



TRANSMISSION D'ENTREPRISE



SOMMAIRE



MESSAGE DE LA CMA BRETAGNE



Vous envisagez de transmettre votre entreprise artisanale ?

Une règle d'or : anticiper votre projet !

La Chambre de Métiers et d'Artisanat Bretagne est à vos côtés pour vous accompagner le plus en amont possible, vous aider à évaluer votre entreprise et à la valoriser auprès de futurs repreneurs.

Bien sûr, les conseillers d'entreprise de la CMA Bretagne vous accompagneront tout au long du processus : de la recherche d'un repreneur à la concrétisation de la transmission.

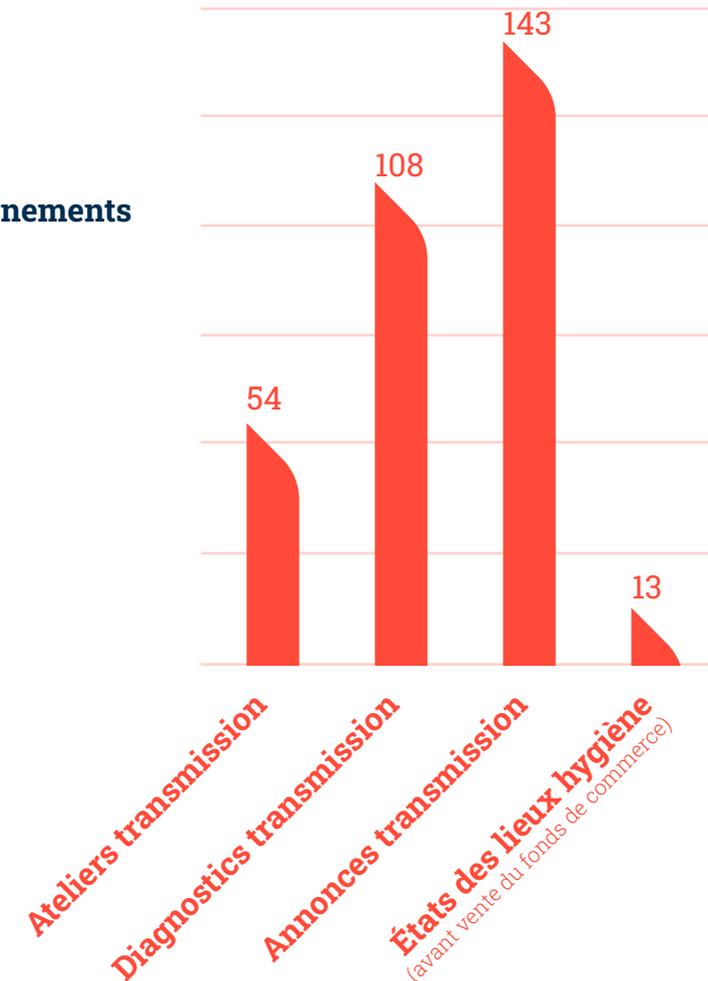
N'hésitez pas à aller à leur rencontre.
La CMA est présente partout en Bretagne.

Michel Aoustin,
Président de la CMA Bretagne,

QUELQUES CHIFFRES...

Accompagnements à la transmission d'entreprises réalisés par la CMA Bretagne en 2023 :

**⊕ de 300
accompagnements
en 2023.**



L'anticipation



1

➤ Votre retraite approche, vous prévoyez de **changer d'activité**, de région ou vous avez d'autres projets ? Il est dès à présent temps de réfléchir à la **transmission de votre entreprise**. Cette démarche doit être **anticipée** pour augmenter vos chances de mener à bien cette opération. Le manque d'organisation peut entraîner diverses difficultés pour votre entreprise. **Se faire accompagner par des professionnels peut dès lors s'avérer nécessaire** pour maîtriser tous les aspects (financiers, juridiques, administratifs...) que cette cession implique.

La CMA Bretagne accompagne les cédants et les repreneurs d'entreprise. À chaque étape, nous vous proposons différentes solutions adaptées à votre démarche.

