

REUSSIR LA TRANSMISSION-REPRISE D'UNE ENTREPRISE : LES GRANDES ETAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT PAR L'EXPERT-COMPTABLE

Le « *baby-boom* » d'après guerre est appelé à entraîner 20 à 30 % d'entreprises à changer de main. Réussir une transmission-reprise nécessite d'anticiper, d'être patient mais aussi réactif et surtout d'être accompagné par son expert-comptable pour réussir « *cette mutation* ». Voici les principales étapes :

L'ACCOMPAGNEMENT DU CEDANT EN 9 ETAPES

- **Etape 1** **Prise de connaissance du projet et préévaluation**
 - Définition du projet et validation de la faisabilité de l'opération avec vérification de la volonté réelle de la vente du cédant
 - Rédaction et signature de la lettre de mission
- **Etape 2** **Préparation de l'entreprise à la vente**
 - Détermination de ses forces et opportunités
 - Incidence fiscale familiale et ISF
 - Optimisation des conditions de vente
- **Etape 3** **Valorisation de l'entreprise**
 - Retenir la méthode appropriée parmi les 3 grands types de valorisation
 - Définir un intervalle de valeurs et non des moyennes
- **Etape 4** **Dossier de présentation**
 - Induire un profil de repreneur
- **Etape 5** **Diffusion de l'offre et du dossier de présentation**
 - Fiche de présentation succincte pour susciter ou non l'intérêt d'un repreneur
 - Utiliser les bonnes bases de données
- **Etape 6** **Présélection de repreneur sur dossier**
- **Etape 7** **Participation aux négociations**
 - Détermination du périmètre de la cession
- **Etape 8** **Participation à l'élaboration du protocole et des actes**
 - Expression de la volonté des parties et GAP
- **Etape 9** **Accompagnement du cédant post-cession**
 - Sur le plan fiscal, gestion patrimoniale, etc...

L'ACCOMPAGNEMENT DU REPRENEUR EN 10 ETAPES

- **Etape 1** **Prise de connaissance du projet et définition de la mission**
 - Formalisation du projet d'acquisition
 - Rédaction et signature de la lettre de mission
- **Etape 2** **Aide à la définition des cibles**
 - Prévoir les coûts induits par la reprise
- **Etape 3** **Diffusion de l'offre**
 - Connaître le marché de la reprise
- **Etape 4** **Présélection de cibles**
 - Signature d'un engagement de confidentialité
- **Etape 5** **Participation à la rédaction de la lettre d'intention**
- **Etape 6** **Réalisation de l'audit d'acquisition ou « DUE DILIGENCES »**
 - Prise de connaissance externe et interne de l'entreprise
 - Diagnostic et prévisions futures de l'entreprise
- **Etape 7** **Participation aux négociations**
 - Figer les composantes du prix et les conditions de l'opération
- **Etape 8** **Ingénierie juridique, fiscale et financière**
 - Faut-il acheter les titres ou le fonds et l'immobilier ?
 - Création d'une holding ?
- **Etape 9** **Participation à l'élaboration du protocole et des actes**
 - Garantir les accords d'échanges
 - Montage juridique, fiscal et financier
- **Etape 10** **Accompagnement du repreneur post reprise.**