

GUIDE

DE LA
TRANSMISSION
D'ENTREPRISE



**Chambre de Métiers
et de l'Artisanat**

Nouvelle-Calédonie



ÉTAPE 1

Êtes-vous prêt(e) à vendre ? 4

ÉTAPE 2

Votre entreprise est-elle prête pour la vente ? 5

ÉTAPE 3

Comment évaluer votre affaire ? 9

ÉTAPE 4

Comment bien préparer votre entreprise à la vente ? 14

ÉTAPE 5

Comment choisir le cadre juridique et fiscal le plus adapté ? 19

ÉTAPE 6

Comment trouver un repreneur ? 26

ÉTAPE 7

Quelles sont les étapes de la vente ? 29

ÉTAPE 8

Quel est votre rôle après la cession ? 32



LE MOT DU PRÉSIDENT



Les 11 500 entreprises artisanales de Nouvelle-Calédonie représentent plus du tiers du secteur marchand et 70% du secteur productif calédonien. Elles sont dirigées par des hommes et des femmes entrepreneurs, employeurs, qui disposent d'un savoir-faire et font du sur-mesure pour leur clientèle.

Salons de coiffure, d'esthétique, garages automobiles, menuiseries, entreprises de peinture, boulangeries, boucheries, fleuristes, bijouteries, taxis, prothésistes,... toutes ces activités disposent d'un fonds de commerce valorisable sur le marché local.

Le potentiel de vente d'entreprises artisanales est important en Nouvelle-Calédonie. Or, seulement quelques dizaines sont cédées chaque année et nombreuses sont celles dont l'activité s'arrête avec le chef d'entreprise. Avec près de 15 % des artisans âgés de plus de 60 ans, en l'absence de dispositif de retraite par répartition pour les travailleurs indépendants, et dans un contexte de contraction de certains marchés, la transmission des entreprises artisanales est un enjeu de taille.

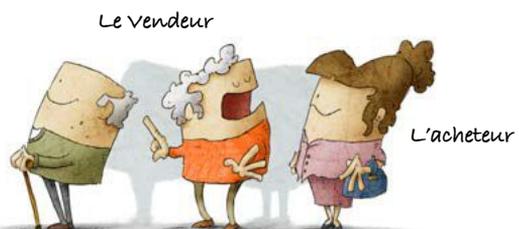
Afin d'encourager les cessions d'entreprises, la Chambre de métiers et de l'artisanat propose un dispositif complet d'orientation, de conseil et d'accompagnement. Transmettre l'entreprise que l'on a créée est un parcours, dont chaque étape et décisions sont importantes. Vous retrouverez donc dans ce guide les caps à franchir, des informations et conseils pratiques ainsi que de précieux contacts.

Nous sommes à vos côtés dans ce moment clé qu'est la transmission. Parce que transmettre le fruit de son savoir-faire constitue une valeur fondamentale de l'artisanat. Parce que vendre son entreprise est un moyen de consolider sa retraite. Parce que des repreneurs pourront entrer sur le marché sans démarrer à zéro, avec des chances de réussite optimisées. Parce que la transmission est une continuité proposée à vos clients, partenaires et salariés, et que cela est noble.

Que ce guide vous accompagne tout au long de votre projet ! Celui-ci n'est certainement pas une fin mais plutôt un commencement...



Daniel Viramoutoussamy
Président de la Chambre de métiers
et de l'artisanat



ÉTAPE 1 : ÊTES-VOUS PRÊT(E) À VENDRE ?

Vouloir vendre son entreprise est une chose, s'en séparer en est une autre... Il n'est pas facile de laisser sa place à quelqu'un qui va prendre les rênes de ce que vous avez construit durant des années. Aussi si vous souhaitez vendre, il est nécessaire de vous y préparer à titre personnel et de vous projeter sur ce qu'il va se passer ensuite.



Pour quelles raisons envisagez-vous de vendre ?

- + Pour démarrer une autre activité ?
- + Pour vous consacrer à des projets personnels ?
- + Pour récupérer un investissement financier ?
- + Pour faire perdurer votre entreprise ?

Qui voyez-vous à votre place ?

- + L'un de vos salariés ?
- + Un repreneur qui dispose du financement ?
- + Quelqu'un qui vous ressemble ?
- + Le choix du repreneur vous importe-t-il à titre personnel ?

Vos associés ou votre entourage proche vous soutiennent-ils dans votre démarche ?

Êtes-vous pressé de vendre ?

À quelle échéance souhaiteriez-vous avoir vendu ?

Qu'allez-vous faire dans les semaines qui suivent la cession ?

Quels sont vos projets ?



ÉTAPE 2

VOTRE ENTREPRISE EST-ELLE PRÊTE POUR LA VENTE ?



VOTRE ENTREPRISE EST-ELLE PRÊTE POUR LA VENTE ?

Vous souhaitez être prêt à vendre votre entreprise lorsqu'un repreneur se présentera ? C'est dès maintenant qu'il faut vous préparer, et surtout préparer votre entreprise...

POUR CELA, IL FAUT COMMENCER PAR RÉALISER UN « ÉTAT DES LIEUX ».

Il est important de mettre à plat un certain nombre d'informations, l'idée étant d'anticiper toutes les questions que pourrait se poser un repreneur. Vous connaissez votre entreprise par cœur, mais savez-vous comment lui transmettre tous les renseignements nécessaires, êtes-vous réellement objectif ?

Les différents questionnements sur les moyens financiers, humains, et matériels, ... permettront de :

- + Faire le point sur votre activité,
- + Valoriser les forces de votre entreprise,
- + Identifier les faiblesses existantes, et/ou les difficultés qui pourraient se présenter pour le repreneur,
- + Prévoir des mesures correctives à mettre en œuvre.

Grâce à ce diagnostic, vous aurez anticipé tous les obstacles qui auraient pu se présenter lors de la cession. Par conséquent, une fois le repreneur trouvé, vous gagnerez du temps.

Et si vous le faites assez tôt, vous pourriez aussi augmenter la valeur de votre entreprise. En effet, son évaluation s'établit en partie sur sa valeur stratégique (fichier clients, contrats signés, matériel opérationnel, ...).

Voici quelques exemples de questions à se poser lors de la préparation.

1. LE CADRE JURIDIQUE ET RÉGLEMENTAIRE

- + Vos locaux : quel est le type de bail ? Quelle est la date d'échéance ?
- + Votre activité est-elle soumise à une réglementation spécifique ?
- + Etes-vous à jour des déclarations fiscales et sociales ?

► **UNE COMPLÈTE CONNAISSANCE DE L'ASPECT JURIDIQUE ET RÉGLEMENTAIRE FACILITE LA CONTINUITÉ DE L'ACTIVITÉ.**



2. LE MARCHÉ

- + Qui sont vos clients ? La clientèle dépend-elle d'un lien personnel avec vous ?
- + Quelle est l'évolution de votre marché ?

