

CEDER SON COMMERCE

Étapes, aides, relais



Se préparer :

Réaliser un état des lieux

→ Pour valoriser les points positifs. Pour connaître les points négatifs et les améliorer. Pour répondre aux questions des personnes intéressées.

L'état des lieux vous permet de vous interroger sur :

- **la comptabilité** : 3 derniers bilans , comptes de résultats
- **les moyens** : locaux , matériel
- **l'économie** : compétitivité , concurrence
- **le financier** : emprunts , garanties
- **l'humain** : employés , organisation , formations
- **le juridique** : contrats , bail
- **le réglementaire** : normes (hygiène, accessibilité)
- **le contexte** : localisation , transports , dynamisme.

- Chambre des commerces et de l'industrie (CCI) ou Chambre des métiers de l'artisanat (CMA)
- Les notaires et les avocats : diagnostic juridique et fiscal.
- Les experts comptables : volets financiers et comptables.
- L'association Cession et Repreneur d'Affaire : www.cra.asso.fr/faites-le-prediagnostic-pour-optimiser-la-situation-de-votre-entreprise/

Evaluer son entreprise

→ Pour définir un prix juste et connaître sa fourchette de négociation

Attention à fixer le prix de vente de manière objective : fonction de la valeur patrimoniale de l'entreprise, de sa rentabilité, mais aussi par rapport aux prix de vente de commerces du même type.

- CCI et CMA
- Les experts-comptables
- Le commissaire aux comptes
- Les notaires
- Les agents immobiliers
- Les cabinets de conseil en fusions-acquisitions



Chercher un repreneur :

Prévenir autour de vous

- **Vos proches et vos salariés** : ils connaissent l'entreprise.
- **Les autres commerçants pouzinois via la Voulte Synergie** : ils peuvent vouloir s'agrandir ou déménager.
- **La municipalité** : elle reçoit des demandes d'entrepreneurs.
- **Vos conseils** (comptable, notaire, ...) : ils ont un grand réseau.
- **Vos fournisseurs** : ils souhaitent garder le partenariat.

Publier l'annonce sur internet

En plus des annonces sur les **sites internet classiques**, vous pouvez augmenter vos chances de trouver un repreneur fiable en mettant votre annonce sur des **plateformes spécialisées**.



Veillez à travailler votre annonce :

- **En valorisant le contexte** (ville, autres commerces, logement,...)
- **En ajoutant des photos** attrayantes
- **En apportant des détails**

- CCI et CMA
- Transentreprises : www.transentreprise.com/cedant/demande
- Les Agences immobilières
- Sos Villages : <https://sosvillages.tf1info.fr/connexion>
- La place des commerces : www.placedescommerces.com/vente-commerce_fr_
- La bourse de la transmission de Bpifrance : reprise-entreprise.bpifrance.fr/vendre-son-entreprise



Réaliser la vente :

Négocier par étapes

➤ *Pour être protégé juridiquement et cadrer la cession.*

Réfléchissez à ce qui est négociable et à ce qui ne l'est pas.

La négociation est cadrée par plusieurs étapes administratives :

- **L'engagement de confidentialité** : le repreneur s'engage à ne pas divulguer vos informations.
- **La lettre d'intention** : elle officialise l'intérêt du repreneur.
- **Le compromis de vente** : il reprend tous les éléments de la négociation.
- **L'acte de vente** : il finalise la cession.



Réaliser les dernières formalités

➔ *Pour officialiser la vente d'un point de vue administratif*

Une fois la vente réalisée, il reste encore au vendeur et à l'acquéreur quelques démarches à faire :

- Faire paraître les **publicités légales** (sous 15 jours).
- Enregistrer les **actes portant cession de fonds** (sous 1 mois).
- Aviser le **Centre de Formalité des Entreprises** (sous 30 jours). Il transmet votre déclaration aux organismes concernés : INSEE, Répertoire des Métiers, Registre du Commerce, Centre de TVA, RSI.
- Pensez à informer la **municipalité**.

- CCI et CMA
- CFE : formalites.entreprises.gouv.fr/
- Publicité légale : actulegales.fr/departements/07
- Impôts : <https://www.impots.gouv.fr/particulier/comment-enregistrer-un-acte>