

# AVIS D'EXPERT

## La cession d'entreprise, un projet à part entière

**Vie de l'entreprise.** Une méthodologie adaptée à la complexité d'une opération de transmission est vraiment un facteur clé de succès.

linkdeal»



PAR LAURE TAICLET, DIRECTRICE DES OPÉRATIONS CHEZ LINK DEAL À DIJON.

Cette méthodologie horizontale, séquencée et cadencée, qui fait travailler des personnes issues d'horizons différents autour d'un projet commun, est déterminante pour le succès de l'opération. Prendre cette option dès le début permettra de gagner en efficacité tout en valorisant le patrimoine entrepreneurial.

Voici les grands principes à appliquer.

### À CHAQUE PROJET SON CHEF

On ne le répétera jamais assez, le dirigeant qui s'engage dans une transmission, doit rester focalisé sur la conduite de ses affaires et la réussite de son business. Un process de cession peut parfois sembler long et technique quand il s'agit de sa propre entreprise, c'est pourquoi le dirigeant doit nommer un chef de projet qui s'occupera de la préparation, de l'animation, du suivi et de la conclusion du deal.

Le chef de projet ne peut être interne à l'entreprise, ce doit être un professionnel externe, spécialiste des sujets de transmissions, pour lequel on s'assurera qu'il a les compétences et la capacité à s'impliquer directement, et fortement, dans la durée aux côtés du vendeur.

### LE CAHIER DES CHARGES DU PROJET

La lettre de mission est déterminante pour l'alignement stratégique entre le chef d'entreprise et son chef de projet. De l'anticipation patrimoniale à la durée objectivée en passant par le profil du repreneur idéal, il convien-



dra également de se caler sur les éléments de valorisation.

Le contrat doit être clair et partagé avec des objectifs définis sur le périmètre de la vente (avec ou sans l'immobilier par exemple), sur le timing et sur la qualité et la fréquence du suivi. Le chef de projet doit être le pilote garant du respect de la feuille de route.

### LES COMPÉTENCES À RÉUNIR

Le chef de projet externe ne peut agir seul. Il travaillera en amont avec sa propre équipe ainsi qu'avec le dirigeant et ses conseils (expert-comptable,

consultant métier, avocat...) pour préparer le dossier. Il devra également s'appuyer sur un relais interne à l'entreprise (qui gère la finance et/ou les ressources humaines généralement) de sorte à faciliter la collecte des données nécessaires à la constitution de la « data room » pour la phase d'audits. Cet interlocuteur de confiance en interne sera en mesure de répondre aux exigences du process de cession qui réclame souvent des situations comptables intermédiaires et plus de réactivité sur l'établissement des comptes.

Il est aussi indispensable d'associer au projet un spécialiste du droit des affaires qui conseillera le dirigeant sur les actes de cession et les éléments de garantie d'actif et de passif. C'est un véritable atout car il aura une vision d'ensemble sur les impacts fiscaux, patrimoniaux des clauses.

En synthèse, pour que la partition soit bien jouée, il faut un chef d'orchestre à même d'impulser un rythme soutenu, organisé, adapté au process et à chacun des interlocuteurs. Cette coordination ne se fera correctement qu'avec des points de

passage réguliers, une bonne communication, un climat de confiance, un respect strict de la confidentialité et l'utilisation d'outils performants.

Une méthodologie adaptée à la complexité d'une opération de transmission est vraiment un facteur clé de succès.

Cela va surtout favoriser, et c'est l'objectif premier, la réussite d'une belle opération patrimoniale, la pérennité de l'entreprise, et donc, le maintien des emplois et des équipes dans une nouvelle dynamique de développement.