► **UNE CLIENTÈLE ET UN MARCHÉ PÉRENNES GARANTISSENT LE MAINTIEN DU CHIFFRE D'AFFAIRES.**

3. LES OUTILS DE PRODUCTION

- + Quel est l'état de votre matériel ? A-t-il besoin d'être renouvelé ?
- + Votre local est-il aux normes (sécurité, ERP, hygiène, ...) ?

► **UN OUTIL DE PRODUCTION AUX NORMES, RÉCENT, FONCTIONNEL LIMITE LES INVESTISSEMENTS POUR LE REPRENEUR.**

4. LA STRUCTURE FINANCIÈRE

- + Quelle est l'évolution de votre chiffre d'affaires, et du résultat comptable sur les 3 dernières années ?
- + Quels sont les emprunts en cours ?

► **UN BON ÉTAT FINANCIER RASSURE SUR LA VIABILITÉ DE L'ENTREPRISE.**

5. LES RESSOURCES HUMAINES

- + Vos salariés resteront-ils dans l'entreprise ?
- + Les fonctions et les rôles de chacun sont-ils bien définis ?

► **UNE BONNE GESTION DES RESSOURCES HUMAINES ASSURE LE MAINTIEN DES COMPÉTENCES DANS L'ENTREPRISE.**



6. L'ORGANISATION

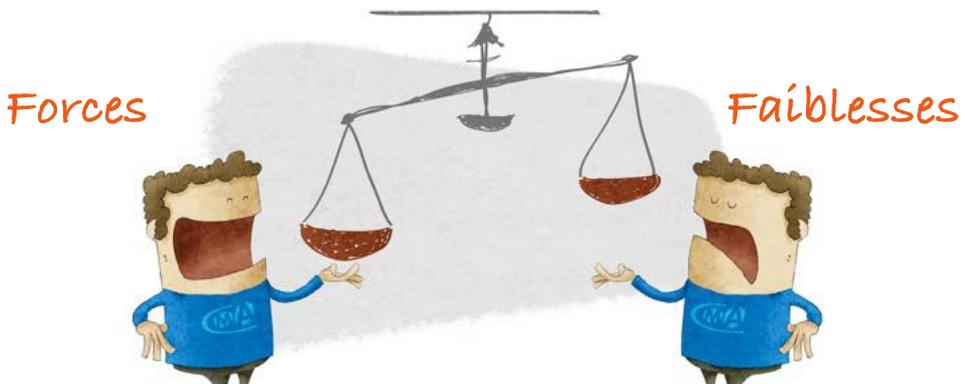
- + Vos documents d'entreprise sont-ils facilement consultables ?
- + Comment fonctionne votre entreprise ? Qui fait quoi ?

► **DES INFORMATIONS ACCESSIBLES ET COMPRÉHENSIBLES PERMETTENT UNE TRANSMISSION PLUS EFFICACE.**

VOTRE ENTREPRISE EST-ELLE PRÊTE POUR LA VENTE ?

Cet examen détaillé de votre entreprise en amont de toute mise en vente, vous évitera de devoir agir dans la précipitation lorsque le repreneur vous questionnera.

Au final, ce diagnostic mettra en valeur toutes les forces de votre entreprise, et vous permettra de réaliser les démarches nécessaires pour diminuer ou corriger certaines faiblesses.



- + Matériel récent et opérationnel
- + Local aux normes
- + Chiffre d'affaires en augmentation
- + Organisation administrative et comptable lisible
- + Contrats clients signés / Fichier clients / Clientèle fidèle

- Chef d'entreprise qui est en charge de toutes les tâches
- Aucun bail / Bail précaire
- Un seul client / Dépendance à une poignée de clients

Une fois cette analyse finalisée vous pourrez répondre aux questions :
Mon entreprise est-elle vendable ? Si je pars, l'activité sera-t-elle pérenne ?

Si les réponses à ces questions sont « oui », le repreneur sera rassuré, et ses financeurs aussi ! Car rappelez-vous, vous devez convaincre un repreneur potentiel, qui devra lui le plus souvent convaincre des financeurs...

ÉTAPE 3

COMMENT ÉVALUER VOTRE AFFAIRE ?



COMMENT ÉVALUER VOTRE AFFAIRE ?

La valeur d'une entreprise est très souvent pour le cédant, une valeur affective. Elle retrace tous les investissements, et surtout tous les efforts fournis au fil des années. Cette valeur est aussi fonction des moyens financiers nécessaires pour la réalisation des nouveaux projets. Mais le repreneur aura probablement une autre analyse ...



Cédant

Investissements réalisés

+

Efforts fournis / Temps passé

+

Ressources nécessaires
pour le futur



Repreneur

Investissements à réaliser

+

Développement possible

+

Bénéfices futurs
Rémunérations futures

≠

Un des facteurs clés de la concrétisation d'une vente d'entreprise (en plus de la préparation) est le prix demandé ! Il est donc primordial pour mettre toutes les chances de votre côté, d'évaluer au plus juste la valeur de votre entreprise. Pour cela, il faut faire appel à des spécialistes qui vous proposeront une fourchette de valeur. Grâce à ce travail de valorisation, vous pourrez expliquer votre prix, et répondre à la question inévitable de l'acheteur : « **comment avez-vous fixé votre prix ?** ».



L'estimation de votre entreprise se base sur deux éléments :

- + la valeur stratégique (issue du diagnostic)
- + la valeur financière (issue de votre comptabilité)



Il existe plusieurs méthodes d'évaluation. Toutes ces méthodes se basent sur votre comptabilité. Il est donc essentiel d'avoir une comptabilité, et que cette dernière soit tenue correctement.

La valeur patrimoniale

C'est une évaluation du patrimoine (matériel, outillage, aménagements, cautions ...) de l'entreprise au prix du marché (ce dernier peut être éloigné de la valeur comptable) auquel on soustrait les dettes encore en cours.

Cela revient parfois à se demander combien devrait dépenser une personne pour démarrer une activité identique.

Cette méthode met en avant le passé de l'entreprise, et non pas le futur.

Pour utiliser cette méthode, il est nécessaire :

- + de lister toutes les immobilisations acquises (matériel, véhicules, ...),
- + d'avoir conservé toutes les factures des investissements.

La valeur en fonction de ce que l'entreprise a rapporté et peut rapporter au repreneur (rendement)

La société vaut ce qu'elle peut potentiellement dégager en trésorerie pendant un certain nombre d'années. Cette méthode permet de mettre en avant le potentiel de la société. Pour cela on se base sur les comptes des

COMMENT ÉVALUER VOTRE AFFAIRE ?

années précédentes, mais aussi sur des prévisions financières à venir (futurs contrats, perte de clientèle, ...).

