



Le guide Du cédant au repreneur

Guide proposé par les membres du Réseau Transmettre & Reprendre



bpi**france**



SE PRÉPARER À L'ENJEU



« Il n'est de vent favorable que pour qui sait où il va... ». Que l'on cherche à céder ou à reprendre une affaire, il faut d'abord mûrir son projet. Ce n'est jamais du temps perdu. Ne sautez pas à pieds joints par-dessus une étape que vous jugez peut-être superflue, voire banale.

1. Pourquoi se préparer ?

Cette phase préliminaire est indispensable : en donnant des bases solides et précises à votre projet, vous gagnerez en efficacité pour les étapes suivantes. Vous vous dites peut-être « *Pas besoin de tout ça, je sais ce que je veux* » ? Et si vous preniez quelques minutes pour le vérifier ?



Repreneur

■ Faites le tour de la question dès le départ

Cela vous libèrera l'esprit pour vous concentrer sur la recherche et vous verrez que vous serez plus serein au moment de prendre votre décision.

■ Soyez au clair avec vous-même et votre entourage

Cela vous donnera l'assurance indispensable pour convaincre vos interlocuteurs du sérieux de votre projet.

■ Précisez vos attentes pour cibler votre recherche

Vous saurez ainsi écarter rapidement les dossiers inadaptés.

■ Interrogez-vous sur vos compétences et sur vos faiblesses, sur vos besoins en formation et en conseil.

« Au moment de signer le gros chèque de rachat de l'entreprise, je me suis dit : heureusement que j'ai bien pensé à tout avant ! »



Cédant

■ Anticipez !

Réfléchissez en amont aux différents aspects de la cession. Les préalables ayant été arrêtés, vous passerez plus facilement à l'action.

■ **Recensez les questions à régler** : votre patrimoine (et éventuellement sa transmission), la préparation de l'entreprise, le changement d'associés et de direction de l'entreprise, cela fait beaucoup de choses. Ceci vous permettra de ne rien oublier, de planifier ce qu'il y a à faire et, surtout, de savoir dans quels domaines rechercher des conseils.

« Se lancer tête baissée à la dernière minute c'est être sûr d'oublier quelque chose : j'ai pris mon temps pour penser à tout et ça a payé. »

2. Comment définir son projet ?

La réflexion doit précéder l'action : interrogez-vous sur le pourquoi et sur le comment, votre instinct n'en sera que plus aiguë.



Repreneur

Analysez aussi objectivement que possible vos motivations, vos objectifs, vos forces et vos faiblesses. Posez-vous les bonnes questions.

■ Devenir patron, un rêve ?

Mettez au clair vos motivations. Interrogez-vous sur ce qui vous pousse à vouloir reprendre une entreprise : l'envie d'entreprendre sans partir de zéro ou d'exploiter un savoir-faire, un intérêt particulier pour un secteur ou une activité, la recherche d'autonomie et de responsabilités, la volonté de mettre en œuvre vos propres idées, la maîtrise de votre avenir professionnel, le souci d'investir et de rentabiliser un capital, l'attrait d'une région. Tout compte et tout peut vous servir à définir votre projet.

« Pour ma femme et mes enfants, il n'était pas question de déménager. J'ai donc ciblé mes recherches dans ma région. »

■ Attention au stress...

Envisagez les contraintes. Etre motivé, c'est bien. Mais n'ignorez pas les « points noirs » qui risquent de surgir un jour ou l'autre. Etes-vous prêt à accepter, par exemple, un changement de statut social, un travail aux horaires envahissants, aux responsabilités stressantes, une moindre rémunération au départ, un changement complet d'habitudes, un déménagement ? Etes-vous sûr de l'adhésion familiale à votre projet ?

■ Le juridique, vous assurez ?

Documentez-vous sur le marché de la reprise d'entreprises, souvent plus étroit qu'on ne l'imagine, et sur le processus à suivre pour réaliser la transaction : il obéit à des règles précises dont vous trouverez l'essentiel dans ce livret.

Identifiez vos besoins éventuels d'information, voire de formation : vous vous sentirez plus à l'aise en maîtrisant mieux tel aspect juridique ou fiscal, encore un peu flou dans votre esprit.

Dans l'artisanat, par exemple, l'exercice de certaines activités nécessite une qualification professionnelle dès lors que la santé ou la sécurité des personnes est en jeu. La qualification se justifie par :

- un diplôme (au minimum un CAP*) ou un titre équivalent,
- ou une expérience professionnelle de 3 ans effective dans le métier.

* Brevet de maîtrise ou brevet professionnel obligatoire pour exercer une activité de salon de coiffure.

