

Préparer la transmission de votre entreprise

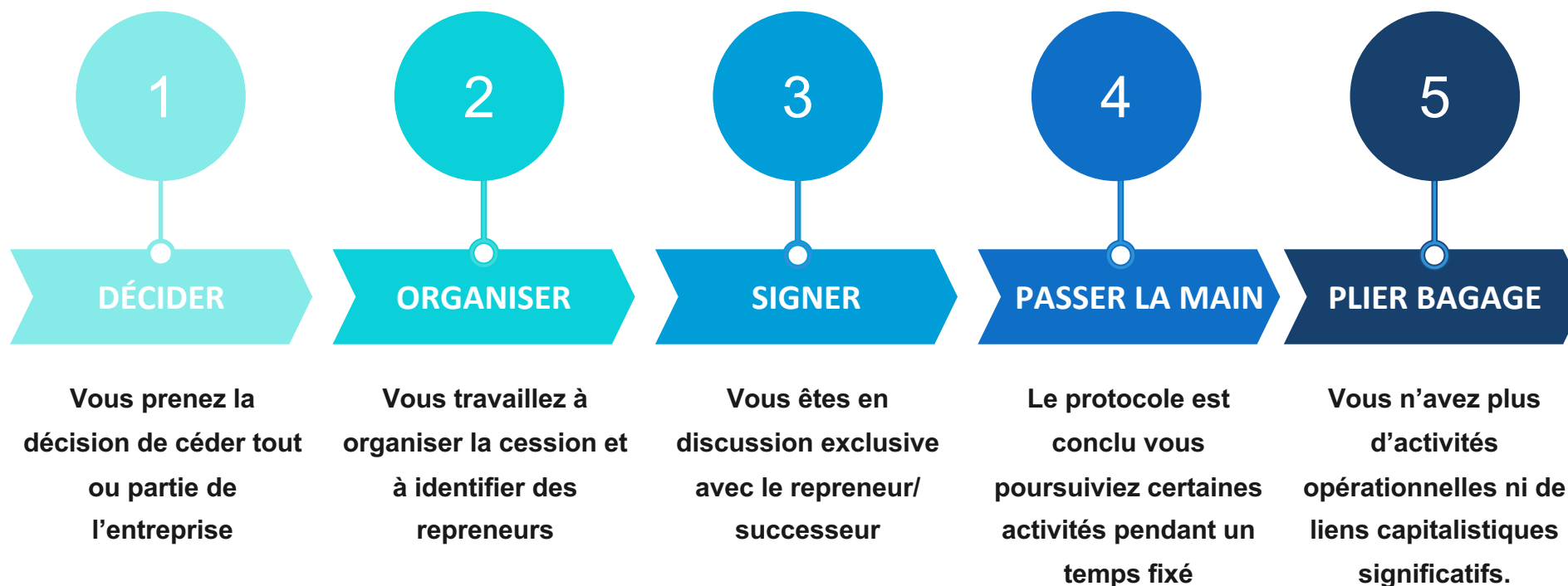
Proposition d'accompagnement

 **Compagnum**



Votre projet de transmission d'entreprise

5 étapes pour suivre votre projet de transmission

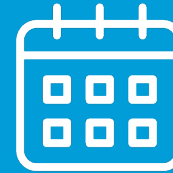


DÉCIDER: Les grands choix au démarrage de votre projet de transmission

Quelle nature de repreneurs ?



Quelle temporalité ?



Quelles perspectives pour votre entreprise ?



Etes-vous prêt à passer la main ?



DÉCIDER: Les grands choix au démarrage de votre projet de transmission

Quelle nature de repreneurs ?



- le cercle familial, les enfants
- un acheteur individuel
- un fonds d'investissement
- un groupe du secteur

Quelle temporalité ?



- Dans le cas d'une transmission familiale, on se situe sur le temps long, on peut y penser très en amont
- Dans les autres cas, un horizon de 2-5 ans pour trouver un repreneur dans les meilleures conditions

Quelles perspectives ?



Diagnostic entreprise et marché

- Est ce que le marché est porteur ?
- Les clients sont-ils fidèles ?
- Y a-t-il des risques majeurs sur les opérations ? (dépendance au PDG ...)
- les actifs de l'entreprise sont-ils suffisamment forts ?