Pour utiliser cette méthode, il est nécessaire :

- + d'avoir une comptabilité détaillée,
- + de réaliser des prévisions fiables de chiffre d'affaires.



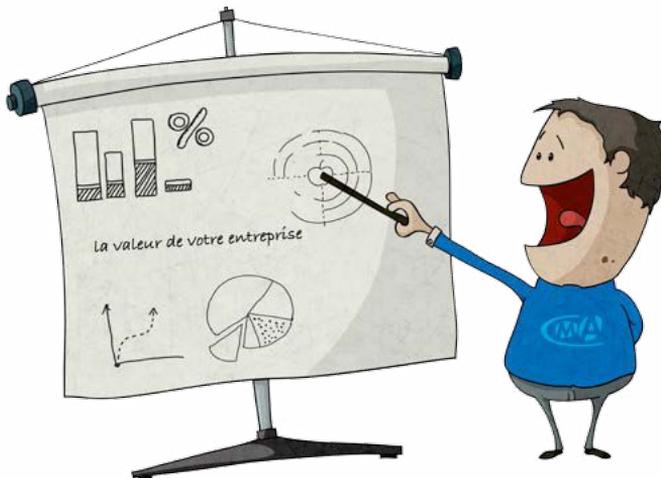
La valeur « des autres »

Comme dans toutes transactions, on cherchera à savoir quel est le prix qui a été payé par les autres, pour le même type d'entreprise. Cette méthode se base sur la comparaison des prix de vente des autres structures dans un secteur identique. Toutefois, il faut être vigilant chaque entreprise est différente (contrats clients signés, matériel obsolète, compétences spécifiques en interne, ...).

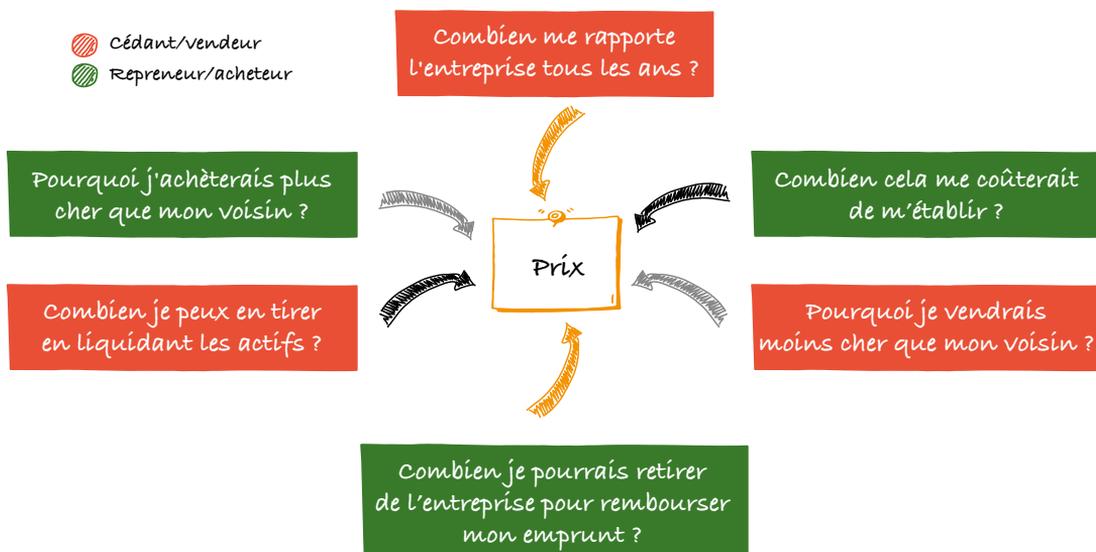
La valeur de la capacité de remboursement d'un emprunt

La valeur d'une entreprise peut aussi être évaluée selon sa capacité à rembourser un emprunt. En effet, dans un certain nombre de cas, l'acquéreur devra souscrire à un prêt, il sera donc très vigilant sur la capacité de la structure à s'acquitter des mensualités.

Pour utiliser cette méthode, il est nécessaire d'avoir une comptabilité détaillée.



- Cédant/vendeur
- Repreneur/acheteur



Une évaluation permet de donner une fourchette de valeur à partir d'une combinaison de différentes méthodes.

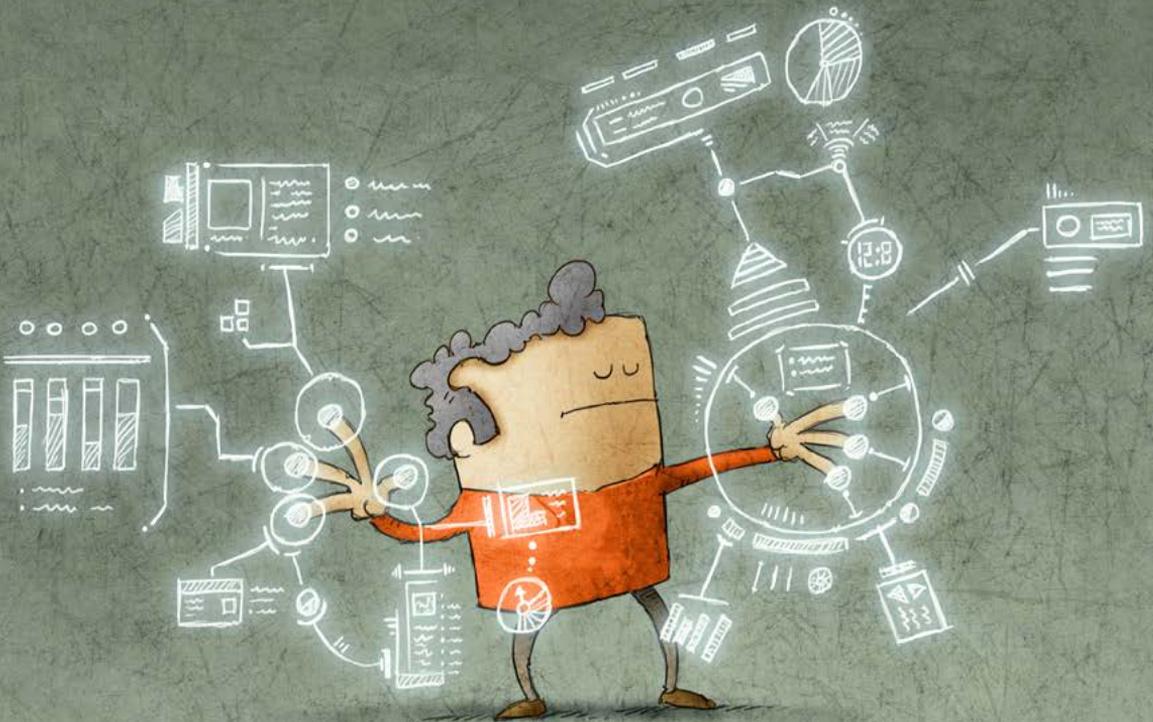
Mais n'oubliez pas que le véritable prix de vente de votre entreprise, c'est le prix que votre repreneur sera prêt à payer et que vous serez prêt à accepter !

