

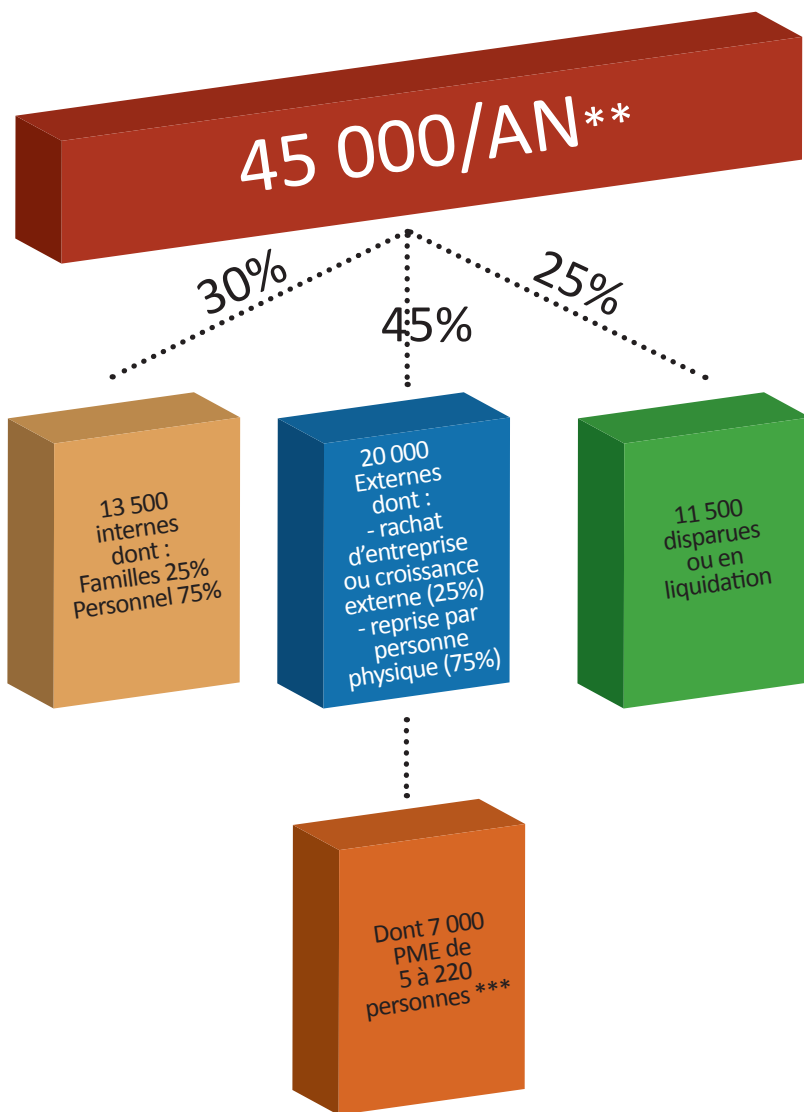
Transmettre
votre entreprise ?
nous allons faire
un bout de chemin
ensemble !



