TRANSMISSION

FICHE MÉTHODOLOGIQUE

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES
Région Paris Ile-de-France
COMITÉ TRANSMISSION

MÉTHODO

CÉDANT / REPRENEUR

AVANT

LE PROCESSUS DE TRANSMISSION

Une transmission d'entreprise est une opération économique, humaine et juridique.

UNE TRANSMISSION D'ENTREPRISE S'ARTICULE AUTOUR DES 10 ÉTAPES SUIVANTES :

1. **LA PRISE DE CONTACT** du cédant potentiel et du repreneur éventuel (incluant les problèmes de confidentialité a priori),
2. **LE PRÉ-DIAGNOSTIC DU REPRENEUR, comprenant l'évaluation mutuelle des véritables intentions,**
3. **L'ENGAGEMENT À CÉDER**, dans la mesure où l'engagement du cédant rassure le repreneur,
4. **L'AUDIT D'ACQUISITION**, indispensable au repreneur pour évaluer les risques,
5. **LA FIXATION DU PRIX,** conciliant les dimensions objectives et subjectives,
6. **LE COMPLÉMENT DE PRIX,** incluant l'éventuel crédit-vendeur accordé au repreneur et/ou une clause d'earn-out,
7. **LA GARANTIE D'ACTIF ET DE PASSIF (GAP)** qui couvre le repreneur contre les risques cachés éventuels, qui engage le cédant sur une durée déterminée (souvent 3 ans),
8. **LE PROTOCOLE D'ACCORD,** dont la rédaction doit être précise, notamment au niveau des clauses suspensives ou résolutoires,
9. **LE « CLOSING »,** le bouclage, la dernière étape des opérations comportant signature, paiement, engagements de non-concurrence, garantie d'actif et de passif, etc.
10. **L'OPÉRATIONNALISATION,** c'est-à-dire la prise de relais progressive par le repreneur en termes de propriété, de pouvoir et de savoir-faire.

Cette fiche a été réalisée par les membres du comité Transmission de l'Ordre des Experts-Comptables Paris Ile-de-France.
Décembre 2017, mise à jour en août 2018. *Reproduction interdite*

TRANSMISSION

FICHE MÉTHODOLOGIQUE

LE PROCESSUS DE TRANSMISSION

LA RÉUSSITE D'UNE TRANSMISSION-REPRISE D'ENTREPRISE EST CONDITIONNÉE PAR LA PRISE EN COMPTE DES PARAMÈTRES SUIVANTS :

- La bonne compréhension des enjeux et des objectifs du projet,
- L'analyse des caractéristiques de l'opération, appuyée par un full audit (stratégique, commercial, financier, ressources humaines, juridique, technologique...),
- La constitution d'une équipe projet pluridisciplinaire,
- La coordination de toutes les étapes de l'opération.

N'oublions pas que la transmission d'entreprise est un processus de moyen ou long terme et que pendant cette période l'entreprise doit fonctionner efficacement tous les jours. L'intérêt du dirigeant est de continuer à faire tourner son entreprise et de se faire accompagner de professionnels.

LES POINTS DE VIGILANCE À NÉGOCIER POUR LE PROTOCOLE DE CESSION

- **Comprendre la valeur** demandée et sa justification. Elle peut être fixe ou révisable en fonction de la réalisation de critères définis (clauses de révision de prix en fonction de résultats futurs...)
- **Convenir des modalités de paiement** clairement précisées (crédit vendeur ou emprunt avec conditions suspensives d'obtention...)
- **Définir les différentes garanties** négociées (actif, passif, chiffres d'affaires, clientèle) et autres engagements du cédant (clauses de non concurrence, garanties personnelles...)
- **Négocier les modalités d'accompagnement** du cédant (durée, rémunération, champ d'intervention...)

Cette fiche a été réalisée par les membres du comité Transmission de l'Ordre des Experts-Comptables Paris Ile-de-France. Décembre 2017, mise à jour en août 2018. Reproduction interdite