Pour pouvoir vendre votre entreprise, il vous faut un repreneur prêt à l'acheter... Le prix de vente sera celui sur lequel vous serez gagnants tous les deux !



ÉTAPE 4

COMMENT BIEN PRÉPARER VOTRE ENTREPRISE À LA VENTE ?



COMMENT BIEN PRÉPARER VOTRE ENTREPRISE À LA VENTE ?



Le diagnostic a pu révéler certains points à améliorer : absence de fichier clients, baisse du résultat, Il faut maintenant tout mettre en œuvre pour les corriger.

Gardez en tête que plus vous facilitez les démarches du repreneur, plus vous augmentez vos chances de vente !

On peut avoir tendance à se dire : « *Je m'arrête dans pas longtemps, cela ne sert à rien que je m'embête à rénover mon local* ». Mais si cela signifie une période de fermeture pour le repreneur, il y a un risque de perte de clientèle et de baisse du chiffre d'affaires, cela peut freiner la vente.

Il vous faut donc tout mettre en œuvre pour lever tous ces obstacles identifiés.

Si cette réflexion est menée assez tôt, c'est aussi l'occasion d'augmenter la valeur de son entreprise. (Voir : Comment évaluer votre affaire?)

COMMENT BIEN PRÉPARER VOTRE ENTREPRISE À LA VENTE ?

LE PLAN DE TRANSMISSION

	FAIBLESSE IDENTIFIÉE	ACTION MISE EN ŒUVRE	BÉNÉFICE POUR LE REPRENEUR
Le cadre juridique et réglementaire	Aucun bail commercial signé	Rédaction d'un bail	Assurance de conserver le local pendant 9 années.
	Local avec un agrément d'hygiène « ancien »	Organisation d'une visite du SIVAP/SIPRES	Local opérationnel immédiatement, ou information sur les aménagements à réaliser
Le marché	Pas de fichier clients	Réalisation d'un fichier clients indiquant l'historique	Preuve de l'existence de clients (nombre, types, ...) Possibilité de réaliser des démarches commerciales
	Pas de contrats signés avec les clients	Rédaction de contrats	Garantie de chiffre d'affaires
	Pas de contrats/ convention avec les fournisseurs	Signature de contrats ou ouverture de compte client (remises, délai de paiement, ...)	Garantie des mêmes conditions d'achat, et donc des mêmes marges.
Les outils de production	Machines obsolètes	Réinvestissement dans des nouvelles machines	Sérénité sur le fonctionnement des machines Facilite le financement
	Local « ancien »	Réalisation de travaux de peinture, électricité, ...	Pas de fermeture pour travaux, et donc entreprise directement opérationnelle
La structure financière	Pas de documents comptables	Réaliser un bilan et un compte de résultat	Informations rapidement accessible Facilite la demande de financement
	Listing incomplet des immobilisations	Etat complet du matériel	Argumentaire sur le prix Possibilité de garantie pour la demande de financement
	Problématiques de trésorerie	Diminuer les délais de paiement des clients	Entreprise plus saine
Les ressources humaines	Pas d'informations sur les salariés	Listing des salariés, de leurs compétences, et des pratiques salariales	Lisibilité des charges à venir, et de la nécessité ou pas d'une réorganisation
L'organisation	Conjointe du chef d'entreprise qui réalise la comptabilité et les démarches sociales	Délégation de toutes ces tâches à un cabinet comptable	Continuité de l'organisation malgré la vente
	Chef d'entreprise qui réalise toutes les démarches	Délégation de certaines tâches à des salariés, prestataires, ...	Baisse de la dépendance au chef d'entreprise

Toutes les actions listées dans le plan de transmission ont pour objectif de garantir la pérennité de l'entreprise après votre départ, et de faciliter la transition. Le repreneur n'a plus qu'à enfile les gants et se mettre au travail !

La vie de l'entreprise ne s'arrête pas au moment de la vente !

Il faut garder votre entreprise à son meilleur niveau : entretenir le matériel productif, maintenir le niveau d'activité, poursuivre vos démarches commerciales, chercher des nouveaux produits, innover, ...

Une société en plein développement est plus « facile » à vendre, qu'une entreprise en perte de vitesse.

LE DOSSIER DE PRESENTATION



« A ce stade, vous devez travailler la présentation de votre produit, sans doute le produit le plus important que vous n'ayez jamais vendu dans toute votre vie : votre entreprise. »

Il vous faudra divulguer un certain nombre d'informations au repreneur, afin qu'il puisse analyser votre structure dans sa globalité. Sans données suffisantes, le repreneur potentiel ne pourra pas se positionner, et vous risquez de ne pas conclure l'affaire.

Ainsi, il peut être très utile de préparer un dossier de présentation de votre entreprise. C'est un document qui vous permettra de délivrer facilement et rapidement toutes les informations nécessaires au repreneur pour étudier votre offre.

COMMENT BIEN PRÉPARER VOTRE ENTREPRISE À LA VENTE ?

Le dossier de présentation de votre entreprise contient tous les éléments concernant :

- > L'historique : date de création, développement de certains produits, événements impactant l'activité, déménagement, ...
- > L'organigramme : répartition des responsabilités, des compétences, ...
- > L'environnement : emplacement géographique, réglementations impactant l'activité, conjoncture économique, ...
- > Le marché : positionnement prix et gamme, nombre de concurrents, barrières à l'entrée, ...
- > Les produits et services proposés : nom des produits, spécificités, caractéristiques, mode de commercialisation, prix,
- > La structure de la clientèle : type de clients, nombres de clients, contrats en cours, conditions commerciales octroyées,...
- > Les fournisseurs : typologie de fournisseurs, localisation, conditions d'achat...
- > Les outils de production : local, bail, listing du matériel avec : l'état, le rythme des entretiens, la valeur, ...
- > Les données financières : évolution du chiffre d'affaires et du résultat, endettement, solde du compte courant d'associé, ...
- > Les perspectives de développement : nouveaux marchés,

A ce dossier sont annexés des documents du type :

- + Extrait K-bis,
- + Certificat d'immatriculation à l'ISSE,
- + Certificat d'immatriculation au Répertoire des métiers,
- + Statuts,
- + 3 derniers bilans et comptes de résultat,
- + Bail commercial,
- + Contrat de leasing,

A ce stade, vous aurez mis tout en œuvre pour faciliter la vente de votre entreprise.

Votre entreprise peut maintenant être livrée « clés en mains » au repreneur !

