

SE PRÉPARER À L'ENJEU



« Il n'est de vent favorable que pour qui sait où il va... ». Que l'on cherche à céder ou à reprendre une affaire, il faut d'abord mûrir son projet. Ce n'est jamais du temps perdu. Ne sautez pas à pieds joints par-dessus une étape que vous jugez peut-être superflue, voire banale.

1. Pourquoi se préparer ?

Cette phase préliminaire est indispensable : en donnant des bases solides et précises à votre projet, vous gagnerez en efficacité pour les étapes suivantes. Vous vous dites peut-être « *Pas besoin de tout ça, je sais ce que je veux* » ? Et si vous preniez quelques minutes pour le vérifier ?



Repreneur

■ Faites le tour de la question dès le départ

Cela vous libèrera l'esprit pour vous concentrer sur la recherche et vous verrez que vous serez plus serein au moment de prendre votre décision.

■ Soyez au clair avec vous-même et votre entourage

Cela vous donnera l'assurance indispensable pour convaincre vos interlocuteurs du sérieux de votre projet.

■ Précisez vos attentes pour cibler votre recherche

Vous saurez ainsi écarter rapidement les dossiers inadaptés.

■ Interrogez-vous sur vos compétences et sur vos faiblesses, sur vos besoins en formation et en conseil.

« Au moment de signer le gros chèque de rachat de l'entreprise, je me suis dit : heureusement que j'ai bien pensé à tout avant ! »



Cédant

■ Anticipez !

Réfléchissez en amont aux différents aspects de la cession. Les préalables ayant été arrêtés, vous passerez plus facilement à l'action.

■ **Recensez les questions à régler** : votre patrimoine (et éventuellement sa transmission), la préparation de l'entreprise, le changement d'associés et de direction de l'entreprise, cela fait beaucoup de choses. Ceci vous permettra de ne rien oublier, de planifier ce qu'il y a à faire et, surtout, de savoir dans quels domaines rechercher des conseils.

« Se lancer tête baissée à la dernière minute c'est être sûr d'oublier quelque chose : j'ai pris mon temps pour penser à tout et ça a payé. »

2. Comment définir son projet ?

La réflexion doit précéder l'action : interrogez-vous sur le pourquoi et sur le comment, votre instinct n'en sera que plus aiguë.



Repreneur

Analysez aussi objectivement que possible vos motivations, vos objectifs, vos forces et vos faiblesses. Posez-vous les bonnes questions.

■ Devenir patron, un rêve ?

Mettez au clair vos motivations. Interrogez-vous sur ce qui vous pousse à vouloir reprendre une entreprise : l'envie d'entreprendre sans partir de zéro ou d'exploiter un savoir-faire, un intérêt particulier pour un secteur ou une activité, la recherche d'autonomie et de responsabilités, la volonté de mettre en œuvre vos propres idées, la maîtrise de votre avenir professionnel, le souci d'investir et de rentabiliser un capital, l'attrait d'une région. Tout compte et tout peut vous servir à définir votre projet.

« Pour ma femme et mes enfants, il n'était pas question de déménager. J'ai donc ciblé mes recherches dans ma région. »

■ Attention au stress...

Envisagez les contraintes. Etre motivé, c'est bien. Mais n'ignorez pas les « points noirs » qui risquent de surgir un jour ou l'autre. Etes-vous prêt à accepter, par exemple, un changement de statut social, un travail aux horaires envahissants, aux responsabilités stressantes, une moindre rémunération au départ, un changement complet d'habitudes, un déménagement ? Etes-vous sûr de l'adhésion familiale à votre projet ?

■ Le juridique, vous assurez ?

Documentez-vous sur le marché de la reprise d'entreprises, souvent plus étroit qu'on ne l'imagine, et sur le processus à suivre pour réaliser la transaction : il obéit à des règles précises dont vous trouverez l'essentiel dans ce livret.

Identifiez vos besoins éventuels d'information, voire de formation : vous vous sentirez plus à l'aise en maîtrisant mieux tel aspect juridique ou fiscal, encore un peu flou dans votre esprit.

