

# Etape n°1 : Je me prépare à vendre

## 1- J'anticipe

Une préparation anticipée de la transmission de votre entreprise, vous permet d'organiser au mieux les conditions de succession notamment :

- En choisissant votre successeur, vous lui donnez les moyens d'assurer la pérennité de l'entreprise,
- En organisant le transfert de votre patrimoine pour réduire au les droits de mutation\*.

Cette phase doit se faire de préférence le plus tôt possible afin d'assurer une transmission dans les meilleures conditions possibles et sans précipitation.

## 2- Je me prépare psychologiquement à la vente

Cette préparation passe par une phase de questionnement sur l'avenir de votre entreprise mais aussi sur votre avenir personnel et professionnel. Des questions s'imposent à ce stade :

- « *Est-ce que je suis prêt à arrêter mon activité? »*
- « *Quel est mon projet personnel après la cession? »*
- « *Comment va s'organiser ma vie d'ancien chef d'entreprise ? »*
- « *Quand et comment en parler à mon entourage ? »*

En prenant le temps de répondre sincèrement et précisément à ces interrogations, vous pourrez aborder la transmission avec sérénité.

*« Je n'arrête pas ma vie, je transforme mon activité »*

\* *glossaire p16*

## 3- Je me garde du temps pour préparer ma transmission

La transmission regroupe différents aspects psychologiques, financiers, juridiques et humains. Se garder du temps pour l'analyse de ces points, permet d'envisager toutes les situations possibles et de choisir la meilleure d'entre elles. Il ne faut pas négliger cet aspect.

## 4-J'essaye de bien m'entourer

S'agissant d'une action longue et complexe, il devient nécessaire de savoir bien s'entourer. Grâce à l'aide de votre organisation professionnelle ou d'experts (experts-comptables, avocats, notaires...), vous serez guidé et accompagné tout au long de ce processus. Il est aussi important obtenir l'appui de ses proches (famille, salariés...) pour franchir cette étape.

## 5- Je pense à mon avenir

Une fois la vente réalisée, vous vous trouverez dans une nouvelle situation de vie avec de nouveaux objectifs. La vente de l'entreprise peut engendrer une rentrée d'argent que vous devrez gérer. Cette réflexion s'impose mais des professionnels peuvent vous accompagner.

## Etape n°2 : Etablir un diagnostic de présentation de l'entreprise

Le diagnostic est un état des lieux détaillé de votre entreprise, vous pouvez séduire le repreneur puis susciter l'achat.

Le diagnostic reprend les éléments essentiels de l'entreprise. Vous devez y mettre en avant les forces et les opportunités de votre activité, mais aussi en y mentionner les faiblesses et les menaces qui pèsent sur votre marché par exemple.

Il s'agit d'un document clair et sincère de l'état de l'entreprise.

*« Ne surévaluez pas les points forts et ne sous évaluez pas les points faibles car les repreneurs s'en apercevront vite ! »*

Concrètement vous devez :

- dresser un inventaire détaillé des éléments corporels qui seront transmis lors de la vente (outillage, machines...).
- faire un état des lieux de l'environnement économique du marché en évaluant la concurrence, le type de clientèle, le tissu économique autour de l'entreprise.
- mettre en avant les éléments commerciaux de la structure. Cela consiste à analyser la qualité des prestations, des produits vendus, la notoriété de l'enseigne et du portefeuille client.
- mentionner l'aspect financier de l'entreprise, chiffre d'affaires, résultat et seuil de rentabilité des 3 dernières années.
- évoquer le volet humain : moyenne d'âge du personnel, qualifications, compétences, partage du pouvoir...

Réaliser ce diagnostic n'est pas aisé, c'est pourquoi des experts peuvent vous guider tout au long de ce processus.



## Etape n°3 : Valoriser son entreprise

**Valoriser** « consiste à rendre cessible son entreprise ».

La valorisation\* se fait en 2 parties :

- Matérielle
- Financière

La valorisation matérielle évoque l'ensemble des biens mobiliers et immobiliers de l'entreprise. En effet, pour inciter l'acheteur à franchir le pas, ce dernier doit être intéressé par l'état de l'entreprise.

Un rafraîchissement (petit coup de peinture, changement de luminaire...) peuvent métamorphoser l'aspect général et influencer la vente positivement.

Les outils transmis doivent correspondre à ceux présentés dans l'acte de vente. Vous devez informer le repreneur des mises en conformité futures. Une mauvaise information engage votre responsabilité et le repreneur peut se retourner contre vous, même après la vente.

\* *glossaire*

La valorisation financière de l'entreprise consiste à démontrer au repreneur, le potentiel du marché et le développement de l'entreprise sur le secteur. Sur la base des derniers bilans, comptes de résultats et au vu de l'hypothèse d'une future rentabilité, un prix de vente va s'établir.