ÉTAPE 5

COMMENT CHOISIR LE CADRE JURIDIQUE ET FISCAL LE PLUS ADAPTÉ ?



COMMENT CHOISIR LE CADRE JURIDIQUE ET FISCAL LE PLUS ADAPTÉ ?

Les aspects juridiques et fiscaux sont des éléments importants dans le processus de transmission qui méritent une attention particulière. Il existe en effet plusieurs modalités pour réaliser la transmission de votre entreprise : vente de fonds, cession de parts sociales, cession de droit-au-bail... Selon les modalités de cession, les incidences juridiques et fiscales ne seront pas les mêmes (responsabilité, continuité des contrats en cours, démarches à entreprendre...).

LES MODALITÉS JURIDIQUES

Dans les faits, c'est vous, cédant, qui choisissez le schéma qui vous est le plus avantageux. **Il est important de vous faire accompagner de professionnels du droit et de la comptabilité pour faire ce choix.**

VENTE DU FONDS:

Le fonds de commerce correspond à **l'ensemble des biens, corporels** (matériel, outillage, véhicule...) et **incorporels** (la clientèle, le nom commercial, l'enseigne, le bail...) qui permettent d'exploiter l'activité artisanale, que l'on soit en entreprise individuelle ou en société.

Il ne peut y avoir cession de fonds de commerce s'il n'y a pas cession d'une clientèle, sans laquelle le fonds ne peut exister. En revanche, et sauf clause contraire, ni les créances, ni les dettes ne font partie de la cession.

Les contrats que vous avez précédemment conclus ne sont pas transférés au repreneur mis à part quelques exceptions (dont principalement les contrats de travail et les contrats d'assurance).

CESSION DE PARTS SOCIALES :

Dans le cas d'une exploitation de l'activité sous forme sociétale (SARL, EURL, SAS...) vous pouvez proposer à l'acquéreur la vente des parts sociales plutôt que la vente du fonds de commerce.

Dans ce cas, et contrairement à la vente d'un fonds, **il y a cession de l'ensemble des actifs et passifs de la société** (fonds, créances, mais également reprise des prêts en cours, des dettes...).

Le nouveau propriétaire des parts devra supporter les conséquences futures du passé de l'entreprise, positives et négatives. Pour se protéger de certaines conséquences, une garantie d'actif et de passif est en général exigée par le repreneur.

DROIT-AU-BAIL :

Le droit-au-bail est un élément du fonds de commerce appartenant au locataire sortant, qui est le droit d'occuper les locaux et de bénéficier d'un droit au renouvellement du bail qui y est associé.

Le nouvel occupant reprend le bail conclu entre le locataire sortant et le propriétaire, pour la durée restant à courir. Le locataire sortant cède donc son bail moyennant le paiement d'une indemnité : le «droit-au-bail».

La cession du droit-au-bail nécessite d'en informer le propriétaire des murs.

Cette solution peut être envisagée notamment si vous ne trouvez pas d'acquéreur pour votre fonds ou si la valeur du droit-au-bail est supérieure à la valeur du fonds.

LA LOCATION-GÉRANCE :

La location-gérance n'est pas vraiment un mode de transmission. C'est une solution, généralement provisoire, qui est parfois envisagée par un chef d'entreprise pour préparer la cession de son entreprise.

C'est un contrat qui permet au propriétaire d'un fonds de commerce de céder à une personne, le locataire-gérant, le droit d'exploiter librement ce fonds à ses risques et périls, moyennant le paiement d'une redevance.

Cette solution peut vous permettre une transmission dans le temps et pour le repreneur de tester la rentabilité de l'affaire en vue de l'achat puisque le contrat de location-gérance peut comporter une promesse de vente du fonds.

COMMENT CHOISIR LE CADRE JURIDIQUE ET FISCAL LE PLUS ADAPTÉ ?



Conditions à respecter pour la mise en place d'une location-gérance

- > Avoir exploité pendant deux années au moins le fonds mis en gérance.
- > Demander l'autorisation du propriétaire des locaux si le bailleur du fonds est titulaire d'un bail commercial imposant une exploitation personnelle du fonds dans les locaux loués.



AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS DES DIFFÉRENTES FORMES DE CESSIONS POUR VOUS, VENDEUR :

	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
Fonds de commerce	Pas de garantie de passif à donner	Blocage des fonds en séquestre pendant une période maximum de 3 mois Nécessité de procéder soi-même au remboursement des emprunts, solde des comptes clients et fournisseurs, clôture des comptes bancaires et fiscaux
Parts sociales	Réception immédiate du produit de la vente Pas de gestion ultérieure (remboursement anticipé, dissolution de société)	Nécessité pour le vendeur de donner une garantie d'actif et de passif au repreneur
Droit-au-bail	Permet de céder à une entreprise d'un autre secteur d'activité (champ plus large de repreneur potentiel) si le bail le permet.	Présence d'une clause qui impose au locataire cédant le paiement du loyer en cas de défaillance du locataire repreneur (pendant la durée du bail initial)
Location-gérance	Procure un revenu mensuel au loueur Permet de tester un repreneur potentiel, et si l'expérience se solde par un succès, le locataire-gérant sera d'autant plus intéressé pour reprendre l'entreprise	Risque de retrouver un fonds dont la valeur a fortement baissé, en cas de mauvaise gestion du locataire. Solidairement responsable, pendant les 6 mois suivant la publication du contrat, de l'exploitation, des dettes du locataire-gérant (ex : dettes fournisseurs, impôts indirects...)



AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS DES DIFFÉRENTES FORMES DE RACHATS POUR LE REPRENEUR :

	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
Rachat d'un fonds de commerce	<p>Pas de répercussions de la gestion du prédécesseur</p> <p>Choix possible de la structure d'exploitation (entreprise individuelle ou société)</p>	<p>Perte de la continuité des relations (fournisseurs, banque, clients...)</p> <p>Droits d'enregistrement plus élevés</p>
Rachat de parts sociales	<p>Poursuite des relations contractuelles (fournisseurs, banque, clients...)</p>	<p>La société peut se voir réclamer des dettes fiscales, sociales, douanières après la vente, au titre de la gestion par le prédécesseur</p>
Location-gérance	<p>Tester le potentiel et la viabilité de la société</p> <p>Démarrer une activité sans avoir à réaliser les investissements de départ</p>	<p>A l'expiration du contrat de location-gérance et sauf clauses contraires, le locataire n'a pas droit au renouvellement automatique du contrat.</p> <p>Le locataire-gérant doit payer une redevance plus ou moins lourde qui peut impacter les résultats de son exploitation</p>

Le repreneur aura à déterminer le montage qui répond le mieux à sa situation :

- + **S'il s'agit d'un fonds**, le repreneur peut le racheter en direct et s'installer en entreprise individuelle ou créer une société qui va racheter le fonds.
- + **S'il s'agit du rachat de parts sociales**, le repreneur peut les racheter soit en direct, soit à travers une société (appelée holding) qui rachète alors les parts du cédant.



