

Entreprises

RÉUSSIR TOUTES LES ÉTAPES DE SON PROJET



GUIDE DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE



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.

3

ÉVALUER SON ENTREPRISE

Une fois les différents diagnostics réalisés, il est possible d'apprécier la valeur de l'entreprise. Plusieurs méthodes peuvent être utilisées permettant d'obtenir une fourchette de prix qui servira de référence pour la négociation avec le repreneur.



14 Existe-t-il plusieurs méthodes d'évaluation ?

Trois types d'approche sont possibles :

- **L'approche patrimoniale** : elle consiste à déterminer la valeur de marché du patrimoine de l'entreprise. Autrement dit, on évalue l'ensemble de ses actifs et on en déduit les éléments du passif. Cette méthode permet, en général, de définir un prix plancher. Elle n'intègre pas, en effet, le potentiel de développement de l'entreprise.
- **L'approche par la rentabilité** : elle détermine la capacité d'une entreprise à générer des bénéfices. Cela peut se traduire par l'application d'un multiple à l'excédent brut d'exploitation, à la capacité d'autofinancement ou au résultat net.
- **L'approche de marché** : elle fixe la valeur de l'entreprise par référence aux prix pratiqués lors de transactions comparables et récentes. Il est préférable de n'utiliser cette technique d'évaluation qu'en complément d'autres méthodes qui prennent davantage en compte les particularités de l'entreprise.

15 Quelle méthode d'évaluation faut-il privilégier ?

Il n'existe pas de règle en la matière car chacune néglige des aspects de la vie de l'entreprise. **C'est pourquoi, en règle générale, on utilise un panachage de ces différentes méthodes.** L'approche patrimoniale peut ainsi être pondérée par la rentabilité. Cela permet de ne pas se limiter à la valeur à un instant donné de la structure mais d'intégrer également son potentiel de croissance.

Il est essentiel dans cette phase d'avoir recours à des professionnels de l'évaluation d'entreprise. Eux seuls disposeront de l'objectivité nécessaire et de la compétence pour apprécier toutes les dimensions de l'entreprise (marchés, clientèle, organisation, qualifications...).



Pour les professionnels du bâtiment, SMABTP, au travers de la SGAM btp (avec L'Auxiliaire et la CAM btp), s'est associé à la Fédération Française du Bâtiment (FFB) et à BTP Capital Conseil pour accompagner la transmission d'entreprise notamment dans la phase d'évaluation.



IMPORTANT

Attention à ne pas confondre valeur et prix ! Il ne faut, en effet, jamais oublier que le prix de cession résulte toujours d'une rencontre entre une offre et une demande et qu'il peut donc différer de façon substantielle de la valeur estimée.

6

NÉGOCIER LA VENTE

La négociation est capitale. Il s'agit non seulement de négocier le prix de cession, mais aussi toutes les conditions et les engagements respectifs du cédant et du repreneur.

29

Quelles informations doit-on communiquer à un acheteur potentiel ?

Une fois que le cédant pense avoir trouvé un ou plusieurs repreneurs potentiels, **il devra leur fournir un dossier contenant une présentation de l'entreprise (clientèle, organisation, chiffres significatifs), son potentiel de développement et ses perspectives d'avenir.** Ce dossier peut présenter plusieurs niveaux d'information en fonction de la confidentialité que le dirigeant souhaite préserver au fil des négociations ou du profil des candidats.

Ce dossier doit contenir des informations fiables. C'est une condition indispensable pour établir un climat de confiance entre les parties ! Il doit être simple mais bien argumenté. Il doit indiquer les forces et les potentialités de l'entreprise sans en camoufler les faiblesses : le repreneur et ses conseils finiront par les découvrir et cela pèsera sur la négociation.

30

Doit-on faire signer une lettre d'intention au repreneur ?

Le repreneur va avoir accès à un ensemble d'informations sur l'entreprise qui peuvent être sensibles ou confidentielles. Le cédant a donc tout intérêt à lui demander de signer une lettre d'intention. **Cet acte qui lie les deux parties fixe un cadre aux négociations en organisant les relations entre les deux parties.** Elle n'a rien d'obligatoire. Cette étape peut être passée si les deux parties s'entendent rapidement ou si elles souhaitent aller vite. Elle peut également intervenir très tôt en amont des discussions ou bien une fois que le repreneur a réalisé une analyse approfondie de l'entreprise.

Le régime juridique de la lettre d'intention dépend de son contenu. Elle peut être plus ou moins engageante pour le futur repreneur et c'est son contenu qui déterminera sa valeur juridique. **Elle ne crée pas toutefois d'obligation de signer la vente.**

La lettre d'intention contient généralement le calendrier des négociations, une clause de confidentialité, une clause d'exclusivité, une obligation de négocier de bonne foi et les principaux termes de la transaction. Cependant, les parties peuvent décider d'y faire figurer un prix indicatif.



À SAVOIR

Il est important de s'assurer très vite du sérieux du candidat à la reprise de l'entreprise.

Il est conseillé pour cela de multiplier les rencontres afin de mieux cerner les intentions de chaque partie et d'évaluer si leurs intérêts peuvent converger.



IMPORTANT

Il est primordial que la lettre d'intention ait une durée de validité limitée dans le temps. Cela évite que les négociations s'éternisent.

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.

[smabtp.fr](https://www.smabtp.fr)

Retrouvez-nous sur  [in](#)

Ces informations sont fondées sur la réglementation en vigueur au 01/07/2025 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 19 804 800 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

