

# Réussir-sa-transmission.com : un expert révèle ses secrets pour réussir sa transmission d'entreprise

Pour tout dirigeant, la transmission de son entreprise représente une étape très importante, jalonnée de doutes et d'interrogations : est-ce le bon moment ? A qui céder ? Comment préparer la transmission ? Quelles perspectives pour la suite ?, etc.

Expert en transmission d'entreprises, Fabrice Lange a travaillé plusieurs années pour des sociétés de consulting internationales et des banques d'affaires sur de très grosses opérations avant de fonder en 2001 le Groupe Actoria. Avec plus de 400 opérations de transmission ou d'ouverture de capital à son actif, il lance aujourd'hui le blog [Réussir-sa-transmission.com](http://Réussir-sa-transmission.com) pour partager son expertise avec les dirigeants de PME.



**Réussir Sa Transmission.com**

## **PME - Tous les conseils et secrets d'un expert pour réussir sa transmission d'entreprise**

Comme en témoignent les débats autour du nouveau texte de la loi Macron examiné en séance publique jusqu'au 24 juin, et plus précisément sur le point sensible de l'obligation d'information des salariés en cas de projet de cession, la transmission représente une étape à la fois cruciale et souvent délicate dans la vie des entreprises et de leurs dirigeants.

Parmi les 15 142 cessions-transmissions de PME et ETI réalisées en 2012 (Carnets 2014 de la cession-transmission des entreprises / BPCE L'Observatoire des Comportements Financiers), les motivations et les profils des cédants relèvent la diversité et la complexité de la question de la transmission : 52% des dirigeants cédant leur entreprise avaient moins de 55 ans et seulement 24 % des opérations recensées chez les dirigeants de 60 ans et plus sont des transmissions familiales.

Mais quelle que soit la situation de tous ces dirigeants de PME, de la préparation jusqu'au closing, aucun point ne doit être négligé pour réussir sa transmission. Or, la majorité d'entre eux ne peuvent payer les honoraires parfois exorbitants des cabinets experts en transmission d'entreprise.



## Tous les dirigeants d'entreprise doivent pouvoir être accompagnés...

Lors de ses années passées au sein de sociétés de consulting internationales et de banques d'affaires, Fabrice Lange a souvent été confronté à cette inadéquation entre les besoins des PME, les services proposés et les tarifs appliqués.

Il confie,

*« Je me suis rapidement rendu compte que mes employeurs me demandaient plus ou moins ouvertement de refuser certains clients jugés trop petits, et petits pour eux c'était à l'époque moins de 100 millions de chiffre d'affaires. Mais souvent je n'ai même pas eu l'occasion de refuser ces soi-disant petits clients puisqu'ils ne pouvaient de toute façon pas payer nos honoraires d'un montant exorbitant. »*



Pour ne plus refuser les clients qui lui expliquent que « les professionnels de la transmission qu'ils rencontrent se comportent comme des agents immobiliers ou des marchands de tapis et ne comprennent rien au monde de l'entreprise »,

Fabrice Lange décide en 2001 de créer son propre cabinet, Actoria. Après avoir lancé sa société en Grande-Bretagne et en Suisse, il ouvre des bureaux en France, Belgique, Luxembourg, Espagne et au Maroc. Partout, une même motivation le guide : apporter un maximum de compétences techniques aux dirigeants de PME, qu'ils réalisent 1 ou 50 Millions de chiffre d'affaires.

En quatorze années, Fabrice Lange participe à plus de 400 opérations de transmission ou d'ouverture de capital. Reconnu en tant qu'expert sur les questions de transmissions d'entreprises, il intervient régulièrement lors de conférences en Europe pour de nombreuses chambres de commerce, organisations professionnelles et patronales.

## Quand un expert décide de partager gratuitement son expérience et ses conseils

Souhaitant encore aller plus loin dans l'accessibilité de l'information aux PME, Fabrice Lange a décidé de révéler aux chefs d'entreprises les secrets, les conseils et les techniques qui ont fait leurs preuves pour réussir facilement une transmission d'entreprise. Pour cela, il crée le blog Réussir-sa-transmission.com.

Fabrice Lange souligne,

*« Beaucoup de chefs d'entreprise commettent de graves erreurs dans le processus et ruinent ainsi tous leurs efforts. Je souhaite que mon blog Reussir-sa-transmission.com puisse les aider à chaque étape de la transmission. »*

Au fil de ses différents articles, l'expert en transmission révèle ainsi ses secrets pour trouver par exemple un bon repreneur, mettre en place un plan d'action, négocier les étapes essentielles de l'opération ou encore bien préparer cette transition.

A l'image des valeurs qu'il défend, le blog de Fabrice Lange se veut :

- **Simple** : les outils et techniques utilisés doivent être compréhensibles par tous,
- **Pragmatique** : pas de débat sur la meilleure méthode de valorisation d'entreprise mais sur la valeur acceptée par le marché et par les banques qui financent l'opération,
- **Efficace** : toute technique ou outil utilisé doit apporter une valeur ajoutée par rapport à l'objectif de transmission,
- **Sur-mesure** : une méthode n'est bonne que si elle peut être adaptée aux cas particuliers,
- **Abordable** : les bons résultats ne doivent pas nécessiter plus de temps ou d'argent.



## Une méthode et des conseils éprouvés

Dans son blog [Réussir-sa-transmission.com](http://Reussir-sa-transmission.com), Fabrice Lange a choisi de partager les méthodes et les conseils qu'il applique quotidiennement chez ses clients en Europe, au Maroc et au Canada.

Au fil des années, Fabrice Lange a en effet mis au point des outils et techniques spécifiques aux PME.

S'il a essayé lors de la création de son cabinet Actoria d'appliquer les méthodes qu'il utilisait pour les très grandes entreprises, Fabrice Lange s'est en effet très vite rendu compte que celles-ci étaient trop lourdes et que les dirigeants étaient parfois épuisés en fin de préparation, avant même de commencer la recherche de repreneurs. Explorant alors les méthodes utilisées par les professionnels du commerce ou de l'artisanat, il constate que celles-ci dévalorisent l'entreprise et attirent des repreneurs souvent inadaptés pour diriger une PME, tant sur le plan des compétences que sur le plan financier.

A partir de ses expériences, Fabrice Lange a donc mis au point des outils et techniques spécifiques aux PME en allégeant ce qui se faisait de mieux pour les grandes entreprises et en les affinant au gré du temps.

A travers de [Reussir-sa-transmission.com](http://Reussir-sa-transmission.com), l'expert souhaite aujourd'hui partager sa méthode, ses outils et ses conseils avec l'ensemble des dirigeants de PME, qu'ils cèdent seuls leur entreprise ou en étant accompagnés.

### Pour en savoir plus

[www.reussir-sa-transmission.com](http://www.reussir-sa-transmission.com)

[www.actoria.fr](http://www.actoria.fr)

### Contact presse

Fabrice Lange

Mail : [info@reussir-sa-transmission.com](mailto:info@reussir-sa-transmission.com)

Tél. +336 50 10 07 28