

Entreprises

RÉUSSIR TOUTES LES ÉTAPES DE SON PROJET



GUIDE DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE


SMA
BTP

VOTRE ASSUREUR PARTENAIRE



TRANSMETTRE SON ENTREPRISE

1	DÉFINIR SON PROJET	6
2	PRÉPARER L'ENTREPRISE À SA TRANSMISSION	10
3	ÉVALUER SON ENTREPRISE	16
4	CHERCHER UN REPRENEUR	20
5	CHOISIR UN MODE DE TRANSMISSION	22
6	NÉGOCIER LA VENTE	28
7	SIGNER LA VENTE	34
8	GÉRER L'APRÈS-TRANSMISSION	36
	ANNEXES	39



Depuis 1933, SMABTP, au travers de SMAvie BTP, société d'assurance mutuelle dédiée aux assurances de personnes, accompagne les acteurs du monde de la construction dans leur vie professionnelle et personnelle. Parce que transmettre son entreprise est une étape importante dans la vie d'un dirigeant, il nous paraît essentiel d'être à vos côtés à ce moment-là.

Nous avons conçu ce guide pour vous sensibiliser aux différents aspects d'une cession d'entreprise et vous accompagner dans toutes les étapes de votre projet. Il vous aidera à vous poser, au bon moment, les vraies questions et à prendre les meilleures orientations, aussi bien pour votre entreprise que pour votre vie personnelle. Vos décisions auront, en effet, un impact sur vos finances et sur votre environnement familial.

Fruit d'une collaboration active de personnes expertes, passionnées par leur métier et soucieuses d'accompagner les entrepreneurs, ce guide vous permettra, nous l'espérons, de préparer sereinement votre transmission.

LES ÉTAPES D'UNE TRANSMISSION



CÉDANT

Définir son projet de cession



Se préparer à transmettre



Établir un diagnostic de l'entreprise



Réaliser une évaluation de l'entreprise



Choisir un mode de cession



Faire connaître son intention de transmettre son entreprise



Syndicats professionnels • Chambres de commerce et d'industrie • Partenaires de l'entreprise (expert-comptable, avocat, assureur...)
• Conseils en transmission • Réseaux personnels...



Mise en relation du cédant et du repreneur



Négociations sur la valorisation et les modalités de la transmission



Signature d'un protocole d'accord



Signature de la vente





REPRENEUR

Définir son projet de reprise



Faire un état des lieux sur ses compétences professionnelles et managériales



Faire le point sur les moyens financiers pouvant être alloués au projet



Définir la structure à cibler



Choisir un mode de reprise



Faire connaître son intention de reprendre une entreprise

**RÉALISER
UN AUDIT
D'ACQUISITION**

1

DÉFINIR SON PROJET

Une transmission doit se préparer très en amont. Il faut prendre le temps de se poser les bonnes questions sur l'exploitation de son entreprise, sur sa vie personnelle et son patrimoine.

Ne pas négliger non plus les aspects psychologiques d'une cession. Il n'est jamais simple de transmettre une entreprise à laquelle on a consacré beaucoup de temps et d'énergie.



01

Combien de temps faut-il pour préparer la cession d'une entreprise ?

Il s'agit d'une opération stratégique qui ne s'improvise pas. La plupart des chefs d'entreprise estiment qu'une année suffit pour passer le relais. Ils s'en préoccupent donc au moment de prendre leur retraite. Dans les faits, cinq années sont souvent nécessaires ! **Anticiper est donc primordial.**

Il faut tout d'abord préparer son entreprise, réfléchir à ses éventuelles faiblesses pour les corriger. Même si cela peut prendre plusieurs années, cela en augmentera d'autant sa valeur. Il faudra également assurer la pérennité de son affaire. Ceci est essentiel dans les PME où le dirigeant occupe souvent un poste-clé. Il a un contact privilégié avec les clients et détient des savoir-faire qu'il devra prendre le temps de transmettre.

