La checklist du dirigeant cédant

Les 7 points à préparer AVANT de vendre votre entreprise pour en maximiser le prix, accélérer la vente et sécuriser votre patrimoine.

15-20 %	55 %	3-5 ans
de prix en plus pour une entreprise bien préparée	des dirigeants n'ont engagé aucune démarche	de préparation recommandée avant la cession

L'erreur qui coûte des millions

Vous allez vendre à un acheteur professionnel : fonds d'investissement, concurrent, groupe industriel. Son métier est de trouver les failles pour réduire le prix. L'erreur la plus coûteuse est de se lancer sans préparation. Une entreprise non préparée est une entreprise qui subit une décote. Chaque risque non maîtrisé sera utilisé contre vous lors de la négociation de la garantie de passif.

Ce que l'acheteur cherche à exploiter

Votre dépendance : Si l'entreprise ne tourne pas sans vous, elle vaut moins.

Vos failles juridiques : Contrats non sécurisés, litiges en cours, risques sociaux.

Vos comptes flous : Charges personnelles, comptes courants, éléments exceptionnels.

Votre urgence : Plus vous êtes pressé, plus le prix baisse.

L'option OBO : sécurisez avant

Avant de vendre, vous pouvez réaliser un OBO (vente de vos titres à une holding que vous contrôlez). Vous sécurisez une partie de votre patrimoine tout en restant aux commandes. La plus-value réalisée sur la part vendue est imposée, et l'opération doit répondre à un vrai projet patrimonial pour résister à un contrôle.

Les 7 chantiers de préparation

- ☐ **1. Réduire votre dépendance :** Déléguez, formalisez les processus, constituez un comité de direction. Prouvez que l'entreprise tourne sans vous.
- ☐ **2. Formaliser la stratégie :** Rédigez un plan de développement à 3 ans. Un acheteur achète le futur, pas le passé.
- ☐ **3. Nettoyer les comptes :** Éliminez les charges personnelles, régularisez les comptes courants, normalisez le résultat.
- ☐ **4. Sécuriser les contrats :** Vérifiez vos contrats clés (clients, fournisseurs, bail). Supprimez les clauses de changement de contrôle défavorables.
- ☐ **5. Protéger la propriété intellectuelle :** Marques, brevets, noms de domaine doivent être déposés au nom de la société.
- ☐ **6. Auditer la fiscalité :** Corrigez les risques fiscaux avant la vente. Un risque fiscal se paie cash en réduction de prix ou en garantie de passif.
- ☐ **7. Régulariser le social :** Contrats de travail, CSE, convention collective applicable. Tout doit être en ordre.

Le processus de cession en 5 étapes

1. **Audit pré-cession (6-12 mois avant) :** Diagnostic complet de l'entreprise pour identifier et corriger les faiblesses. Aucune étape ne crée autant de valeur.
2. **Valorisation et mémorandum :** Détermination du juste prix et rédaction du document de présentation pour les acquéreurs potentiels.
3. **Recherche d'acquéreurs :** Identification et approche confidentielle des candidats. Un accord de confidentialité protège vos salariés et vos clients d'une fuite prématurée.
4. **Négociation et audits :** Lettre d'intention, audits de l'acquéreur, négociation du prix, de la garantie de passif et des conditions de la transition.
5. **Signature et transition :** Closing, paiement du prix, période d'accompagnement (6-24 mois selon les cas).

La garantie de passif : le piège à éviter

Aucun point de négociation n'est plus dangereux. L'acheteur vous demandera de garantir les risques nés avant la cession. Sans préparation, vous pouvez vous retrouver à rembourser une partie du prix des années après la vente. Un audit pré-cession rigoureux réduit considérablement ce risque.

Les 4 pièges de la garantie de passif

1. Durée excessive : Négociez une durée générale de 18 mois à 3 ans. Les risques fiscaux et sociaux suivent en pratique les délais de prescription : bornez-les précisément.

2. Plafond trop élevé : Limitez la garantie à un pourcentage raisonnable du prix, souvent 15 à 30 %.

3. Séquestre : Refusez le séquestre intégral du prix. Négociez un séquestre partiel ou une garantie bancaire à première demande.

4. Clause de non-concurrence : Limitez-la en durée, en zone géographique et aux activités réellement cédées.

Pourquoi agir maintenant ?

- ! La préparation prend 12 à 24 mois. Chaque mois perdu est un mois de moins pour maximiser votre prix.
- ! Le marché est favorable, mais la concurrence arrive. 370 000 dirigeants sont dans votre situation. Ceux qui préparent leur entreprise en premier obtiendront les meilleures conditions. Les autres subiront.
- ! Votre valeur diminue avec le temps. Plus vous vieillissez, plus votre dépendance à l'entreprise est un risque pour l'acheteur, et plus le prix baisse.

Les 3 bénéfices d'une cession préparée

1. Un prix maximisé : 15-20 % de plus en moyenne par rapport à une vente non préparée. Sur une entreprise à 5 millions, l'écart atteint 750 000 à 1 million d'euros.

2. Une vente plus rapide : Un dossier propre rassure les acquéreurs et accélère les audits. Vous gagnez 3 à 6 mois.

3. Des garanties allégées : Moins de risques identifiés = une garantie de passif plus courte et moins étendue. Vous dormez tranquille après la vente.

Notre rôle

Nous vous accompagnons de bout en bout : audit pré-cession, structuration juridique, négociation face à l'acquéreur, rédaction de la garantie de passif. Nous protégeons vos intérêts à chaque étape de cette opération décisive.

Ne subissez pas la vente, pilotez-la.

Nous identifions vos points de vulnérabilité et vous aidons à les corriger avant la mise en vente.

Échanger avec un avocat associé

01 87 20 01 99 · contact@fieloux.com