➤ La CMA vous accompagne !

Soirée évènement

Je m'informe sur la démarche de transmission d'une entreprise et j'identifie les partenaires qui peuvent m'accompagner dans mon projet.



© Istock - Deagreez

Le diagnostic



➤ Le **diagnostic de votre entreprise** est une étape clé pour la transmission. Cette prise de recul va vous permettre de faire le bilan, d'identifier ses forces et ses faiblesses.

Vous pouvez déjà **faire un point** sur de simples informations comme **vos activités ou vos ressources...** Cela vous servira pour **présenter votre entreprise** à de futurs repreneurs.

➤ Toutefois, vous pouvez également **faire appel à des professionnels** comme un notaire, un avocat, un expert-comptable ou des conseillers des chambres consulaires pour **enrichir votre diagnostic** qui doit aussi faire état des aspects :

- **Marché** (stratégie d'entreprise, clientèle, concurrence, fournisseurs...)
- **Techniques** (outils professionnels utilisés, locaux professionnels)
- **Humains** (effectif, organisation, compétences...)
- **Financiers** (chiffre d'affaires, seuil de rentabilité, BFR, stock...)
- **Juridiques** (contrats, statuts, assurances...)

➤ Cela viendra **compléter votre analyse interne** et vous vous rendrez compte des **potentialités de marché** que représente votre activité, des points bloquants de votre entreprise, des perspectives d'amélioration... Vous pourrez dès lors **prendre des mesures pour corriger certains manquements**, augmenter la valeur de votre entreprise pour la **rendre plus attrayante et viable sur le long terme**.



2

➤ **La CMA vous accompagne !**

Pré-diagnostic transmission

Je réalise un diagnostic de mon entreprise avec l'appui d'un conseiller CMA. Il me permet :

- d'analyser mon entreprise (points forts et points à améliorer)
- d'établir un plan d'action individualisé à court et moyen terme.

Atelier - RDV Experts transmission

Lors d'un entretien individuel, je rencontre les professionnels incontournables de la transmission d'entreprise :

- expert-comptable
- juriste
- banquier
- conseiller retraite
- conseiller CMA

Cela va me permettre d'avoir un regard croisé sur mon projet de transmission.



Transmission d'un fonds de commerce alimentaire : n'hésitez pas à contacter nos conseillers spécialistes pour la réalisation d'un état des lieux hygiène.

L'estimation de valeur



3

L'estimation de la valeur de votre entreprise dépend de multiples **facteurs matériels** (immobilier, matériel...) et de **facteurs immatériels** (logiciels, brevets, dossiers des clients...). La taille, la nature des activités, le chiffre d'affaires, l'emplacement de l'entreprise... sont autant d'**éléments qui impactent la valeur**.

Différentes méthodes permettant d'évaluer cette valeur sont possibles :

➤ L'approche **patrimoniale** :
mon entreprise vaut ce qu'elle possède

Cette méthode se base sur **l'évaluation des actifs de l'entreprise**. C'est l'addition de la valeur de tous les biens possédés (le fonds, actifs corporels, financiers) à laquelle on soustrait celle des dettes. Seul le **bilan de l'entreprise** est pris en compte, l'évolution de l'entreprise dans son marché n'est pas considérée.

➤ L'approche de **rentabilité** :
mon entreprise vaut ce qu'elle rapportera

Cette approche s'appuie sur une **estimation des revenus futurs de l'entreprise** en prenant en compte la part de risque. Cela permet au repreneur de se situer en termes de **rentabilité**.

➤ L'approche **comparative** :
mon entreprise vaut une valeur de marché

Cette méthode est fondée sur la **comparaison** de l'entreprise avec d'autres présentant les mêmes caractéristiques et **ayant déjà été vendues**.

VALEUR ESTIMÉE

PRIX DE VENTE

Idéalement, l'utilisation de plusieurs méthodes est préconisée pour **estimer la valeur de l'entreprise** le plus justement possible en l'examinant dans sa globalité.