Cédants & Repreneurs
d'Affaires

La transmission des TPE/PME

◀◀ Combien de transmissions de PME*



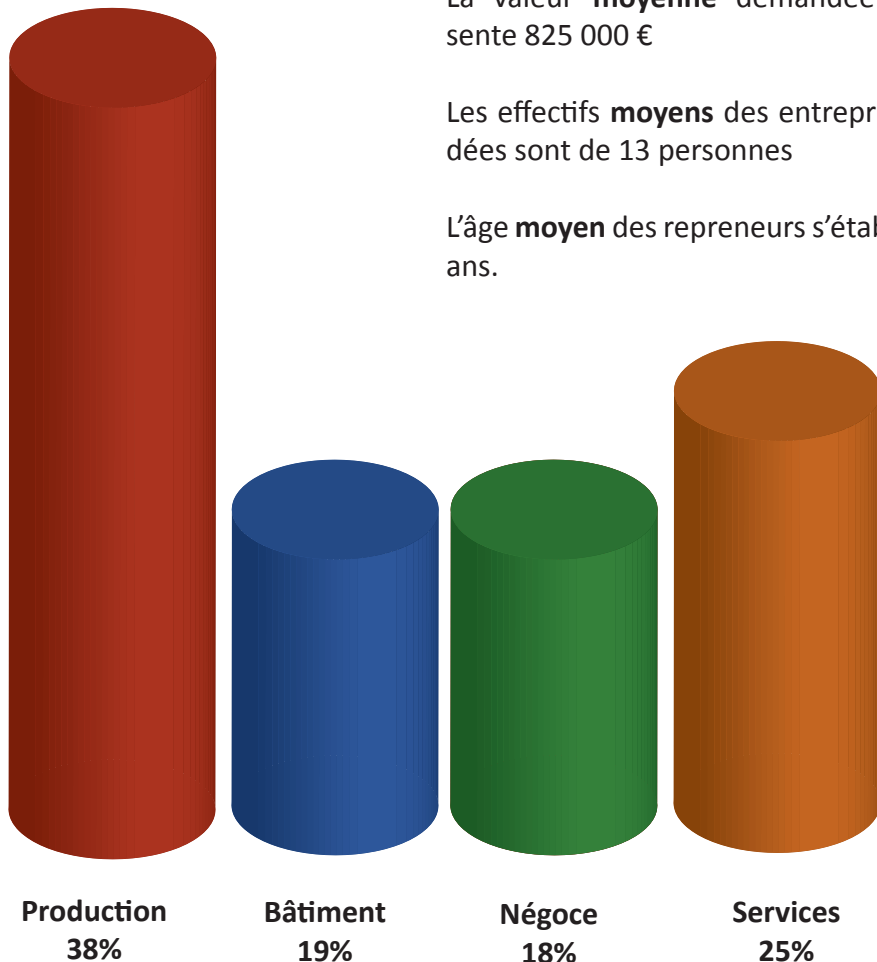
* PME : entreprise qui occupe moins de 220 personnes

*** Les 13 000 autres entreprises sont représentées par les fonds de commerce et l'artisanat

** Cessions filiales Groupe et sorties LBO (pour information hors statistiques)

Le marché de la transmission de PME en France.

◀◀ **Répartitions des 300 affaires.**
Dont le CRA participe chaque année à la cession



Ce marché représente 7 000 entreprises par an dont les effectifs varient entre 5 à 220 personnes.

Leur CA **moyen** est de 1 625 000€

La valeur **moyenne** demandée représente 825 000 €

Les effectifs **moyens** des entreprises cédées sont de 13 personnes

L'âge **moyen** des repreneurs s'établit à 46 ans.

Un peu d'histoire

Le CRA, créé en 1987, est une association nationale, animée par 220 délégués bénévoles (anciens dirigeants d'entreprise), représentée au niveau régional par 73 délégations couvrant la France métropolitaine, la Belgique et la Suisse.

Son rôle est de faciliter la transmission de TPE/PME/ PMI.

Ce livret a pour vocation de vous aider à utiliser d'une manière optimale l'ensemble des services proposés par notre Association.

Il vient en complément des conseils apportés par nos délégués et du guide CRA : «Transmettre ou reprendre une entreprise». Ce guide est remis à jour tous les ans. Il est, à cette heure, l'ouvrage le plus complet sur les aspects pratiques, juridiques et fiscaux d'une transmission réussie. Il vous servira tout au long de votre démarche de cession.

Dans chaque chapitre, une démarche « miroir » Cédant/Repreneur favorise la compréhension de la démarche de chacun. Il analyse et vous conseille lors des différentes actions à mener à chaque étape de votre projet et en se plaçant de chaque côté de la table de négociation (Cédant et Repreneur).

/31/

Le CRA est une association nationale sans but lucratif, dont l'objet, depuis 31 ans, est de favoriser la cession et la reprise d'entreprise.

/220/

Bénévoles, anciens dirigeants et patrons d'entreprise qui vous accompagnent.

/73/

Délégations partout en France pour assurer le suivi et les conseils de proximité.

/2/3/

Plus de 2 dossiers sur 3 aboutissent à une transaction.

/10 000/

Dirigeants ont confié la vente de leur entreprise au CRA

/23 000/

Personnes, cédants ou repreneurs ont adhéré à l'association.



«Transmettre ou reprendre une entreprise»-
Collection
«Les guides pour tous»
Prat Editions. Vente en librairie - 24 €.

Faciliter la transmission d'entreprise

La **mission principale** du CRA est de faciliter la transmission des TPE/PME/PMI, quelque soit leur activité, et a pour vocation générale le maintien du dynamisme du tissu économique local dans le but de préserver le savoir-faire et l'emploi.