Il est indispensable de faire appel à des professionnels du droit et de la comptabilité qui vous orienteront sur le montage le plus adapté.

COMMENT CHOISIR LE CADRE JURIDIQUE ET FISCAL LE PLUS ADAPTÉ ?

LES MODALITÉS FISCALES

DANS LE CAS DE LA VENTE D'UN FONDS DE COMMERCE :

+ **Les entreprises individuelles et les sociétés au régime fiscal du forfait – catégorie BIC** (Bénéfices Industriels et Commerciaux).

Les plus-values* réalisées par les entreprises soumises au forfait ne sont pas imposables.

+ **Les entreprises individuelles et les sociétés au régime fiscal du réel simplifié ou du réel- catégorie BIC** (Bénéfices Industriels et Commerciaux)

Lorsque la cession intervient :

> **Avant les 2 ans de la création ou l'acquisition du fonds** : la plus-value est intégrée dans les recettes exceptionnelles.

> **Entre 2 et 5 ans** : la plus-value n'est retenue que pour 50% de son montant et est imposée à 15%.

> **Plus de 5 ans** : la plus-value est non imposable.

+ **Les sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés**

Lorsque la cession intervient :

> **Moins de 2 ans après la création ou l'acquisition du fonds** : la plus-value est ajoutée aux résultats de l'exercice. Le bénéfice incluant la plus-value est taxé au taux de 15% pour les 5 premiers millions de bénéfice, puis à 30% pour la tranche au-dessus de ces 5 millions.

> **Plus de 2 ans** : la plus-value est taxée au taux de 15%.

Les plus-values réalisées sur les ventes de fonds sont imposables à la CCS (Contribution Calédonienne de Solidarité) au taux de 2%.

* Plus-value = Prix de cession – (valeur d'origine – amortissement)

Les entreprises dans la catégorie BNC* ne sont pas soumises à la même imposition.

*BNC : Bénéfice non commerciaux

Rapprochez-vous des services fiscaux pour connaître les modalités précises (contact : 25.75.60 - professionnels.dsf@gouv.nc).

DANS LE CAS DE LA VENTE DE PARTS SOCIALES :

La vente de parts sociales n'est pas imposable et n'est pas soumise à la CCS (Contribution Calédonienne de Solidarité).

POUR LE REPRENEUR :

Les transmissions à titre onéreux sont soumises à un droit d'enregistrement qui varie selon les modalités juridiques choisies.

Fonds de commerce ou droit-au-bail :

FRACTION DE LA VALEUR TAXABLE	TAUX APPLICABLES
N'excédant pas 5 000 000 F	0%
Supérieure à 5 000 000 F	4%

A cela s'ajoute les centimes additionnels de la commune (exemple : Nouméa : 3%), de la Province (1% ou 2%) ainsi que des frais pour l'enregistrement des annexes (7 000F par annexe).

Exemple : Prix de vente d'un fonds de commerce sur Nouméa : 15 000 000 F.
Montant des droits d'enregistrement : $(15\,000\,000 - 5\,000\,000) \times (4\% + 3\% + 2\%) = 900\,000\,F$.
+ frais pour l'enregistrement des annexes.

Parts sociales : les droits d'enregistrement sont de 1% après application d'un abattement égal à 5 000 000 F multiplié par le nombre de parts acquises divisé par le nombre total de parts de la société. A cela s'ajoute des frais pour l'enregistrement des annexes.

Exemple : Prix de vente des parts sociales : 15 000 000 F. Nombre de parts vendues : 50 sur 100 parts au total. Calcul de l'abattement : $5\,000\,000 \times 50 / 100 = 2\,500\,000\,F$.
Montant des droits d'enregistrement : $(15\,000\,000 - 2\,500\,000) \times 1\% = 125\,000\,F$
+ frais pour l'enregistrement des annexes.



Dans tous les cas, il est indispensable de contacter les services fiscaux pour connaître le montant exact des droits d'enregistrement.
(contact : 25.75.60 - professionnels.dsf@gouv.nc).

ÉTAPE 6

COMMENT TROUVER UN REPRENEUR ?



COMMENT TROUVER UN REPRENEUR ?

Après avoir passé plusieurs mois à vous préparer et à préparer votre entreprise, c'est le moment d'atteindre votre objectif de départ : trouver un repreneur. A ce stade, il est important de réfléchir aux exigences auxquelles le repreneur devra satisfaire : être impérativement du métier, détenir un diplôme obligatoire... Il vous faudra aussi accepter qu'un repreneur ne soit pas votre « copie » conforme. Un repreneur est une personne à part entière avec ses idées, sa personnalité, sa vision...

A QUI VENDRE ?

Plusieurs solutions peuvent s'offrir à vous : un membre de votre famille, un salarié de votre entreprise, un repreneur externe (concurrent, fournisseur...). Selon le profil du repreneur, les questions à se poser varient :

- + **Un membre de la famille :** un scénario de succession qui va de soi dans une entreprise familiale. Assurez-vous de l'intérêt réel à reprendre et regardez la forme que va prendre la transmission : donation et/ou vente de l'entreprise ? (attention à ne pas léser les autres héritiers les conseils d'un notaire sont indispensables).
- + **Un salarié :** c'est la démarche de la continuité, qui rassurera les financeurs. Assurez-vous de sa capacité à diriger l'entreprise et à financer le rachat. Des solutions peuvent être anticipées entre vous pour préparer la reprise.
- + **Un repreneur externe :** Assurez-vous de ses capacités professionnelles et financières.

SUR QUI S'APPUYER ?

Pour vous accompagner dans la recherche d'un repreneur, plusieurs possibilités et interlocuteurs sont à votre service.

- + Votre réseau personnel et professionnel : amis, famille, anciens collègues
- + Les professionnels de la cession/reprise d'entreprise : ils disposent d'une expertise et d'un réseau important de potentiels repreneurs.
- + La diffusion d'annonce (Presse, internet...)
- + La Chambre de Métiers et de l'Artisanat vous accompagne dans votre recherche de repreneur (cf page 30)

**Mettez toutes les chances de votre côté. Multipliez les sources de diffusion !
Ne vous fermez aucune porte !**

COMMENT TROUVER UN REPRENEUR ?

LE REPRENEUR

COMMENT PEUT-IL FINANCER LA REPRISE ?

La très grande majorité des rachats d'entreprise se financent par emprunt. Il n'y a donc rien d'inquiétant pour le cédant si le repreneur ne dispose pas dès le départ de la totalité des fonds nécessaires, c'est même habituel. Il faudra cependant qu'il dispose d'un apport personnel minimum.

