

Mon client souhaite s'associer : comment bien négocier la transition ?

Pour développer son activité, créer une nouvelle société ou encore assurer la reprise de son entreprise, votre client a décidé de s'associer à un ou plusieurs confrères.

Accompagnez-le pour bien négocier cette transition et accomplir les démarches administratives nécessaires.

Maxence Degossely - Crystalcorp

À l'approche de la retraite, mon client a décidé de s'associer pour passer le flambeau à quelqu'un de plus jeune.

En collaboration avec les experts juridiques UCM nous avons rédigé une convention d'associés et accompli toutes les démarches administratives nécessaires.

S'associer : une bonne idée pour mon client ?

Différentes raisons peuvent pousser votre client à s'associer, dans le cadre ou non d'une nouvelle société :

- augmenter la rentabilité de son activité
- améliorer ses services
- permettre à de nouvelles personnes d'intégrer la structure sans les charges de recrutement de personnel
- anticiper doucement la reprise de l'activité
- diminuer son temps de travail
- regrouper son activité avec une autre au sein d'une nouvelle société

L'élément le plus délicat pour votre client consiste finalement à trouver un associé qui partage ses objectifs et ses valeurs.

Sous quelle forme mon client peut-il s'associer ?

Deux options s'offrent à votre client pour trouver un associé :

1. Faire entrer un tiers avec lequel il travaille déjà dans le capital de la société en lui vendant des parts.
2. S'associer à un confrère qui a sa propre entreprise, en vue de regrouper leurs actifs pour créer une nouvelle société.

Dans les deux cas, votre client doit mettre à jour ses données auprès de la Banque carrefour des entreprises.

N'oubliez pas de déclarer l'associé au Secrétariat social pour que sa fiche de paie y soit liée.

Vous et votre client avez la main pour gérer cette démarche administrative. Comment ? Tout simplement via le [guichet en ligne](#).

Comment protéger mon client s'il décide de s'associer ?

Pour développer son activité, créer une nouvelle société ou encore assurer la reprise de son entreprise, votre client a décidé de s'associer à un ou plusieurs confrères.

Accompagnez-le pour bien négocier cette transition et accomplir les démarches administratives nécessaires.

Profitez des **conseils juridiques** des Conseillers UCM !

Ils pourront par exemple vous guider lors de la rédaction de la convention d'associés.

Découvrez les **avantages** d'être affilié au [service juridique UCM](#).

Votre client souhaite **s'affilier à UCM Mouvement** pour profiter de tous les avantages offerts ? [C'est par ici](#) que ça se passe.

Grâce à vos conseils, votre client a développé une activité rentable.

Mais l'aventure ne s'arrête pas là : être indépendant ou dirigeant d'entreprise, c'est **un challenge au quotidien**.

Pour le relever, votre soutien d'expert comptable est essentiel !

Un doute, une question, une idée, n'hésitez pas et [contactez notre équipe](#).



J'aide mon client à créer son entreprise

Devenir indépendant à titre principal

Faire appel à un conjoint aidant

Passer en société

Engager du personnel