Pour cela, le CRA aide tous les intervenants de la transmission, en délivrant des **conseils d'expérience**, en facilitant la mise en contact des Cédants et des Repreneurs, en les accompagnant tout au long de leurs démarches, et en favorisant les partenariats.

Le CRA propose ses services à des adhérents sélectionnés, après des **entretiens personnalisés** avec un délégué du CRA.

Le CRA propose tant aux Repreneurs qu'aux Cédants une **formation** appropriée.

«**Céder c'est mieux que cesser**» telle est la mission du CRA.

Les valeurs principales du CRA :

◀◀ **Le professionnalisme** que le CRA met en œuvre par la compétence, l'expérience, et la pluridisciplinaire de ses délégués.

◀◀ **La convivialité** d'une association où l'on retrouve un esprit d'équipe, une cordialité et un sens de l'entraide.

◀◀ **L'intégrité** dans le comportement et le fonctionnement de l'Association et ses délégués, c'est-à-dire transparence, neutralité et indépendance dans les transactions qu'ils accompagnent. Aucune commission, ni acheteur, ni vendeur, n'est à verser.

◀◀ **L'engagement** personnel par des qualités d'humanisme, du sens du bénévolat et une passion réelle dans l'action menée pour les adhérents.

◀◀ Et enfin le plus important : la **confidentialité**, valeur incontournable sur le marché de la transmission-reprise et que le CRA veille à respecter avec rigueur.

Les principaux services proposés par le CRA :

◀◀ **Accompagnement personnalisé.**

Avant votre adhésion, vous rencontrez un délégué CRA qui devient votre « parrain ». Il vous aidera du mieux possible dans votre démarche de cession.

Il assurera pour votre transmission un rôle d'intermédiaire entre vous et les repreneurs qu'il aura préalablement sélectionnés, selon les critères que vous aurez déterminés avec lui.

◀◀ **Un portefeuille d'affaires sélectionnées à céder.**

Environ **600 affaires** sont proposées en permanence sur notre site avec une mise à jour quotidienne.

La consultation des annonces de ces dossiers vous permet de comparer votre affaire avec celles du même type qui sont mises sur le marché.

◀◀ **Un partenariat** avec des cabinets de transmission les plus réputés permet aussi d'augmenter le nombre des opportunités.

◀◀ **Le CRA est reconnu** pour la qualité des candidats-repreneurs (personne physique) qui ont fait l'objet d'un entretien préalable et souvent d'une formation spécifique à la reprise.

Vous pouvez aussi identifier par vous même les candidats sur notre site : www.cra-asso.org.

◀◀ **Un site Internet convivial et interactif (www.cra-asso.org).**



Ce site permet d'accéder aux annonces affaires et Repreneurs. De plus il diffuse, avec une mise à jour quotidienne, les informations de notre association : manifestations, salons, témoignages de Cédants et de Repreneurs, etc.

◀◀ **Une «News letter»** régionale trimestrielle, informant de l'environnement de la transmission/reprise dans votre région et mettant en avant les affaires locales et les Repreneurs en recherche.

Les services proposés spécifiquement aux Cédants.

L'ensemble de ces services vous sera acquis pendant toute la durée de votre adhésion :



◀◀ **La sensibilisation à la cession :**

Une journée de formation est organisée dans différentes régions. Elle est animée par un délégué CRA formation et les aspects techniques sont traités par des experts spécialisés dans la transmission d'entreprises PME.

Les thèmes traités sont : les choix patrimoniaux et fiscaux, le toilettage de l'entreprise, le profil idéal du repreneur, la méthode de valorisation, la préparation à la négociation.

◀◀ **Le Dossier de présentation** de votre entreprise. Réunir les informations nécessaires afin de faire connaître et reconnaître votre entreprise aux repreneurs personne physique ou personne morale. Vous-même, aidé de votre délégué-parrain du CRA, vous remplirez le dossier pré-construit, le plus complètement possible afin d'éviter par la suite des questions répétitives et des candidats mal ciblés.

