



Pause Juridique

Réussir la transmission de votre entreprise : mode d'emploi

La transmission d'une entreprise est **une étape cruciale de votre parcours de dirigeant**, d'autant plus que votre société occupe souvent une place importante dans votre patrimoine personnel. Que vous envisagiez de transmettre votre activité à **un membre de votre famille**, à **un collaborateur de confiance** ou à **un acquéreur externe**, cette transition peut s'avérer délicate à gérer. Vous avez donc tout intérêt à **anticiper la transmission de votre entreprise** pour optimiser et sécuriser la réussite de l'opération.

Quelles sont les étapes pour réussir la transmission de votre entreprise ?

La préparation de la transmission de votre entreprise est fondamentale pour garantir **une transition réussie**. Il est donc essentiel de suivre **les étapes clés suivantes** pour mener à bien votre projet.

EVALUATION DE L'ENTREPRISE

La première étape consiste à **évaluer l'état actuel de votre entreprise**, en identifiant les atouts, les faiblesses, les actifs et les passifs. Cette évaluation permet de déterminer **la valeur de votre entreprise sur le marché** et d'élaborer **une stratégie de transmission adaptée**.

Il existe **six principaux diagnostics d'entreprise** à réaliser :

- Le diagnostic **de l'activité**
- Le diagnostic **des moyens de production**
- Le diagnostic **humain**
- Le diagnostic **financier**
- Le diagnostic **juridique**
- Le diagnostic **qualité, sécurité et environnement (QSE)**



PLANIFICATION FINANCIÈRE ET FISCALE

Il est conseillé d'élaborer **une stratégie financière et fiscale** pour faciliter la transmission de votre entreprise. Cela peut impliquer notamment **la restructuration de la dette, la réorganisation du capital** de votre société afin d'aligner les intérêts de tous les actionnaires, **l'étude de schémas d'optimisation** (pacte Dutreil, donation, réduction de capital...), l'approche du coût fiscal d'une transmission ou encore **l'étude du plan de financement** de la sortie du ou des actionnaires cédants.

! Bon à savoir

Les aspects juridiques, tels que la rédaction de contrats de cession et d'accords de non-concurrence, et la période d'accompagnement doivent également être traités avec soin.



IDENTIFICATION DU REPRENEUR

Il est impératif de choisir **un successeur compétent et bien préparé** pour réussir la transmission de votre entreprise et garantir une transition en douceur. Il peut s'agir d'un membre de votre famille, d'un groupe de salariés clés, ou d'un acquéreur externe.

Mais comment s'y prendre pour trouver un repreneur ? Tout d'abord, il est nécessaire de rédiger une annonce de cession pour donner au repreneur potentiel une vision de votre activité et des caractéristiques de votre entreprise. Ensuite, cette annonce doit être diffusée auprès d'une **base de repreneurs**. Elle permet d'identifier les repreneurs répondant à vos critères et de prendre contact avec eux directement.

! Bon à savoir

Prendre en compte les compétences, l'expérience et la vision du successeur potentiel permet d'assurer une continuité harmonieuse de votre activité.

DÉFINITION DU MODE DE TRANSMISSION

Transmission familiale (donation ou vente), transmission à un tiers ou encore à un ou plusieurs salariés... **Le choix du mode de transmission d'une entreprise** dépend de plusieurs facteurs (nature de l'entreprise, taille, structure juridique, objectifs du propriétaire actuel, enjeux fiscaux, familiaux et financiers...). Chaque option présente **ses avantages et ses inconvénients** en fonction de la situation spécifique de l'entreprise.

NÉGOCIATION DU PROTOCOLE D'ACCORD

Le protocole d'accord est un avant-contrat permettant de formaliser l'accord entre l'acheteur potentiel et le cédant. Il compile **tous les points de la négociation** et détaille **les modalités de la cession**, ce qui en fait l'acte juridique le plus important de l'opération de transmission.

Le laps de temps entre la signature du protocole d'accord et de l'acte de cession définitif n'est que de quelques semaines.

SIGNATURE DE L'ACTE DE CESSION DÉFINITIF

La signature de l'acte de cession définitif est **l'étape finale du processus de transmission d'une entreprise**. Cet acte officialise le transfert de propriété de l'entreprise du cédant au repreneur. En général, le repreneur définit lui-même **la date de signature**, une fois que l'audit d'acquisition est réalisé, les financements accordés et la structure juridique créée.



Quelles sont les différentes solutions pour transmettre votre entreprise ?

La transmission d'une entreprise peut prendre différentes formes en fonction **des objectifs du cédant** et **des circonstances spécifiques de l'entreprise concernée**. Plusieurs solutions s'offrent aux dirigeants souhaitant passer le flambeau.

CESSION À TITRE ONÉREUX

La cession à titre onéreux est l'une des options les plus courantes. Elle consiste à céder l'entreprise à **un tiers** moyennant **une somme convenue**, au même titre qu'une vente classique.

Ce type de cession englobe deux enjeux primordiaux :



- **La transmission du capital** qui nécessite de préparer ou réorganiser le capital de l'entreprise en amont de l'opération (coût fiscal de la transmission, leviers d'optimisation du patrimoine professionnel, sources de rémunération du dirigeant actionnaire...).



- **La transmission de l'activité** qui nécessite de préparer le périmètre opérationnel (organigramme juridique, branche d'activité, périmètre d'exploitation, identification des moyens et ressources clés...).

CESSION À TITRE GRATUIT

La cession à titre gratuit, aussi appelée « **donation** », est une alternative permettant au chef d'entreprise de transmettre sa société à un membre de sa famille.

Cette solution permet notamment de :

- **Anticiper sa succession** en aidant de son vivant ses proches
- **Optimiser fiscalement la transmission**, les abattements se renouvelant tous les 15 ans
- **Organiser la gestion du patrimoine familial**
- **Eviter les éventuelles difficultés** liées au partage de la succession
- **Faire d'importantes économies d'impôts**



! Bon à savoir

Le pacte Dutreil est un dispositif permettant de transmettre une société dans le cadre familial, tout en bénéficiant **d'une exonération des droits de donation ou de succession à hauteur de 75%** de la valeur de l'entreprise.

CESSION PROGRESSIVE

La cession progressive est une stratégie permettant au cédant de rester impliqué au sein de l'entreprise pendant une période de transition pour faciliter le transfert de compétences.

! Bon à savoir

La création **d'une société holding** peut également être envisagée pour gérer la transition en douceur, tout en conservant un certain contrôle sur la gestion de l'entreprise.



En conclusion, la transmission d'une entreprise nécessite **une planification minutieuse**. En anticipant au mieux votre projet, vous contribuerez non seulement à **pérenniser votre patrimoine professionnel**, mais aussi à **sécuriser l'avenir de votre activité et de ses parties prenantes**.

Grâce à **notre département spécialisé en transmission d'entreprise**, composé d'avocats et de consultants en M&A, nos experts sont à vos côtés pour vous accompagner **sur l'ensemble des aspects techniques et juridiques** liés à votre projet de transmission.

Votre équipe implid est à vos côtés

Nous sommes à votre disposition pour vous accompagner dans l'accomplissement de vos démarches. N'hésitez pas à contacter votre bureau de proximité.