Attention, il ne faut **pas confondre la valeur estimée et le prix de vente**, issu de la négociation entre le repreneur et vous. Vous avez des **objectifs** et une **vision de la valeur** bien distincte.

Le mode de cession



4

Vous pouvez transmettre votre entreprise :

- À un membre de votre famille
- À un ou plusieurs de vos salariés
- À un ou des tiers



La transmission peut être **gratuite** ou **payante** selon le mode de cession envisagé.

Transmission à titre gratuit

Donation : le cédant transfère son entreprise au repreneur sans contrepartie financière.

Donation-partage : le cédant partage ses biens entre plusieurs repreneurs.

Testament

Transmission à titre onéreux

Vente du fonds : constitué des éléments corporels (matériel, marchandise...) et incorporels (clientèle, brevets...)

Cession de titres : cède l'intégralité de la structure juridique

Location-gérance



Sachez que le choix du mode de cession lors de la transmission a également des conséquences fiscales aussi bien pour le repreneur (droits d'enregistrement) que pour le cédant (imposition immédiate des bénéfices, imposition des plus-values professionnelles, contribution foncière des entreprises...).

Le présentation de l'entreprise



➤ **Le dossier de présentation** de votre entreprise est un élément indispensable et sert d'**argumentaire à la vente pour vos repreneurs**. Il va faciliter le **dialogue et les négociations** avec votre repreneur. Celui-ci recense toutes les informations issues des étapes précédentes de transmission :

- **Présentation de l'historique et des dirigeants de l'entreprise**
- **Présentation de l'activité, de la clientèle, des fournisseurs**
- **Présentation des moyens de production**
- **Présentation de l'organisation et des ressources humaines**
- **Le mode de cession et le prix de vente envisagés**

Il se doit d'être **le plus objectif possible** en n'omettant pas d'évoquer les faiblesses que vous avez décelées.

Attention, veillez à ce que vos potentiels repreneurs **signent un accord de confidentialité** avant de le leur transmettre.

5

➤ **La CMA vous accompagne !**

Pitch transmission

Un conseiller expert réalise un **support de présentation** de mon entreprise afin de faciliter les premiers échanges avec des repreneurs potentiels :

- **L'activité, la clientèle, les fournisseurs, les outils de communication**
- **Les infrastructures (locaux, matériels...)**
- **Le social (effectifs, types de contrat...)**
- **Le financier (CA, marge, EBE, résultat...)**
- **Le prix de vente (fonds, murs, stocks, loyer...)**



La recherche d'un repreneur



6

➤ La CMA vous accompagne !

➤ **C'est une étape délicate de la transmission d'entreprise.** Les potentiels repreneurs doivent être au courant que vous proposez une offre mais il faut tout de même veiller à **rester confidentiel le plus longtemps possible.** Vous devez prévenir vos salariés au moins deux mois avant car ils pourraient être intéressés par ce projet ou simplement désarçonnés, tout comme l'ensemble de vos collaborateurs, fournisseurs et clients à l'annonce de la nouvelle. Ce **réseau de collaborateurs** pourrait avoir envie de reprendre votre entreprise. L'annonce doit être bien rédigée pour **présenter le mieux possible votre entreprise et convaincre les repreneurs de vouloir en savoir davantage.**

➤ **Le profil du repreneur** est important pour le cédant qui a idéalement défini ses exigences au préalable : compétences, ressources financières, finances... Assurez-vous qu'il soit **capable de reprendre votre société.**

Diffusion d'une annonce

Je suis accompagné à la diffusion de mon annonce en toute confidentialité :

- rédaction de mon annonce
- saisie sur les sites de diffusion
- gestion de la mise en relation



LES SITES DE DIFFUSION

www.reprendre-bretagne.fr

www.bpifrance.fr

www.transentreprise.com

La négociation et la vente



7

➤ **La négociation est la conclusion de cette démarche de transmission** et doit être un moment de discussion avec le repreneur. Vous devez trouver un accord sur :