Les banques peuvent financer en général jusqu'à 80% du coût d'acquisition, ce sont donc des acteurs incontournables dans un projet de reprise. Le prêt sera généralement contracté sur une période maximale de 7 ans. Les banques sollicitées étudieront le dossier sous deux angles, d'une part l'existant : l'entreprise, et d'autre part le futur : le repreneur.

Les Provinces ont des codes d'aides financières qui permettent d'aider à la reprise d'entreprise (prise en charge partielle de l'évaluation de l'entreprise, prise en charge des frais liés à l'accompagnement du repreneur par le cédant...).

Les subventions sont accordées selon les priorités économiques de chaque Province et leurs disponibilités budgétaires.

Initiative Nouvelle-Calédonie peut aider financièrement à la reprise d'une entreprise par l'attribution d'un prêt d'honneur (prêt personnel, sans intérêt ni garantie) qui vient consolider les fonds propres du repreneur pour faciliter l'accès au prêt bancaire.

Le crédit vendeur peut être une solution pour boucler le plan de financement. C'est un crédit à la marge, accordé par le vendeur à son repreneur, sous forme d'un paiement différé d'une partie ou de l'intégralité du prix de cession. Cette modalité est présentée souvent comme une marque de confiance du vendeur dans les qualités du repreneur.

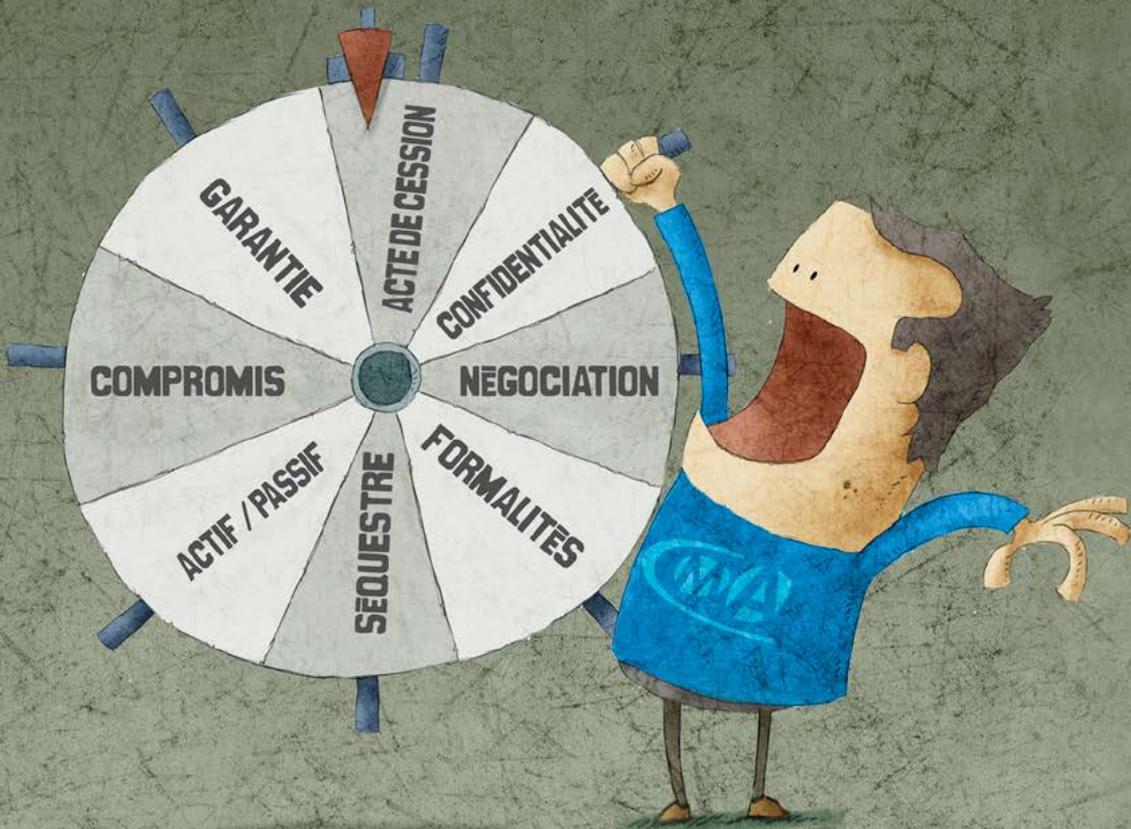


Il n'y a pas que le prix de vente à financer.
Il est important d'établir un plan de financement détaillé comprenant également :

- > Les frais d'acquisition (actes juridiques, droits d'enregistrement)
- > Le financement de l'entreprise (reconstitution de la trésorerie, investissements nécessaires à court terme...)

ÉTAPE 7

QUELLES SONT LES ÉTAPES DE LA VENTE ?



QUELLES SONT LES ÉTAPES DE LA VENTE ?

LA NÉGOCIATION

La négociation est une phase longue avec quelquefois des rebondissements jusqu'à la dernière minute. Vous allez devoir valider la manière par laquelle l'entreprise sera acquise, ce qui sera effectivement repris, la date à laquelle la vente se fera, l'accompagnement éventuel au cours des premiers mois de reprise, les termes du protocole d'accord, de la garantie d'actif et de passif, mais aussi et surtout le prix de l'entreprise.

L'ACCORD DE CONFIDENTIALITÉ

La signature d'un accord de confidentialité permet de protéger la diffusion de certaines informations sensibles (commerciales, financières, stratégiques...) pendant la phase de négociation. Le potentiel repreneur s'engage à ne pas faire un mauvais usage des informations que vous, cédant, vous allez lui dévoiler.

LE COMPROMIS DE VENTE OU PROTOCOLE D'ACCORD

Ce document reprend tous les éléments de la négociation (prix, clauses de garantie, accompagnement, niveau de trésorerie...) et constitue un engagement définitif dont les seules réserves sont des conditions clairement stipulées dans l'accord. (Exemple : clause suspensive concernant la recherche du financement de la reprise). Entre la signature du compromis de vente et celle de l'acte de cession définitif, il se passera quelques mois, le temps pour le repreneur de disposer du financement nécessaire au rachat.



LA GARANTIE D'ACTIF ET DE PASSIF

Dans le cadre d'une vente de parts sociales, vous devez en principe donner une garantie d'actif et de passif au repreneur. Cette garantie fait partie du compromis de vente. Vous garantissez ainsi au repreneur toutes variations futures à la hausse du passif (dettes) ou à la baisse de l'actif (patrimoine), dont l'origine serait antérieure à la vente. Par exemple, si un client facturé la veille du jour de la vente ne paie pas sa facture, vous devrez indemniser le repreneur. De même si une dette non répertoriée apparaissait après la vente.

