Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 31 octobre 2026

Les Entrepreneurs 84 : réussir la transmission de son entreprise ne s'improvise pas



Nouvelle dynamique avec le président de cette organisation patronale, Denis Duchêne qui, depuis son élection au Palais des Papes le 12 mars dernier, innove, part à la rencontre des élus, des institutions, des collectivités locales et s'ouvre à l'ensemble des écosystèmes de façon fédérée, unie, constructive et apaisée au service du territoire de Vaucluse.

Jeudi dernier, avec l'Association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires) et deux cabinets, un d'avocats

Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 31 octobre 2026

en droit des affaires et l'autre d'experts comptables, a été balayé le spectre des 9 questions à se poser pour réussir la transmission de son entreprise.

Pourquoi la préparer ? Quel délai moyen pour vendre ? Quelle est la valeur de ma société ? Comment trouver un bon repreneur ? Quelle forme juridique ? Quelle fiscalité lors de la cession ? Comment assurer la confidentialité ?

Selon les spécialistes présents, une transmission ne s'improvise pas. Elle se prépare avec minutie longtemps à l'avance. L'idéal, c'est 5 ans, 3 ans sont recommandés, le minimum est de 18 mois. Anticiper, négocier, est un long process. Le patron est un homme-orchestre, apparemment indispensable mais il ne peut pas tout faire seul. Une entreprise, ce n'est pas qu'un savoir-faire avec une équipe compétente, c'est aussi de l'immobilier, dont la valeur s'ajoute aux actifs.

Savoir anticiper

Quand on a l'intention de se séparer de la société dont on a hérité ou qu'on a créée, il faut aussi sécuriser le personnel, éviter les départs des collaborteurs qui font sa richesse, faire l'état des lieux, du stock, le tri entre le matériel utile et celui qui est obsolète, mettre à jour le registre des assemblées générales, des PV. Se demander aussi de quoi on va vivre après, avec quels revenus, quand le téléphone ne sonne plus, que son statut social s'efface petit à petit.

L'important est de savoir s'entourer d'un avocat et d'un expert-comptable qui ont les compétences pour évaluer votre entreprise, les concurrents directs. Ils connaissent la fiscalité, ils vérifient que les résultats sont stables, évitent les chausse-trappes éventuelles lors des négociations, ils savent comment pondérer les ratios et dégager du cash.

Les questions à se poser

Etape importante : le choix du repreneur. Un client ? Un fournisseur ? Un concurrent ? Des amis, la famille, des salariés? Se demander s'ils en ont vraiment les moyens, s'ils peuvent bénéficier d'optimisation fiscale façon « Pacte Dutreil » qui permettait de transmettre à ses enfants avec une exonération de 75%. Mais depuis novembre dernier, un durcissement des règles a été voté pour éviter certains abus. Comme faire passer des oeuvres d'art et des yachts pour des actifs professionnels…

Autres questions à se poser. Le candidat-repreneur est-il assez préparé, motivé, fortuné pour investir? Va-t-il pérenniser le site, garder le personnel ou délocaliser? Selon certains conseillers « Il faut renifler l'acheteur, son profil, ses capacités, sa vision, son sens du management humain et du commerce. Une chose est sûre, en tout cas, il faut avant tout savoir s'il a les capacités d'apport financier et de remboursement des futurs emprunts, sinon c'est une perte de temps pour tous. Or, le temps c'est de l'argent.

Prochain rendez-vous des Entrepreneurs 84 (ex-CPME) : les Trophées des Entrepreneurs Positifs, le 1er octobre à L'autre Scène de Vedène.