Celui-ci comprend, outre trois années de liasse fiscale, des informations sur :

- l'historique de votre entreprise,
- les activités commerciales avec l'évolution de vos produits et de votre clientèle,
- l'organisation de votre personnel et sa valeur,
- votre situation personnelle et vos vœux d'éventuel accompagnement,
- le dossier technique comprenant l'équipement et l'immobilier,
- vos commentaires sur les points forts et points faibles que vous décelez.

Ce dossier sera remis à jour ponctuellement

Les services proposés spécifiquement aux Cédants.



◀◀ **L'annonce de cession.** Avec l'aide de votre délégué-parrain, vous ferez la promotion de votre cession sous forme d'une annonce anonyme sur le site CRA. Celle-ci sera attractive et honnête tout en respectant la confidentialité que vous êtes en droit d'exiger.

Cela permettra de faire connaître votre entreprise auprès de repreneurs potentiels, qu'ils soient déjà adhérents au CRA, ou en passe de l'être. Toute personne intéressée par votre annonce se fera connaître auprès de votre délégué-parrain. Celui-ci lui enverra alors votre dossier de présentation, s'il est adhérent CRA (il aura alors signé un engagement de confidentialité) et s'il remplit les critères que vous aurez fixés.

◀◀ **Le système d'alerte.** Lié aux « annonces repreneurs », ce système informe immédiatement les adhérents CRA dont les critères de recherche (région, activité, etc.) correspondent à ceux de votre entreprise.

◀◀ **La mise en relation** avec les candidats repreneurs : Après analyse du dossier de présentation, le candidat repreneur contacte votre délégué-parrain dont les coordonnées font partie du dossier.

Ce dernier répond à ses questions, valide ses compétences, ses moyens, sa motivation, et, sur demande de l'adhérent, vous présente sa candidature appuyée généralement par un C.V. et une « Fiche de projet d'entreprise » que nous lui demandons de remplir lors de son adhésion.

Au final, c'est vous qui décidez de rencontrer le candidat ou non et, si oui, du lieu, du jour et de l'heure de ce premier contact.

◀◀ **L'approche directe** des repreneurs : En principe une bonne annonce de cession génère un nombre suffisant de candidatures parmi lesquelles vous ferez votre choix.

Mais vous pouvez, si nécessaire, consulter par vous-même les « Annonces Repreneurs » dans l'espace « Cédants » du site Internet CRA et ainsi trouver des profils de repreneurs correspondant bien à votre attente.

Nous les mettrons alors en contact avec vous.

Les experts du CRA

◀◀ **Les experts du CRA** : Lors d'un processus de transmission d'entreprise, le recours à des experts fiscaux et juridiques est quasiment obligatoire.

Soit vous avez peut-être vous-même les qualités d'expertise, soit vous avez déjà choisi de vous entourer par des experts que vous connaissez bien et dans lesquels vous avez entière confiance.

Si jamais ce n'est pas le cas, le CRA vous recommande de vous rapprocher de notre corps d'expert.

Dans chaque région de nombreux experts sont adhérents au CRA : Experts comptables, avocats d'affaires, banques, conseils en patrimoine, coach, consultants, etc.



◀◀ De sérieux critères

Ceux-ci sont sélectionnés comme adhérents au CRA s'ils répondent principalement à trois critères :

// Ils sont compétents dans le domaine de la transmission de PME,

// Ils accordent un tarif préférentiel pour les adhérents CRA,

// Ils couvrent un territoire géographique qui n'est pas déjà pourvu.

Donc vous avez recours à eux seulement si vous en avez besoin. C'est un service supplémentaire que le CRA vous offre.