Etes-vous prêt à passer la main ?



- Assurer la pérennité de l'entreprise et faire des choix forts pour son futur
- Pourquoi transmettre, quels sont les critères selon lesquels vous jugerez le projet comme réussi ?
- L'importance d'avoir un "projet d'après" à titre personnel et/ou professionnel

Transmission: le choix de la reprise dans le cercle familial

Une vision long-terme pour transmettre votre entreprise dans les meilleures conditions

Opérations



Construire le plan de gestion prévisionnelle des compétences de l'entreprise à horizon 10 ans

Patrimonial



Construire le montage de transmission optimal d'un point de vue juridique, fiscal et financier

Communication



Échanger régulièrement afin de réserver la relation de confiance avec l'écosystème de votre entreprise

Passation



Construire les conditions d'une passation réussie et du succès de votre entreprise après votre départ

Transmission: le choix de la reprise dans le cercle familial

Opérations



- Des actions en amont :
 - **Montée en compétences** du repreneur et du CODIR
 - **Parcours de formation** : quel cursus pour mes enfants ? Commercial, marché export, RH, SI..
- Quelle **répartition des rôles** notamment sur les sujets clés, pour petit à petit donner la légitimité à son successeur ? à la fois pour le fils/ fille et dans les yeux des collaborateurs
- Quel rôle donner au CODIR et aux personnes clés de l'entreprise ? pour les sécuriser ?

Patrimonial



- Transmission du **capital** :
 - Quel montage juridique ?
 - Utilité d'une transmission en nue propriété ?
- **Optimisation patrimoniale** :
 - Comment minimiser le coût de la transmission ?
 - Maximiser les investissements pré-transmission, ...
- Comment définir la **prise de décision stratégique** ?

Communication



- Expliquer le projet à votre **écosystème** :
 - CODIR
 - collaborateurs
 - clients
 - fournisseurs
 - collectivités
- **Animer** la transition à intervalles réguliers

Passation



- **Construire** les conditions d'une passation réussie et du succès de votre entreprise après votre départ
- Mettre en place les **réunions de la passation** entre le dirigeant et son descendant régulièrement, avec une logique d'entretien 360
- Assurer un **temps en biseau** entre l'activité de dirigeant et l'"après", avec un projet futur défini

Transmission: le choix de la reprise hors du cercle familial

Une stratégie moyen-terme pour céder votre entreprise dans les meilleures conditions

Stratégie



Revisiter le plan stratégique de l'entreprise en cohérence avec l'objectif de cession

Commercial



Justifier de la stabilité et du potentiel de votre portefeuille clients et de vos volumes d'affaires

Gouvernance



Installer une gouvernance rassurante pour le repreneur

Transition



Construire les conditions d'une passation réussie et de votre satisfaction mutuelle à votre départ

Transmission: le choix de la reprise hors du cercle familial

Stratégie



- Travailler sur les réalisations qui donneront la meilleure image de votre entreprise
- Assurer la maîtrise de la rentabilité
- Clarifier les orientations stratégiques
- Décliner les orientations en objectifs chiffrés (finance, RSE, collaborateurs, ...)
- Bâtir les chantiers de transformation pour atteindre cette ambition et susciter l'envie du repreneur
- Définissez les pistes d'optimisation de la rentabilité de l'entreprise

Commercial



- Définir un plan de fidélisation clients
- Développer des partenariats pluriannuels
- Préparer et/ou lancer des nouveautés
- CA :
 - **Montrer une croissance continue du CA**
 - **Justifier de la stabilité de ce CA (portefeuille de partenariats/ offres/ accord cadre ...)**

Gouvernance



- "Nettoyer" les entités juridiques et les participations -> assurer que le repreneur soit majoritaire
- Installer une gouvernance collective et organisée : : conseil d'administration + comité de direction
- Possibilité de devenir administrateur ou proposer des prestations de conseil pendant la période de transition

Transition



- Prévoir le temps de passation limité dans le temps et le projet personnel "d'après"
- Assurer un temps en biseau entre les deux activités
- Pourquoi transmettre:
 - **Quels sont les critères selon lesquels vous considèrerez le projet comme réussi ?**
 - **Qu'est ce qui fait que la transmission se sera bien passée, que vous en serez heureux ?**



Compagnum

