Transmettre une entreprise c'est donner le relai à des personnes de confiance qui mèneront l'entreprise vers de nouveaux défis, vers de nouveaux horizons.

Transmettre nécessite réflexion, préparation, rigueur, confiance et générosité, et partage dans les actes comme dans les propos.

La transmission est une phase du cycle de vie d'une entreprise. Elle met face à face ou côte à côte deux êtres humains dont les motivations peuvent être similaires ou divergents.

Le cédant pense à sa retraite, à sa succession, ... le cessionnaire peut penser « pérennité » ou « conquête », « fin d'un concurrent », ou « bon placement »,...

Le présent cahier n'a aucune prétention scientifique mais tentera dans un langage clair et simple d'illustrer les différentes étapes de cette expérience.

Ce cahier pratique fera de nombreuses références à un syllabus rédigé par M. Gérard Delvaux, reviseur et expert-comptable durant plus de 50 ans qui fut durant de très nombreuses années le Vice-Président de notre Association et qui en assure désormais la Présidence. Il fut également Président de l'IEC de 2001 à 2004.

Cet ouvrage axé principalement sur les transactions de cession au sein des PME.

L'objectif de ce cahier est donc de doter son lecteur des bons réflexes afin d'anticiper les enjeux et les écueils de cette opération.