

VOTRE ENTREPRISE EST-ELLE PRÊTE À ÊTRE CÉDÉE ?

La transmission d'entreprise est un acte de gestion à deux niveaux :

- Donner à l'entreprise les moyens de se vendre sur un marché difficile tout en garantissant sa pérennité,
- Réaliser au mieux votre capital.

Un plan d'action, dit plan de transmission, sera à mettre en place pour rendre possible mais aussi attractive cette transmission tant pour le cédant que pour le repreneur. Au préalable, un état des lieux général de l'entreprise -diagnostic global- s'impose.

Un diagnostic réaliste

Bien souvent le cédant ne s'intéresse qu'à l'aspect financier du diagnostic. Il est cependant très important de faire le point sur l'entreprise en évaluant ses forces, ses faiblesses, les opportunités et les menaces puis d'étudier de façon approfondie son mode de fonctionnement et ses facteurs propres.

Humain (compétences des salariés, rémunérations, pyramide des âges,...)

→ Qui fait quoi au sein de l'entreprise ?

Commerciaux (l'analyse produit / marché / client)

→ Les contrats sont-ils signés ?

Techniques

→ Les procédures sont-elles clairement établies ? Vieillesse des matériels ?

Juridique (bail commercial, brevets, licences, contrats,...)

→ Le droit du travail est-il bien appliqué ?

Financiers (CA, soldes intermédiaires de gestions, rentabilité,...)

→ L'entreprise est-elle saine ?

Fiscaux

→ La situation fiscale (TVA, Taxe d'apprentissage, Taxe professionnelle,...) et sociale (cotisations, URSSAF, maladie, retraite,...) est-elle à jour ?

Parole d'expert :

Céder son entreprise est un engagement important et complexe et il s'agit d'un évènement souvent unique dans la vie d'un chef d'entreprise. L'assistance de professionnels tels que le notaire ou l'expert-comptable permet d'encadrer et de sécuriser cette transaction. La réussite de cette transmission dépend surtout de la qualité de sa préparation. Le chef d'entreprise et son successeur doivent prendre le temps de la réflexion pour optimiser cette opération, à la fois sur le plan financier, juridique et fiscal. C'est aussi l'occasion pour le cédant d'envisager la transmission de son patrimoine.

Maître Ronan CORRE

Notaire, représentant la Chambre des Notaires du Finistère

Pour les commerces, on portera une attention toute particulière aux caractéristiques de l'environnement du fonds de commerce (zone de chalandise, emplacement,...)

Prenez en compte tout ce qui peut attirer les repreneurs et augmenter la valeur de votre entreprise. N'oubliez pas les éléments pouvant, à contrario, freiner un repreneur et diminuer la valeur de votre entreprise (une dépendance trop forte de l'entreprise au dirigeant, par exemple). Entourez-vous afin de préparer ce diagnostic au mieux.

A SAVOIR :

L'Agence Pour la Création d'Entreprise (APCE) a développé, à l'échelon national, deux outils de prédiagnostics transmission.

→ Le premier propose aux dirigeants de PME de plus de 10 salariés, répondant à certains critères d'éligibilité, l'intervention d'un consultant expérimenté pour réaliser un prédiagnostic de transmissibilité de l'entreprise. Cette prestation d'un coût de 2 000 € ttc est subventionnée à hauteur de 80% -soit 1 800 €- par l'APCE, les 200 € restants étant payés par l'entreprise. Pour y accéder, prendre contact avec votre CCI (Attention, ce dispositif de prédiagnostic est susceptible de disparaître en 2011).

→ Le second est un outil de prédiagnostic (autodiagnostic) en ligne pour tous les chefs d'entreprise souhaitant apprécier la transmissibilité de leur entreprise et identifier les actions clés à mettre en œuvre pour anticiper une cession. Cet outil est accessible sur le site www.prediagapce.fr

Quelques réflexions clés...

- N'oubliez pas d'adapter votre « plan de transmission »** au profil du repreneur que vous avez choisi.
- Réfléchissez à l'opportunité de dissocier l'immobilier de l'entreprise.** Intégrer l'immobilier dans une structure juridiquement séparée de la société d'exploitation offre au dirigeant la possibilité de se constituer un patrimoine personnel.
- Transmettre une entreprise a un coût que vous devez prévoir et provisionner :** audits, améliorations, honoraires de professionnels (avocats, experts-comptables, cabinets de conseils,...); toutes ces charges seront supportées par l'entreprise, à l'exception de celles qui concernent directement votre préparation personnelle à la cession.

Le plan de Transmission

La réalisation du diagnostic global permet de dégager les grandes lignes du « **plan de transmission** » de votre entreprise. Dans le cadre d'un calendrier pré-établi, celui-ci planifiera toutes les actions à mener pour rendre votre entreprise attractive aux yeux d'un repreneur et celles permettant d'optimiser fiscalement l'opération. La mise en œuvre d'un tel plan peut prendre plusieurs années. Aussi des mesures de sauvegardes sont-elles à envisager :

- Dispositions en faveur du conjoint,
- Mesures de prévoyance et d'assurance en cas de décès ou d'invalidité (valable aussi pour les associés),
- Provisions pour charges futures.

Quelques actions envisageables pour préparer votre entreprise à la cession :

- Embaucher ou réorganiser les équipes ;
- Former du personnel ;
- Réinvestir dans un outil de travail plus performant ;
- Remettre à jour des contrats commerciaux qui avaient été renouvelés oralement ;
- Vérifier que vos fournisseurs sont toujours les plus compétitifs ;
- Effectuer une opération de croissance externe ;
- Passer d'une SARL à une SA pour optimiser fiscalement la transmission.

Ces différentes actions vous permettront de rendre l'entreprise plus saine et plus attractive, qui de ce fait intéressera davantage de repreneurs.

Parole de cédant :

Pour faciliter la prise en mains de mon entreprise par une personne arrivant de l'extérieur, j'ai fait en sorte que son fonctionnement au quotidien repose le moins possible sur moi, en déléguant et en responsabilisant mes collaborateurs. C'est un véritable état d'esprit à développer, car ça ne va pas forcément de soi pour un chef d'entreprise ! Plus tôt on aura mis cette organisation en place, plus l'entreprise sera facile à prendre en mains par le repreneur. Je pense aussi qu'une entreprise prête à être cédée doit être au clair dans ses relations clients et fournisseurs. Le futur cédant a tout intérêt à remettre à plat la formalisation des relations avec ses partenaires, afin de transmettre des contrats en ordre à son successeur.

M. Louis LE DERRIEN

Cédant d'une entreprise de vente et réparation de motoculture de plaisance

Le conseil de Reprendre en Bretagne®

« Après 20 ou 40 ans à la tête de votre entreprise, vous commencez à avoir envie de faire autre chose. Attention, vous devrez encore consacrer du temps et de l'énergie pour passer le relais dans les meilleures conditions pour vous et le repreneur ! Une préparation bien anticipée prend de 3 à 5 ans. »