

# COMMENT CEDER UNE ENTREPRISE



Chambre  
de **Métiers**  
et de l'**Artisanat**

NOUVELLE-AQUITAINE

HAUTE-VIENNE

**12 avenue Garibaldi 87 000 LIMOGES**

**TEL : 05 55 45 27 00**

Contacts : Transmission reprise Annie LECOMPTE

Reprise : Stéphane ANGIBAUD

Assistante : Florence Bassiri

mail : a.lecompte@cm-limoges.fr

mail : s.angibaud@cm-limoges.fr

mail : f.bassiri@cm-limoges.fr

[www.artisanat-nouvelle-aquitaine.fr](http://www.artisanat-nouvelle-aquitaine.fr)

[entreprendre.artisanat.fr](http://entreprendre.artisanat.fr)

[www.cm-limoges.fr](http://www.cm-limoges.fr)

[www.transentreprise.com](http://www.transentreprise.com)

Sites :

Avec le concours financier de



01.2020

# COMMENT TRANSMETTRE UNE ENTREPRISE ?

## Transmettre prends du temps

Il faut se préparer en vous posant la bonne question : êtes-vous prêt à transmettre votre entreprise ?

En collectant des informations sur la démarche, les étapes et le calendrier pour transmettre une entreprise.

## Les étapes :

Où s'informer ?

Comment diagnostiquer et estimer l'entreprise ?

Comment la transmettre ?

Où trouver des repreneurs ?

Comment conclure la transmission ?

Quelles seront les conséquences de cette transmission ?

## A éviter

*Ne pas préparer de dossier de présentation de l'entreprise*

*Ne pas faire estimer l'entreprise par un professionnel*

*Ne pas communiquer*

*Ne pas informer en temps utile ses salariés et ses partenaires professionnels*

*Critiquer la compétence du repreneur*

*Ne pas organiser l'après reprise*

## **Faites un bilan personnel**

Cesser son activité est un changement complet de mode de vie.

Le bilan personnel doit vous permettre de répondre à la question «êtes-vous prêt ?».

Pourquoi voulez-vous transmettre votre entreprise ? Partez-vous en retraite ? rencontrez-vous des difficultés financières ? Etes-vous démotivé ? Avez-vous des problèmes de santé ? ... Les raisons sont multiples.

Etes-vous prêt à passer le relais ? Accepterez-vous de laisser la direction de l'entreprise à une autre personne qui aura des idées différentes des vôtres ? Votre famille adhèrera-t-elle à votre projet surtout si votre entreprise est familiale ?

Quels seront les revenus dont vous pourrez disposer ? Si vous prenez votre retraite, avez-vous tous les trimestres requis ? Si non à quelle date les aurez-vous ? Quelle sera le montant de vos revenus ?

## **Où s'informer pour transmettre son entreprise ?**

Les conseillers transmission des chambres de métiers et de l'artisanat  
( services ARTER )

Mais aussi, l'expert-comptable et le notaire

Pour des aspects techniques propres à certaines activités, le recours à des techniciens spécialisés peut être nécessaire (accessibilité, sécurité, environnement, hygiène, qualité,...). La chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat du Limousin dispose de personnels compétents sur ces domaines. Ils travaillent en partenariat avec les agents transmission des chambre départementales (services ARTER )

## Comment diagnostiquer et estimer l'entreprise ?

Pour proposer son entreprise à la vente, vous devez faire **un état des lieux complets**. Vous devez fournir beaucoup d'informations aux repreneurs, car ils ont besoin de connaître ce qu'ils achètent, d'avoir une vision claire, précise de l'entreprise.

Les questions porteront sur le marché, l'outil de travail, le personnel, l'exploitation chiffrée, les contrats et la réglementation (conventions collectives, hygiène, sécurité, environnement, accessibilité selon les cas), les modalités de reprise et bien sûr le prix.

**Un diagnostic d'entreprise est indispensable** (commercial, de production, juridique, social et financier). Il vous permettra de connaître votre entreprise. Vous saurez la présenter correctement à des acheteurs potentiels. Vous saurez où sont les points forts et points faibles, et vous pourrez argumenter à bon escient.

**Le diagnostic est également le préalable indispensable à l'établissement d'une estimation correcte**. Celle-ci va faire intervenir plusieurs méthodes (méthodes patrimoniale, économique, mixte ).

**Le prix sera celui qui permettra une reprise économiquement viable.**

*Le service ARTER de votre Chambre de Métiers  
réalise le diagnostic-estimation*

## Comment la transmettre ?

Vous pouvez vendre, louer ou donner une entreprise

La **cession** d'une entreprise peut porter sur les éléments d'actifs, que l'on nomme communément la vente du fonds de commerce. Le prix défini porte sur la clientèle (élément incorporel) et sur les équipements (éléments corporels). Le stock n'est pas compris.

Elle peut aussi porter sur des titres de société (cession de parts ou actions).

En cédant les titres, c'est l'ensemble de l'actif et du passif de l'entreprise que vous transférez au repreneur. Dans ce cas, vous devez fournir une garantie d'actif et de passif.

Lorsque la transmission se passe en famille, une cession ou une location peut être réalisée, mais le plus souvent, l'affaire sera transmise par **donation** simple ou donation-partage.

Vous pouvez également louer l'entreprise, il s'agit de **location-gérance**. Dans ce cas vous restez propriétaire de l'entreprise. Vous mettez à disposition l'ensemble des biens nécessaires à l'exploitation (clientèle et équipements) à un locataire-gérant, qui exploite à ses risques et périls en contrepartie du versement d'un loyer appelé redevance de gérance.

