

Les conseils du CRA pour céder votre entreprise

À quelques années de la retraite, il est temps de penser à préparer la cession de votre entreprise. Voici les sept conseils du CRA, une association dédiée à la cession-reprise.



« La valeur de l'entreprise est aussi liée au profil du repreneur. Si votre encadrement est bon sur la technique, un repreneur commercial peut payer un peu plus car il disposera déjà des savoir-faire complémentaires au sien », explique Hervé Lombard, du CRA Ile-de-France Est.

• Mon meilleur repreneur

A qui souhaitez-vous transmettre votre affaire ? Enfant ou membre de la famille, salarié ou groupe de cadres, repreneur individuel, société ou groupe : votre

dossier de cession sera adapté à votre cible.

• Le grand ménage

Comme à la maison, nettoyez et rangez avant de vendre. Dans les comptes, vous

sortirez les créances anciennes, renégociez les emprunts, résolvez les litiges en cours... Si vous êtes en SARL, faites l'effort de passer en SA ou SAS : le repreneur paiera moins de droits.

• Évaluez honnêtement

Dresser l'inventaire de votre société le plus objectivement possible est impératif. Marchés, produits et services, clientèle, brevets, matériel et outillage, immobilier, participations... tout doit être analysé et valorisé. « Les repreneurs sont très avertis, signale Hervé Lombard, du CRA Ile-de-France, et la cession sera beaucoup plus rapide si l'évaluation est correcte ». Outre les critères comptables, patrimoniaux, l'estimation de la rentabilité future, vous pouvez partir de votre résultat corrigé en fonction de la rémunération du dirigeant ou des loyers versés à la SCI. Trop ou pas assez élevés, dans les deux

cas, il faut retraiter le résultat. En multipliant ce résultat par un coefficient allant de 3 à 5 selon les secteurs, vous aurez un aperçu de la valeur de l'entreprise.

• Les murs et les autres

L'entreprise est propriétaire des murs : avez-vous pensé à séparer l'immobilier et à le louer au repreneur ? Quant aux autres actionnaires, rachetez les minoritaires ou préparez un pacte d'actionnaires.

• Lancez-vous

Vous présenterez au mieux votre entreprise, « mais inutile de cacher les défauts », recommande Hervé Lombard. Le repreneur les trouvera et cela nuira à la relation de confiance indispensable pour aboutir. »

• Informez vos salariés

« Certains cadres sont peut-être intéressés », fait remarquer Hervé Lombard. Et à partir du moment où il y a

des visites, les salariés comprennent ce qui se passe. Autant leur dire ce que vous projetez pour eux. »

• Participez activement

Le CRA recommande au cédant de « **participer activement** » à toutes les phases de la cession. Évitez de laisser votre avocat discuter sans vous. Il sera judicieux de constituer une équipe autour de vous : expert-comptable, juriste, notaire, conseils comme le CRA, la Chambre de commerce... « **On peut,**

par exemple, consacrer un jour par semaine à préparer la cession, se former... », recommande le CRA. N'oubliez pas la règle d'or : anticiper. Car une cession bien préparée se réalise en 15 à 18 mois. Mal préparée, c'est beaucoup plus.

B.C.

Prochaine réunion du Cezam mardi 16 février, 12 h 30, salle Rapin à Meaux. Invité : la société Recall, une société spécialisée dans toutes les formes d'archivage.

Qu'est-ce que le CRA ?

Le CRA - Cédants Repreneurs d'affaires – est une association qui accompagne la transmission de PME de 5 à 100 salariés et de 300 000 euros à 3 millions de CA. Les membres sont d'anciens chefs d'entreprises, banquiers... Sa déontologie tient en trois mots : confidentialité, engagement, intégrité. Présent dans toute la France, le CRA a un fichier de 1 400 repreneurs. Hervé Lombard exerce en Seine-et-Marne, un département où 120 entreprises sont à reprendre chaque année. Il était l'invité du Cezam (association des chefs d'entreprise de Meaux) le 19 janvier.

En savoir plus sur le CRA : cra.idfest@cra-asso.org