L'exercice de l'activité doit être effectué par quelqu'un de qualifié qui peut-être le chef d'entreprise, un salarié ou toute autre personne exerçant un contrôle effectif et permanent sur l'activité de l'entreprise. Les métiers du bâtiment, de l'automobile, de la coiffure, des soins esthétiques, de l'alimentaire (boulangier, pâtissier, boucher, poissonnier, glacier, etc.), de maréchal-ferrant, de ramonage et les prothésistes dentaires sont concernés.

Par ailleurs, certaines activités nécessitent une autorisation préalable à leur exercice. Les métiers de taxi, de déménagement, d'ambulancier, de toilettage canin, de contrôle technique automobile et de thanatopraxie sont concernés.

Consulter le site de l'AFE www.afecreation.fr pour plus d'informations et consulter la liste des activités et des professions réglementées.

« C'est comme tout, il y a une méthode, des outils, il faut s'y mettre et chercher les bons professionnels. »

Cédant

Assurez-vous que vous êtes vraiment prêt à céder votre entreprise. Ce n'est pas toujours évident lorsque l'on y a investi une bonne partie de sa vie et de son énergie.

■ Bien sûr de vouloir partir ?

Faites le point de la situation. Pourquoi voulez-vous céder votre entreprise ? Quels sont vos projets pour après ? Avez-vous évalué vos besoins et vos revenus futurs ?

« Ça ne sert à rien de commencer à prospecter si l'on n'est pas clair avec soi-même sur ce que l'on veut faire après. »

■ Prêt à tourner la page ?

Anticipez les difficultés. Accepterez-vous facilement d'abandonner votre entreprise, de quitter vos collaborateurs, de laisser les rênes à un repreneur qui aura ses idées à lui, éventuellement de céder à vos collaborateurs ? Êtes-vous sûr de l'adhésion de votre entourage à votre projet, surtout s'il s'agit d'une affaire familiale ?

■ La fiscalité, vous connaissez ?

Documentez-vous : des aménagements ont été apportés pour faciliter la transmission des entreprises, ce serait trop bête de ne pas profiter d'avantages fiscaux en s'y prenant mal ou trop tard.

3. Où s'informer ?

Ne restez pas isolé(e) ! N'abordez pas seul(e) un marché nouveau pour vous et qui a ses propres règles qui sont autant de pièges potentiels : sachez tirer parti des organisations professionnelles et des conseils spécialisés qui sont là pour éclairer vos décisions. Profitez-en, ne laissez rien au hasard.

En premier lieu, vous pouvez consulter le site de l'AFE : www.afetransmission.fr

Que vous soyez cédant ou repreneur, adressez-vous aux chambres de commerce et d'industrie (CCI), aux chambres de métiers et de l'artisanat (CMA), à l'association Cédants & Repreneurs d'Affaires (CRA) ; leurs conseils spécialisés en reprise-transmission connaissent bien le marché et les acteurs locaux. Ils sauront vous aiguiller en toute neutralité et confidentialité.

Certains organismes, syndicats professionnels et sectoriels (Capeb, Fédération Nationale de l'Habillement, etc.) se sont aussi emparés du sujet et peuvent vous proposer des services : renseignez-vous auprès d'eux.

■ Si vous êtes repreneur :

- Renseignez-vous : Apec, Pôle emploi, associations d'écoles (HEC Repreneurs), cellules d'essaimage, clubs professionnels, cabinets d'outplacement, etc.
- Constituez votre équipe : un expert-comptable et un conseil juridique (notaire, avocat) seront indispensables pour aboutir.

■ **Si vous vendez votre entreprise** : vous disposez déjà d'interlocuteurs privilégiés et incontournables auxquels vous avez eu l'occasion de faire appel (expert-comptable, notaire et avocat).

4. Se former ?

Des formations existent sur ces différents sujets, elles sont organisées par des opérateurs institutionnels ou privés, renseignez-vous !

Ont contribué et participé à l'actualisation de ce Guide les membres du Réseau Transmettre & Reprendre



Créée en 1979 à l'initiative des pouvoirs publics, l'Agence France Entrepreneur (AFE) est une source d'information et d'orientation permanente au travers de son site internet et des outils qu'elle conçoit. Elle met notamment à la disposition des cédants et repreneurs un outil d'aide en ligne au diagnostic de l'entreprise à reprendre.

Visitez son espace dédié aux repreneurs/cédants sur www.afetransmission.fr !



Il existe de réelles opportunités de reprise-transmission d'entreprises artisanales dans toute la France !