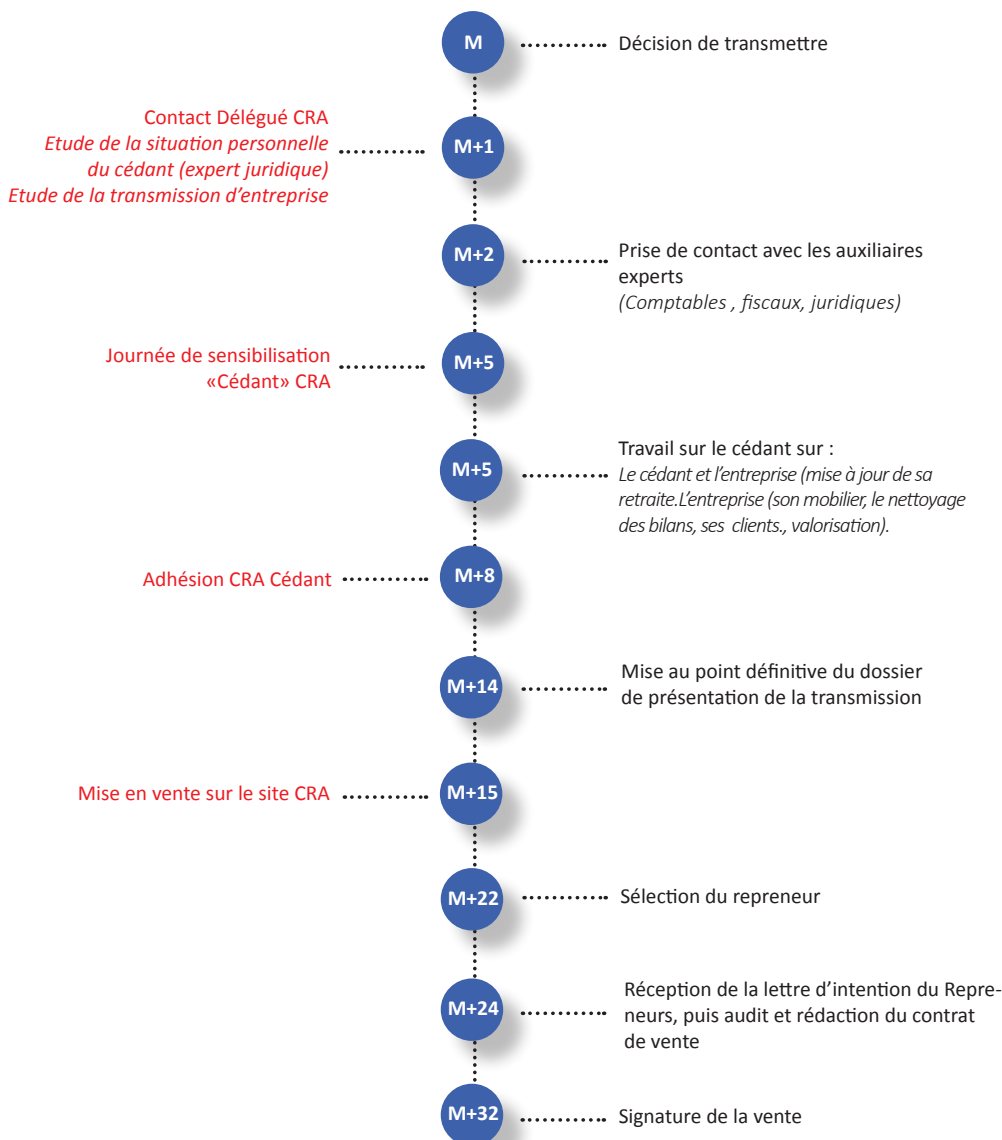
◀◀ **Les réunions d'information et d'échanges** : Régulièrement, le CRA organise des réunions gratuites d'information et d'échanges pour tous nos adhérents lors desquelles interviennent des experts sur un de leurs domaines de compétence.

C'est aussi l'occasion pour vous de rencontrer des repreneurs et d'échanger avec eux.

...et nous savons tous combien le travail en réseaux est devenu important dans notre société.

Le calendrier type de la transmission

Afin de vous guider dans votre processus de transmission, vous trouverez ci-dessous un exemple type d'agenda et des différentes étapes que vous aurez à parcourir lors de votre cession d'entreprise (*exprimé en mois*)



Réussir un parcours sans faute

Lors des différentes étapes de votre parcours, vous serez soutenus et accompagnés par un délégué CRA, ancien chef d'entreprise ou cadre dirigeant, en liaison avec 220 délégués et 150 experts de la transmission dans le respect de la confidentialité.



Une journée de sensibilisation Cédants



La rédaction, avec vous,
de votre dossier de cession.



La définition du profil de votre repreneur



La publication (anonyme) de votre annonce



Présentation d'un choix de candidats
qualifiés et motivés selon vos critères.



www.cra-asso.org



**Cédants & Repreneurs
d'Affaires**

Association Nationale pour la reprise d'entreprise.

Siège social : 45 rue Vivienne - 75002 Paris - 01 40 26 74 16 - Info@cra-asso.org

Siret : 344 857 230 000 66 - Association loi 1901