TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Parce qu'une cession est bien plus qu'une transaction, préparez l'avant, le pendant et l'après.

Vous souhaitez transmettre votre entreprise et préparer l'après ? Un accompagnement est proposé au sein de la communauté **Food'in Provence-Alpes-Côte d'Azur** sur l'ensemble du parcours du dirigeant, depuis la préparation de la cession à la sécurisation du produit de cession, puis à la construction de son nouveau projet patrimonial et personnel. Ce parcours s'articule autour de **5 étapes** , mobilisant les expertises complémentaires de **MTI** et de **MEESCHAERT**.

Étapes du parcours

De la transmission de l'entreprise à la pérennisation du patrimoine

I	II	III	IV	V
Anticiper la transmission	**Préparer l'opération**	**Piloter la cession**	**Sécuriser le produit de cession**	**Construire l'après-cession**
Préparer l'entreprise et organiser le patrimoine en amont	Structurer la cession et anticiper ses conséquences financières et patrimoniales	Conduire les négociations et accompagner les décisions du dirigeant	Finaliser l'opération et organiser la sécurisation du capital	Déployer une stratégie patrimoniale et accompagner le nouveau projet de vie du dirigeant

PARCOURS D'ACCOMPAGNEMENT DU DIRIGEANT

De l'anticipation de la transmission à la construction de l'après-cession

I Anticiper la transmission

2 à 5 ans avant la transmission

Anticiper la transmission permet de préparer l'entreprise, d'identifier les leviers de création de valeur et d'organiser le patrimoine du dirigeant afin d'envisager les différents scénarios de sortie dans les meilleures conditions.

MTI

Préparer l'entreprise à la transmission

- Analyse de la transmissibilité de l'entreprise
- Diagnostic des forces et faiblesses
- Préparation de la création de valeur
- Réflexion sur les scénarios de sortie

MEESCHAERT

Anticiper les enjeux patrimoniaux et familiaux

- Audit patrimonial du dirigeant
- Structuration de la détention du capital
- Préparation de la transmission familiale ou de la cession
- Pacte Dutreil
- Holding patrimoniale
- SCI
- Protection du conjoint
- Organisation successorale

II Préparer l'opération

Une fois les premières orientations définies, il est nécessaire de préparer l'entreprise à sa mise sur le marché et d'anticiper les conséquences patrimoniales et fiscales de l'opération pour le dirigeant.

MTI

Structurer le projet de cession

- Valorisation de l'entreprise
- Construction de l'equity story (argumentaire de valeur)
- Préparation des documents de cession
- Identification des acquéreurs potentiels

MEESCHAERT

Préparer les conséquences patrimoniales de la cession

- Cartographie du patrimoine privé et professionnel
- Analyse de la fiscalité de cession
- Simulations du produit net disponible
- Étude des besoins futurs du dirigeant

III Piloter la cession

Aboutir à la transaction suppose de conduire le processus de cession, de la prise de contact avec les acquéreurs potentiels jusqu'à la négociation finale, tout en évaluant les conséquences des offres sur le patrimoine et les projets du dirigeant.

MTI

Conduire le processus de cession

Envoi du teaser aux acquéreurs potentiels
Mise en place des accords de confidentialité (NDA)
Remise du mémorandum d'information
Réception des lettres d'intention (LOI)
Organisation des rencontres avec le management (management meetings)
Analyse des offres
Négociation
Coordination des intervenants

MEESCHAERT

Accompagner le dirigeant dans ses décisions

Accompagnement du dirigeant
Analyse des impacts patrimoniaux des offres
Arbitrage entre prix immédiat et complément de prix conditionnel (earn-out)
Étude du réinvestissement éventuel du management
Coordination avec les avocats, notaires et experts-comptables

IV Sécuriser le produit de cession

Au terme de la transaction, l'enjeu est de sécuriser le capital issu de la cession, d'organiser les flux financiers et de définir les solutions patrimoniales adaptées aux objectifs du dirigeant et à son profil de risque.

MTI

Accompagner la finalisation de l'opération

Assistance jusqu'à la finalisation de l'opération

MEESCHAERT

Organiser et sécuriser le patrimoine financier

Sécurisation des liquidités
Mise en place d'un contrat de capitalisation
Étude d'une assurance-vie luxembourgeoise
Mise en place éventuelle d'un compte-titres ordinaire (CTO)
Structuration des flux
Gestion du risque de concentration

V Construire l'après-cession

La cession ouvre une nouvelle étape dans la vie du dirigeant. L'objectif est de transformer le capital constitué en un patrimoine pérenne, de préparer les projets personnels et familiaux et, le cas échéant, d'accompagner le dirigeant dans son nouveau rôle d'investisseur.

MEESCHAERT-LFPI

Construire une nouvelle stratégie patrimoniale

Stratégie d'investissement
Organisation de revenus complémentaires
Accompagnement de type Family Office
Gouvernance familiale
Transmission aux enfants
Philanthropie
Investissements dans l'immobilier et l'hôtellerie
Investissements en Private Equity
Accompagnement du chef d'entreprise devenu investisseur

EXPERTISES CLÉS

Avant la cession

MTI : Diagnostic stratégique, valorisation, stratégie de sortie, préparation à la cession.

MEESCHAERT : Audit patrimonial, structuration pré-cession, Pacte Dutreil, transmission familiale, optimisation fiscale.

Pendant la cession

MTI : Recherche d'acquéreurs, processus concurrentiel, négociation, coordination jusqu'au closing.

MEESCHAERT : Coordination des conseils, préparation du réemploi du capital.

Après la cession

Structuration du produit de cession, assurance-vie luxembourgeoise, contrat de capitalisation, CTO, Family Office, gestion privée, solutions LFPI et transmission familiale.

COMPLÉMENTARITÉ DU BINÔME

MTI accompagne la transmission de l'entreprise. → **MTI** maximise la valeur de l'entreprise.

MEESCHAERT accompagne la transmission du patrimoine et l'organisation de l'après-cession. → **MEESCHAERT** transforme cette valeur en patrimoine durable pour le dirigeant et sa famille.