30 000 entreprises artisanales « viables » sont à reprendre chaque année et 300 000 entreprises artisanales seront à transmettre dans les dix années à venir.

La reprise – transmission d'entreprises est un enjeu important pour chacun des acteurs. Afin d'optimiser les chances de réussite, il est primordial d'anticiper, de bien s'entourer et de se faire aider. Les conseillers des chambres de métiers et de l'artisanat, présents sur tout le territoire, sont à votre disposition pour vous accompagner tout au long de votre parcours et répondre à vos besoins.

L'APCMA et les CMA ont développé un outil national efficace au service de la transmission reprises d'entreprises, la Bourse nationale pour les créateurs, les repreneurs et les cédants pour entreprendre dans l'artisanat. Gage de qualité et de confidentialité, le site entreprendre.artisanat.fr recense plus de 6 500 annonces actualisées.

Retrouvez les coordonnées de la CMA la plus proche de chez vous en vous connectant sur www.artisanat.fr

bpifrance

Bpifrance est un acteur central du financement de la reprise. Chaque année, l'établissement garantit près de 6 000 prêts bancaires pour 1,5 Mds €, finance en direct 300 opérations de reprise, sans garantie ni caution, en partenariat avec les conseils régionaux et peut intervenir en fonds propres dans les dossiers de LBO ou de croissance externe. Pour en savoir plus, se rapprocher de la Direction régionale la plus proche ou nous contacter sur www.bpifrance.fr



Le CRA accompagne les cédants et les repreneurs en mettant à leur disposition le savoir-faire de 240 anciens dirigeants maîtrisant tout le processus de la transmission d'entreprise.

Les adhérents bénéficient de services comme la consultation de bases de données entreprises Diane ou des études de marché sectorielles Xerfi. Ils ont à leur disposition des bases qualifiées d'Affaires et de Profils de Repreneurs ainsi qu'un réseau national d'Experts (Avocats, Experts-comptables, Notaires) spécialistes de la transmission d'entreprise.

CRA Formation assure la formation indispensable à la reprise d'entreprise.

Retrouvez le CRA sur son site www.cra-asso.org

Une question ? Des outils et du conseil pour avancer dans vos projets ? Des contacts ? Quel que soit votre projet de reprise ou de transmission d'entreprise, appelez votre conseil transmission - reprise de votre chambre de commerce et d'industrie !

Tous les contacts sur www.reprise.cci.fr

Vous voulez construire votre projet de reprise en ligne, pas à pas et disposer d'un business plan professionnel ? Connectez-vous sur business-builder.cci.fr

Le Conseil national des barreaux, établissement d'utilité publique institué par la loi, est chargé de représenter la profession d'avocat. Il met en valeur le rôle de conseil juridique et fiscal de l'avocat auprès des acteurs du monde de l'entreprise, en particulier au stade de la reprise et de la transmission.

Un annuaire national des avocats est accessible au www.cnb.avocat.fr

Par la connaissance de ses clients et du tissu économique de sa région, le notaire accompagne les cédants ou les repreneurs en les conseillant sur les implications fiscales, financières, familiales et patrimoniales. Il met son expertise au service du conseil à l'entrepreneur et dispose en l'acte authentique, avec sa force probante et exécutoire, d'un véritable garant du respect des engagements pris. La transmission ou la cession d'une entreprise se réalise dans des conditions d'autant plus favorables qu'elle est bien préparée et anticipée.

Les notaires de France sont plus de 12 000 répartis sur tout le territoire, retrouvez-les sur www.notaires.fr

L'expert-comptable joue un rôle essentiel dans le processus de transmission – reprise d'entreprises. Il est un conseil privilégié et de proximité pour le chef d'entreprise. Grâce à sa connaissance de l'entreprise et du tissu économique local, il accompagne les cédants ou les repreneurs d'entreprise à toutes les étapes de l'opération pour les sensibiliser et anticiper ce projet, évaluer l'entreprise, les conseil. Il collabore avec d'autres professionnels pour apporter une solution complète et adaptée.

Pour tout renseignement et contacter un expert-comptable :

www.experts-comptables.fr



Agence France entrepreneur

www.afecreation.fr

Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat

www.artisanat.fr

Bpifrance

www.bpifrance.fr

Cédants & Repreneurs d'Affaires

www.cra.asso.fr

Chambre de commerce et d'industrie

www.reprise.cci.fr

Conseil national des barreaux

www.cnb.avocat.fr

Conseil supérieur du notariat

www.notaires.fr

Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables

www.experts-comptables.fr

Guide proposé par les membres du Réseau Transmettre & Reprendre