- Le prix de la cession
- Les délais de la reprise
- Les conditions de la reprise
- Les termes du protocole d'accord
- L'accompagnement du repreneur

➤ À la suite de cet échange, **le repreneur confirme ou infirme son intérêt pour reprendre l'entreprise**. Si cela est confirmé, il doit signer une lettre d'intention. Elle formalise l'intention d'achat et permet au repreneur d'avoir accès aux données confidentielles de l'entreprise, tout en lui assurant l'exclusivité dans les négociations. La lettre d'intention contient :

- L'objet de l'intérêt d'achat
- Les caractéristiques principales de l'entreprise
- Un ordre de grandeur du prix et une méthode pour son estimation
- Un calendrier prospectif pour le repreneur
- Des éléments importants sur lesquels le repreneur souhaite étoffer son étude

Après mûre réflexion du repreneur et des négociations, les parties prenantes signent un protocole d'accord qui inscrit juridiquement et définitivement les accords précédemment convenus dans la lettre d'intention.

➤ Le protocole d'accord peut donc présenter :

- Les identités du vendeur et du repreneur
- La description juridique de l'entreprise
- Le prix
- L'engagement des deux parties d'acheter et de vendre au prix défini
- L'organisation et le calendrier à venir
- La garantie d'actif et de passif du cédant au repreneur
- Les conditions devant être faites avant la vente : un audit pour vérifier la véracité des informations fournies par le cédant, le financement obtenu par le repreneur...
- D'autres clauses comme la non-concurrence...

➤ Pour **finaliser la transmission**, l'acte de cession doit être signé. Le cédant et le repreneur doivent effectuer quelques formalités :

- Immatriculation
- Publicité de l'acte
- Enregistrement de l'acte de cession
- ...

Même si ces démarches concernent essentiellement le repreneur, le **cédant doit veiller à leur bonne réalisation** puisqu'il a toujours des responsabilités pendant quelques mois après la cession.



Vous pouvez **accompagner le repreneur** pendant une phase transitoire qui va permettre de terminer les dossiers en cours, faciliter la prise en main par le repreneur mais aussi l'adaptation de vos salariés. Cette phase de passation a un **rôle essentiel dans la réussite** d'une transmission d'entreprise.

Les modalités de l'accompagnement, présentées dans l'acte de cession doivent préciser :

- **La durée de l'accompagnement**
- **Le statut du cédant**
- **Le mode de rémunération**

Plusieurs cas de figures sont alors possibles. Le cédant peut devenir salarié de son ancienne entreprise. Dans ce cas, un contrat de travail à durée déterminée doit être rédigé. Il peut aussi devenir conseiller du repreneur et peut alors facturer ses prestations. Enfin, il peut devenir associé au repreneur ou conclure avec ce dernier une convention de tutorat (Article L129-1 du Code du commerce).

La durée de l'accompagnement est très variable selon la taille, les besoins de l'entreprise, l'expérience du repreneur...

L'accompagnement s'articule de plus en plus de la façon suivante :

- **Le cédant fait et le repreneur observe avant la cession de l'entreprise**
- **Le repreneur fait et le cédant observe après la cession de l'entreprise**

C'est le début
d'une nouvelle
aventure !



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

BRETAGNE



**CONTACTEZ
NOUS !**

CÔTES D'ARMOR

Campus de l'Artisanat et des Métiers,
Rue du Tertre de la Motte
CS 90051
22440 Ploufragan Cedex
02 52 07 70 00
contact@cma-bretagne.fr

FINISTÈRE

24 Route de Cuzon
CS 21037
29196 Quimper Cedex
02 52 07 70 00
contact@cma-bretagne.fr

ILLE-ET-VILAINE

2 Cours des Alliés
CS 51218
35012 Rennes Cedex
02 52 07 70 00
contact@cma-bretagne.fr

MORBIHAN

10 Boulevard des Iles
CS 82311
56008 Vannes Cedex
02 52 07 70 00
contact@cma-bretagne.fr

www.cma-bretagne.fr