Dans l'artisanat, par exemple, l'exercice de certaines activités nécessite une qualification professionnelle dès lors que la santé ou la sécurité des personnes est en jeu. La qualification se justifie par :

- un diplôme (au minimum un CAP*) ou un titre équivalent,
- ou une expérience professionnelle de 3 ans effective dans le métier.

* Brevet de maîtrise ou brevet professionnel obligatoire pour exercer une activité de salon de coiffure.

L'exercice de l'activité doit être effectué par quelqu'un de qualifié qui peut-être le chef d'entreprise, un salarié ou toute autre personne exerçant un contrôle effectif et permanent sur l'activité de l'entreprise. Les métiers du bâtiment, de l'automobile, de la coiffure, des soins esthétiques, de l'alimentaire (boulangier, pâtissier, boucher, poissonnier, glacier, etc.), de maréchal-ferrant, de ramonage et les prothésistes dentaires sont concernés.

Par ailleurs, certaines activités nécessitent une autorisation préalable à leur exercice. Les métiers de taxi, de déménagement, d'ambulancier, de toilettage canin, de contrôle technique automobile et de thanatopraxie sont concernés.

Consulter le site de Bpifrance Création www.bpifrance-creation.fr pour plus d'informations et consulter la liste des activités et des professions réglementées.

« C'est comme tout, il y a une méthode, des outils, il faut s'y mettre et chercher les bons professionnels. »

Cédant

Assurez-vous que vous êtes vraiment prêt à céder votre entreprise. Ce n'est pas toujours évident lorsque l'on y a investi une bonne partie de sa vie et de son énergie.

■ Bien sûr de vouloir partir ?

Faites le point de la situation. Pourquoi voulez-vous céder votre entreprise ? Quels sont vos projets pour après ? Avez-vous évalué vos besoins et vos revenus futurs ?

« Ça ne sert à rien de commencer à prospecter si l'on n'est pas clair avec soi-même sur ce que l'on veut faire après. »

■ Prêt à tourner la page ?

Anticipez les difficultés. Accepterez-vous facilement d'abandonner votre entreprise, de quitter vos collaborateurs, de laisser les rênes à un repreneur qui aura ses idées à lui, éventuellement de céder à vos collaborateurs ? Êtes-vous sûr de l'adhésion de votre entourage à votre projet, surtout s'il s'agit d'une affaire familiale ?

■ La fiscalité, vous connaissez ?

Documentez-vous : des aménagements ont été apportés pour faciliter la transmission des entreprises, ce serait trop bête de ne pas profiter d'avantages fiscaux en s'y prenant mal ou trop tard.

3. Où s'informer ?

Ne restez pas isolé(e) ! N'abordez pas seul(e) un marché nouveau pour vous et qui a ses propres règles qui sont autant de pièges potentiels : sachez tirer parti des organisations professionnelles et des conseils spécialisés qui sont là pour éclairer vos décisions. Profitez-en, ne laissez rien au hasard.

En premier lieu, vous pouvez consulter le site de Bpifrance Création

www.bpifrance-creation.fr

Que vous soyez cédant ou repreneur, adressez-vous aux chambres de commerce et d'industrie (CCI), aux chambres de métiers et de l'artisanat (CMA), à l'association Cédants & Repreneurs d'Affaires (CRA) ; leurs conseils spécialisés en reprise-transmission connaissent bien le marché et les acteurs locaux. Ils sauront vous aiguiller en toute neutralité et confidentialité.

Certains organismes, syndicats professionnels et sectoriels (Capeb, Fédération Nationale de l'Habillement, etc.) se sont aussi emparés du sujet et peuvent vous proposer des services : renseignez-vous auprès d'eux.

■ Si vous êtes repreneur :

- Renseignez-vous : Apec, Pôle emploi, associations d'écoles (HEC Repreneurs), cellules d'essaimage, clubs professionnels, cabinets d'outplacement, etc.
- Constituez votre équipe : un expert-comptable et un conseil juridique (notaire, avocat) seront indispensables pour aboutir.

■ **Si vous vendez votre entreprise** : vous disposez déjà d'interlocuteurs privilégiés et incontournables auxquels vous avez eu l'occasion de faire appel (expert-comptable, notaire et avocat).

4. Se former ?

Des formations existent sur ces différents sujets, elles sont organisées par des opérateurs institutionnels ou privés, renseignez-vous !