La valorisation financière nécessite l'appui de professionnels dans ce domaine (experts comptables, notaires, avocats d'affaires...) qui vous fourniront une analyse claire et précise de la valeur de votre entreprise.

Son objectif est donc de pouvoir déterminer la valeur de votre entreprise.

« Attention, la valeur sentimentale n'est pas toujours la valeur du marché »

Le prix comprend une part de subjectivité du côté du vendeur, comme du côté de l'acquéreur. Sans méthode, c'est la subjectivité du vendeur qui prend le dessus et le prix n'a plus de rapport avec la valeur d l'entreprise. L'expert fera la synthèse des interférences positives comme négatives, par rapport au marché, au positionnement, aux forces et aux qualités de l'entreprise en restant dans l'objectivité.



## **Etape n°4 : Elaborer un plan de transmission**

La stratégie de transmission concrétise l'action que vous êtes en train de mener, vous définit des objectifs et vous rassure. Il s'agit de se poser les questions suivantes :

- *Dans quel délai voulez vous vendre (dans 1 an, 3mois, le plus tôt possible...)?*
- *A quel type de repreneur désirez-vous vendre votre entreprise (famille, salarié, personne du métier ou issue d'un autre domaine) ?*
- *Quelle forme de transmission vous intéresse (donation\*, vente du fonds\*, location gérance\*, cession de parts sociales...)?*
- *Dans quelles conditions je veux que cela se passe (je veux être seul, je veux être assisté tout au long de la vente, je ne veux pas m'en occuper...)*

Ainsi votre processus de vente se concrétise, ne vous faites pas influencer, c'est à vous de décider la manière dont la vente doit se dérouler.

Dans tous les cas, pour envisager les conséquences fiscales, juridiques et sociales, vous devez faire appel à des experts qui vous conseilleront

*\* glossaire*

## Etape n°5 : Trouver un repreneur

Maintenant que vous avez accompli toutes les démarches pour assurer une transmission dans les meilleures conditions possibles, il est temps de rechercher un repreneur. Le profil de celui-ci se dessine déjà à vos yeux (salarié, tiers...) et vous allez apercevoir ceux qui ont le plus de chance de reprendre votre affaire.

Pour trouver le futur repreneur, vous pouvez passer une annonce de vente. La vente ne se fera pas seule, il faut communiquer pour vendre.

Attention, avant de passer une annonce, demandez vous quel degré de confidentialité respecter vis-à-vis de votre clientèle, vos concurrents, vos fournisseurs.



Vous avez plusieurs moyens de diffusions pour rechercher un repreneur:

- *Votre fédération nationale et local ou votre organisme professionnel*
- *la base des repreneurs (trans-artisans.com, APCE.com ...)*
- *bourse d'annonce format papier ou Internet (trans-artisans.com...)*
- *revues spécialisées du secteur de la cordonnerie*
- *approche directe d'une autre entreprise (concurrents, fournisseurs...)*
- *approche directe d'une bourse de candidats repreneurs*
- *« le bouche à oreille »*
- *Cabinet d'affaires, experts comptables... ?*

### **Quelques conseils pour la rédaction d'une annonce**

Elle doit être complète et concise pour donner au repreneur potentiel une idée de l'activité et des caractéristiques de l'entreprise. Attention plus l'annonce sera floue et brouillon, plus elle risque de laisser de côté les bons repreneurs et d'attirer des candidats qui ne donneront pas suite.

Ne vous contentez pas d'une annonce dans votre département, élargissez la diffusion car de nombreuses personnes ont des projets de mobilités professionnelles et familiales.

# Etape n°6 : Négocier la vente

**La négociation** « *un processus qui vise à aboutir à un accord entre deux parties sur un point de divergence* »

Elle est précédée d'une ou plusieurs visites de l'entreprise par le repreneur.

Avant de débiter la négociation, vous devez vous imposer une stratégie de négociation. Cela vous mettra en position de force face à celui-ci. Vous devez connaître votre marge de manœuvre sur le prix en vous fixant un prix en dessous duquel vous ne vendrez pas.

Pour mener une bonne négociation, il faut adopter une attitude de négociateur en :

- se faisant respecter
- se faisant comprendre
- se faisant assister
- maîtrisant la négociation

Certains aspects plus techniques ne doivent pas non plus être négligés, comme le lieu du déroulement de la négociation. En effet, il est préférable de privilégier une salle claire climatisée qui vous mettra dans de bonnes dispositions pour négocier. De plus, il est souhaitable de conduire la négociation dans un lieu neutre.

Les points abordés pendant une négociation :

- Le prix de vente
- Le processus de la transmission
- Les conditions de reprise
- Les modalités de paiement

Lors de la négociation, la présence d'un notaire n'est pas toujours obligatoire mais il reste préférable de se faire assister de ce dernier ou d'un avocat.

Une fois la négociation terminée et un accord trouvé, un compromis de vente\* sera signé puis l'acte de vente\* définitif.



\* *glossaire*