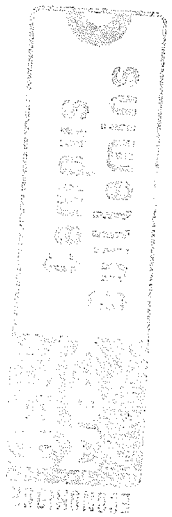

L'éditeur veille à la fiabilité des informations publiées, lesquelles ne pourraient toutefois engager sa responsabilité.

Aucun extrait de cette publication ne peut être reproduit, introduit dans un système de récupération ou transféré électroniquement, mécaniquement, au moyen de photocopies ou sous toute autre forme, sans l'autorisation préalable écrite de l'éditeur.

Éditeur responsable
Luca Venanzi
Edi.pro ©
Esplanade de l'Europe, 2 Bte 5 à 4020 Liège
Belgique

http://www.edipro.info

Tél. : 00.32.(0)4.344.50.88

© 2020, tous droits réservés

Imprimé en Belgique

ISBN : 978-2-87496-395-7
D/2020/8406/20

Sommaire

PRÉFACE 9

INTRODUCTION 11

CHAPITRE 1 - La réflexion 15

1. Les quatre motivations des cédants 16
   a) Vous souhaitez arrêter de travailler 16
   b) Vous avez envie de vous lancer dans un autre projet entrepreneurial 18
   c) Vous estimez que votre entreprise a besoin d'autre chose 19
   d) Vous recevez une offre inattendue « qui ne se refuse pas » 20
2. Que ferez-vous dans votre nouvelle vie ? 22
3. Les questions à se poser au niveau de votre entreprise 24
4. Le point de vue de vos proches 27
5. Êtes-vous prêt à devenir « l'ancien boss » ? 29

CHAPITRE 2 - La prise de décision 33

1. À quel moment envisager la cession ? 33
   a) Mon entreprise est-elle prête à être cédée aujourd'hui ? 34
   b) Vendre en temps de crise : folie ou opportunité ? 37
2. Dois-je en parler et à qui puis-je en parler ? 42
   a) Connaître les intentions de vos associés 42
   b) Prévenir vos partenaires financiers 45
3. Par qui et comment se faire accompagner ? 46
   a) Un bureau de transmission d'entreprise : pour quoi faire ? 46
   b) Comment choisir votre bureau de transmission ? 48

CHAPITRE 3 - La phase d'analyse : que vaut mon entreprise ? 53

1. On vend un métier avant de vendre une entreprise 55
2. Préparer la mariée 59
   a) Optimiser les comptes et bilans 60

b) Collecter les documents comptables 64
c) Réunir les documents légaux 64
d) Assurer votre propriété intellectuelle 66
e) Valoriser votre capital humain 66
f) Mettre en ordre votre parc immobilier 67
g) Régulariser les aspects environnementaux 68

3. Estimer le prix de l'entreprise 72
a) Le prix n'est pas la valeur ! 72
b) Les méthodes de valorisation 72
c) Les facteurs qui influencent le prix 79

4. Rédiger le Memorandum 85

CHAPITRE 4 - La recherche des acquéreurs 87

1. Transmettre à sa famille 88
a) Les différents scénarios familiaux 89
b) Quels sont les différents modes de transmission familiale ? 90

2. La cession en interne 91

3. Comment s'y prendre pour trouver des candidats acquéreurs extérieurs ? 93
a) Définir les critères de l'acquéreur « idéal » 93
b) Chercher des acquéreurs 96
c) Sélectionner l'acquéreur idéal 98

CHAPITRE 5 - La négociation avec les acquéreurs 101

1. Définir ce que l'on veut obtenir lors de la négociation 103
a) Quels sont les scénarios possibles ? 103
b) Qu'est-ce que je sais du plan B de l'autre ? 104

2. Préparer le premier entretien de négociation 105
a) Préparer les justificatifs 105
b) Définir l'étendue du mandat du bureau de transmission 106

3. La première rencontre entre le cédant et l'acquéreur potentiel ... 107
Comprendre les motivations de l'autre partie 107

4. Cerner la personnalité des deux parties 109
Le profil CONQUÉRANT 110
Le profil orienté STABILITÉ 111
Le profil orienté CONFORMITÉ 111
Le profil OBSERVATEUR 112
Le profil CRÉATIF 112

5. Les premiers entretiens de négociation 114
Comment discuter du prix sans tomber dans l'émotionnel ? 115

6. La communication est clé 118

7. Clôturer la négociation 120
Et si la négociation n'aboutit pas ? 120

CHAPITRE 6 - De la lettre d'intention au closing 125

1. La lettre d'intention et les obligations de confidentialité 127
2. La phase de due diligence 129
3. La signature de la convention de cession 131
a) La négociation des garanties 133
b) Les accords de post-cession 134
c) La convention de collaboration 134
d) Le pacte d'actionnaires 135

CHAPITRE 7 - Le passage de relais 137

1. Rassurer les équipes en place 138
a) Accompagner le personnel à chaque étape du processus de changement 138
b) Soutenir le repreneur 139

2. Comment communiquer ? 140
a) Le timing 140
b) La cohérence 140
c) La structure 141

3. Occuper la juste place 142
Qu'en est-il du mode d'accompagnement ? 143

4. Célébrer le passage de flambeau 145

CONCLUSION 147

ANNEXES 149

1. Lettre d'intention et engagement de confidentialité 149
2. Convention de cession d'actions 156
3. Convention de cession de fonds de commerce 165