



BMA

TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Pourquoi la *valeur* se prépare
bien avant la *négociation* ?

500 000

entreprises pourraient changer de mains en France dans les dix prochaines années.

Mais *quand* est-ce que l'entreprise est-elle vraiment prête à être *transmise* ?

**UNE SOLUTION : ANTICIPER LA
TRANSMISSIBILITÉ**

PRÉVOIR **LA TRANSMISSIBILITÉ** AVANT **LA VALORISATION**

La transmissibilité mesure la capacité d'une entreprise à maintenir sa création de valeur indépendamment de son dirigeant. C'est elle qui conditionne la négociation, bien avant le prix, la fiscalité ou la structuration juridique.

Qu'est-ce qui garantit que l'entreprise produira demain la même valeur qu'aujourd'hui, une fois le fondateur sorti du système ?

LES SUJETS QUI INTÉRESSENT L'ACQUÉREUR

- 1 Dépendance au dirigeant
- 2 Concentration du CA
- 3 Sécurisation des contrats clients
- 4 Lisibilité financière et qualité des comptes
- 5 Risques sociaux et juridiques

Impact mécanique sur les modèles de valorisation :
décotes, earn-outs, clauses de garantie renforcées.

DEUX SITUATIONS QUI PEUVENT ALTÉRER LA TRANSMISSIBILITÉ

Exemple secteur BTP

Le CA a été reconnu dès l'ouverture du chantier, indépendamment de l'avancement réel des travaux. En retraitant la donnée, le résultat normatif n'était plus le même et la base de négociation a dû être entièrement reconstruite.

Exemple secteur TRANSPORT

Les véhicules tournaient, les comptes semblaient sains. Mais une fois le plan de renouvellement du parc modélisé, le niveau de capex à absorber dans les 3 années suivantes a profondément modifié la discussion.

LES CHANTIERS À OUVRIR AVANT D'ENGAGER UNE TRANSMISSION

(1/2)



Clarifier le projet du dirigeant : calendrier, niveau de sortie, rôle post-cession



Tester la transmissibilité réelle : dépendance au fondateur, risques de rupture



Sécuriser la continuité opérationnelle : relais managériaux, conformité, fournisseurs clés



Consolider le socle commercial : contrats, marques, logiciels, données clients

LES CHANTIERS À OUVRIR AVANT D'ENGAGER UNE TRANSMISSION

(2/2)



Identifier les options de transmission : cession externe, interne ou schéma mixte



Structurer la gouvernance : pacte d'associés, règles de sortie, équilibres de pouvoir



Anticiper les choix fiscaux : holding, apport-cession, Dutreil, donation-partage



Travailler la valeur et sa finançabilité : lisible, explicable, finançable

SE PRÉPARER AVEC NOS ÉQUIPES

Un **diagnostic structuré** en amont du process :

**Anticiper les
leviers de
négociation et
les risques**

**Fournir des
données fiables et
ajustées (résultat,
dette nette)**

**Sécuriser
l'opération avec
un cabinet
indépendant**

Durée : **12 à 18 mois**

Résultat : Une dynamique optimum pendant la cession avec une base saine, sans points sensibles.



**POUR ANALYSER VOTRE SITUATION DANS LA
PERSPECTIVE D'UNE TRANSMISSION,
CONTACTEZ NOTRE ÉQUIPE FINANCIER**



**Guilhem de
Montmarin**

Associé



**Xavier
Gravereaux**

Directeur Exécutif