Enfin, il ne faut pas négliger l'aspect psychologique d'une cession : le chef d'entreprise doit non seulement se résoudre à se séparer de ce qu'il a parfois mis des années à bâtir mais aussi se préparer à sa nouvelle vie et à la diminution de revenus que peut engendrer sa cessation d'activité.

02

Quels sont les risques d'une transmission mal anticipée ?

Un dirigeant qui ne se donne pas du temps pour préparer la transmission de son entreprise peut être **contraint de devoir accepter la première proposition qui lui parvient ou une offre qui ne le satisfait pas**, avec tous les risques que cela comporte... Un repreneur inapproprié ou n'ayant pas une surface financière suffisante peut faire sombrer l'entreprise en quelques années. Il est donc toujours plus confortable d'avoir le temps de pouvoir effectuer une sélection parmi les candidats.

Le dirigeant peut également, « le dos au mur », risquer de devoir accepter une baisse significative du prix de vente, voire d'être contraint à une cessation d'activité.



IMPORTANT

La cession peut entraîner des changements importants pour les collaborateurs. Ils vont inévitablement se poser de nombreuses questions, voire s'inquiéter pour leur avenir. Il faut donc les préparer à vivre cette transition.

SMABTP, UN PARTENAIRE À VOS CÔTÉS

SMABTP est l'assureur de référence du BTP et de l'immobilier.

Grâce à une parfaite connaissance des besoins de chaque profession, SMABTP propose des solutions d'assurance complètes, adaptées à chaque métier et permettant de couvrir tous les risques auxquels peuvent être confrontés les professionnels.

Leader du marché, il accompagne depuis 1859 tous les intervenants à l'acte de construire et contribue à leur réussite ainsi qu'à leur développement.

Des solutions d'épargne, de santé, de prévoyance et de retraite, pour vous en tant que dirigeant ou pour vos salariés, peuvent également vous être proposées.

LE CONSEILLER VIE, UN SPÉCIALISTE À VOTRE ÉCOUTE

Interlocuteur privilégié et en contact régulier avec vous, votre conseiller Vie vous aide à définir ou faire évoluer votre couverture d'assurance.

Son implantation locale en région au plus près de vous, sa connaissance de votre métier et de ses risques lui permettent de vous recommander les solutions les plus adaptées à votre structure.

À votre écoute pour prendre en compte la réalité économique de vos activités et bien entendu vos attentes, il apporte des réponses précises à chacune de vos interrogations.

www.smabtp.fr
Retrouvez-nous sur  

Ces informations sont fondées sur la réglementation en vigueur au 01/06/2023 et ne constituent pas un conseil ou un avis juridique ou fiscal.

Document publicitaire, sans valeur contractuelle.

Seule la notice d'information a valeur de contrat.



SMABTP
SOCIÉTÉ MUTUELLE D'ASSURANCE
DU BÂTIMENT ET DES TRAVAUX PUBLICS
SOCIÉTÉ D'ASSURANCE MUTUELLE
À COTISATIONS VARIABLES
RCS PARIS 775 684 764

SMAvie BTP
SOCIÉTÉ MUTUELLE D'ASSURANCE
SUR LA VIE DU BÂTIMENT ET DES TRAVAUX PUBLICS
SOCIÉTÉ D'ASSURANCE MUTUELLE À COTISATIONS FIXES
RCS PARIS 775 684 772

SMA SA
SOCIÉTÉ ANONYME À DIRECTOIRE
ET CONSEIL DE SURVEILLANCE
AU CAPITAL DE 12 000 000 EUROS
RCS PARIS 332 789 296

ENTREPRISES RÉGIÉS PAR LE CODE DES ASSURANCES
SIÈGES : 8 RUE LOUIS ARMAND - CS 71201 - 75738 PARIS CEDEX 15 - TÉL. : +33 (0)1 40 59 70 00