Cette formule est à utiliser avec prudence pour l'une comme pour l'autre des parties (le cédant est tenu solidairement de certaines dettes vis-à-vis du repreneur pendant quelques semaines, le repreneur n'acquiert pas la propriété tant que dure la location-gérance)

## Où trouver des repreneurs ?

Commencez par prospector l'environnement proche (salariés, membres de la famille).

Si la reprise en interne n'est pas envisageable, il faut trouver un repreneur externe.

Vous devez alors prospector au niveau des bourses de repreneurs tels que les fichiers des chambres de métiers et de l'artisanat. Mais aussi envisager des passages d'annonces en format papier ou Internet. Prendre des contacts par le biais des revues spécialisées dans les secteurs d'activité.

Ce peut être également l'approche directe d'une autre entreprise, ou le bouche à oreille, ou le relationnel professionnel.

Le plus souvent, il faut établir une annonce commerciale proposant l'entreprise à la vente, tout en respectant un minimum de confidentialité.

### **Comment négocier ?**

Il est nécessaire que cédant et repreneur se rencontrent plusieurs fois, et à chaque élément sur lequel les deux parties sont d'accord, **établir un compte-rendu écrit en 2 exemplaires**, pour être certain d'être d'accord sur les mêmes données de négociation.

Et surtout, bien détailler la composition du prix de vente entre clientèle, équipements, en sachant que le stock est négocié à part.

**Cela évite en fin de négociation des désaccords sur le prix de vente convenu.** Et cela constitue un bon préalable à l'établissement du compromis de vente.

### **Comment conclure la transmission ?**

Lorsqu'un accord verbal sur les modalités et le prix est intervenu, vous devez formaliser cette première étape. **La conclusion d'un compromis de vente ou d'un accord préalable est nécessaire.**

Dans ce cas, c'est l'acheteur qui choisit le juriste qui sera rédacteur officiel de cet acte, et qui le rétribue.

Lorsque le repreneur aura accompli toutes ses démarches, vous pourrez passer à la signature de l'acte définitif.

Le paiement du prix se fera lors de la signature de cet acte.

S'agissant de la vente des éléments d'actif, les fonds seront bloqués sur un compte sous séquestre le temps des publicités légales obligatoires.

## Quelles seront les conséquences de cette transmission ?

Dans les deux mois suivant l'arrêté des comptes du cédant, l'expert-comptable établira les bilans et comptes de résultats, et autres déclarations de fin d'exercice. Elles vont générer une taxation immédiate des bénéfices non encore taxés, des régularisations de TVA et de cotisations sociales.

S'agissant des salariés, ils sont attachés au fond et repris par le repreneur sans rupture du contrat de travail.

Concernant la taxation de la vente, le régime des plus-values a été très allégé au cours des dernières années.

Les plus-values court et long terme réalisées à l'occasion de la transmission d'une entreprise individuelle ou d'une branche complète d'activité sont exonérées totalement ou partiellement, selon la valeur des biens transmis (totale jusqu'à un prix de 300 000 € et partielle de 300 000 à 500 000 €), à condition que l'activité ait été exercée au moins cinq ans.

Les plus-values immobilières, quant à elles, bénéficient d'un abattement de 10 % par année de détention, au-delà de la cinquième, soit une exonération quand le bien est détenu depuis plus de quinze ans.

Attention l'exonération de plus-value concerne l'impôt, pas les cotisations sociales et leurs régularisations

### L'après reprise

**Les ultimes conseils pour que votre opération aboutisse à un succès durable.**

La période de l'après reprise, est un virage délicat à négocier, surtout humainement : vis-à-vis du vous, de votre repreneur, mais surtout du personnel, et de l'environnement habituel de l'entreprise, clients, fournisseurs,

Mais il est également nécessaire, à l'issue de l'accompagnement que vous vous effaciez petit à petit en espaçant vos visites dans l'entreprise, et évitez les remarques ou discussions houleuses avec le repreneur devant le personnel, les clients.

**Il faut permettre au repreneur d'imposer son leadership, et faire comprendre à tous que la page est tournée, pour ouvrir des perspectives nouvelles, sources de développement et de motivation du personnel,**

Concluez la période de transition par un moment convivial avec le repreneur et l'ensemble du personnel.

---

### **Coût PRESTATIONS ARTER 87**

**Diagnostic estimation + conseils/accompagnement + 12 mois de diffusion  
(niveau départemental, régional, national)**

**350 €**



## L'après reprise

**Les ultimes conseils pour que votre opération aboutisse à un succès durable.**

La période de l'après reprise, est un virage délicat à négocier, surtout humainement : vis-à-vis du vous, de votre repreneur, mais surtout du personnel, et de l'environnement habituel de l'entreprise, clients, fournisseurs,

Mais il est également nécessaire, à l'issue de l'accompagnement que vous vous effaciez petit à petit en espaçant vos visites dans l'entreprise, et évitez les remarques ou discussions houleuses avec le repreneur devant le personnel, les clients.

**Il faut permettre au repreneur d'imposer son leadership, et faire comprendre à tous que la page est tournée, pour ouvrir des perspectives nouvelles, sources de développement et de motivation du personnel,**

Concluez la période de transition par un moment convivial avec le repreneur et l'ensemble du personnel.

---

## Coût PRESTATIONS ARTER 87

**Diagnostic estimation + conseils/accompagnement + 12 mois de diffusion  
(niveau départemental, régional, national)**

**350 €**