LA GARANTIE DE LA GARANTIE

Pour assurer le repreneur que vous exécuterez correctement les obligations résultant de cette garantie d'actif et de passif, une « garantie de la garantie » peut être prévue. Elle peut prendre la forme d'une caution bancaire que vous délivrerez au bénéfice du repreneur.

LE SÉQUESTRE

En cas de cession du fonds de commerce, **le repreneur peut être tenu solidairement responsable des dettes du cédant**. Pour prévenir le repreneur de ce risque, l'argent est bloqué auprès d'un tiers de confiance (notaire, avocat) pendant une durée de maximum 3 mois. **L'argent vous sera remis à la fin de cette période de séquestre.**

L'ACTE DE CESSION

Attendez-vous à signer de nombreux actes, en autant d'exemplaires que de signataires, dont la liste varie en fonction de la nature de l'opération (vente de parts sociales ou de fonds de commerce) : acte de cession, acte de séquestre du prix de vente, garantie d'actif et de passif, cautions, garanties...

LES FORMALITÉS DE CESSION

Une fois la vente signée, **il restera un certain nombre de formalités à remplir** (radiation RUAMM, formalités auprès du CFE de la CMA-NC...). Celles-ci dépendent du mode de cession.



ÉTAPE 8

QUEL EST VOTRE RÔLE APRÈS LA CESSION ?



QUEL EST VOTRE RÔLE APRÈS LA CESSIION ?



Votre entreprise est vendue. Il n'y a plus qu'à la transmettre. Vous avez passé un certain nombre d'étapes, mais le plus dur reste à faire : lâcher prise et laisser une autre personne prendre les rênes de votre entreprise, gérer vos salariés, recevoir vos clients,

Cette étape sera d'autant plus simple pour vous, si vous avez bien préparé votre projet post-transmission.

A ce moment-là, il faudra vous positionner en tant qu'accompagnateur du repreneur, afin de lui faciliter les démarches. Vous n'êtes plus le chef d'entreprise.

Cette période d'accompagnement est un élément clé de la réussite de la transmission, elle doit permettre au repreneur de :

- + Se familiariser avec l'entreprise : organisation, logiciels, locaux, fonctionnement,
- + Limiter le risque de perte de la clientèle, par la présentation du repreneur à celle-ci,
- + Garantir les mêmes conditions commerciales d'achat, grâce une présentation aux fournisseurs,
- + Etablir les premiers contacts avec les salariés, et légitimer sa place.

Vous devez être un **facilitateur** pour le repreneur durant toute cette période. N'oubliez pas que vous êtes dans l'entreprise depuis plusieurs années, le repreneur la découvre, il ne peut donc pas être aussi efficace que vous.

QUEL EST VOTRE RÔLE APRÈS LA CESSIION ?

CETTE PHASE D'ACCOMPAGNEMENT DOIT ÊTRE ENCADRÉE ET DÉLIMITÉE DANS LE TEMPS.

Elle doit permettre une transition progressive, l'idée n'étant pas de continuer à avoir le même rôle, mais plutôt de déléguer progressivement les compétences.

Pour cela, il peut être prévu une diminution du temps de présence dans l'entreprise au fur et à mesure : en commençant par un temps plein, puis petit à petit vers un temps partiel.

Il vous faudra pendant cette période être prêt à voir votre entreprise changer, en effet le repreneur aura peut-être envie de modifier l'aménagement, utiliser d'autres logiciels, manager différemment les salariés. C'est une transition délicate pour le repreneur et pour vous.

Il est primordial que cette passation ne soit ni trop courte, ni trop longue. Une transition trop rapide pourrait mettre en péril la continuité de l'activité : pas de présentation aux clients, pas de prise de connaissance du fonctionnement interne, ... Mais une période trop longue risque de générer des confusions voir des conflits.

Les conditions financières et juridiques sont négociées au départ.



**Pour les entreprises exerçant en Province Sud,
il existe une aide financière afin de prendre
en charge cette période d'accompagnement.
Elle se traduit par une aide de 3 000 F CFP
par heure d'accompagnement du cédant dans
la limite de 85 heures mensuelle, et sur une période
maximale de 6 mois.**

Direction de l'Economie, de la Formation et de l'Emploi (DEFE)
Ducos Le Centre – 23 28 33 – defe.sde@province-sud.nc

LA CMA-NC VOUS ACCOMPAGNE

A chacune des étapes de la transmission de votre entreprise, le conseiller de la CMA-NC vous reçoit en entretien individuel et vous accompagne gratuitement tout au long de vos démarches.

Entretiens individuels à la CMA-NC ou dans votre entreprise pour vous :

- + Informer sur les modalités juridiques et fiscales
- + Accompagner dans vos différents questionnements (suis-je sûre de vouloir vendre ? que vais-je faire après ?, ...)

Réalisation d'un diagnostic, afin de mettre en avant les points forts et connaître les points faibles de votre entreprise.

Réalisation d'un plan de transmission, suite à la réalisation du diagnostic, afin de préparer votre entreprise à sa future vente.

Mise en relation avec des repreneurs, et publication de votre annonce

(www.cma.nc, www.bnoa.net, affichage dans nos différents locaux : Nouméa, ZAC Panda, La Foa, Koné, Koumac, Poindimié)

Accompagnement individualisé pour les démarches à réaliser suite à la vente : radiations, déclarations, ...

Accompagnement du repreneur dans sa réflexion, et dans la construction de son business plan.



CONTACTS UTILES

CHAMBRE TERRITORIALE DES NOTAIRES - CHEZ MME CALVET-LEQUES

jcalvet-leques@notaires-portalis.nc

Tél : **27 42 16**

ASSOCIATION DES JURISTES LIBÉRAUX

isabelle.derrien@juriste.nc

emily.brighton@juriste.nc

Tél : **27 77 22**

ORDRE DES EXPERTS COMPTABLES

www.oecca.nc | oecca.nc@gmail.com

DIRECTION DES SERVICES FISCAUX

www.dsf.gouv.nc | dsf@gouv.nc

Tél : **25 76 40**

SPECIALISTES DE LA TRANSMISSION :

> Auclair Dupont

www.auclairdupont.nc

Tél : **24 10 30**

> Action Entreprises

www.action-entreprises.nc

Tél : **24 14 41**

> Cessions Acquisitions

www.cessionsacquisitions.nc

Tél : **23 71 67**

ORGANISMES DE FINANCEMENT :

> **Province Sud** – Direction de l'Économie,
de la Formation et de l'Emploi (DEFE)
www.province-sud.nc

Tél : **28 28 33**

> **Province Nord** – Direction Développement
Économique & Environnement
www.province-nord.nc

Tél : **47 72 39**

> Province des Iles Loyauté

www.province-iles.nc

Service de développement
de Lifou (SDL) Tél : **45 51 71**

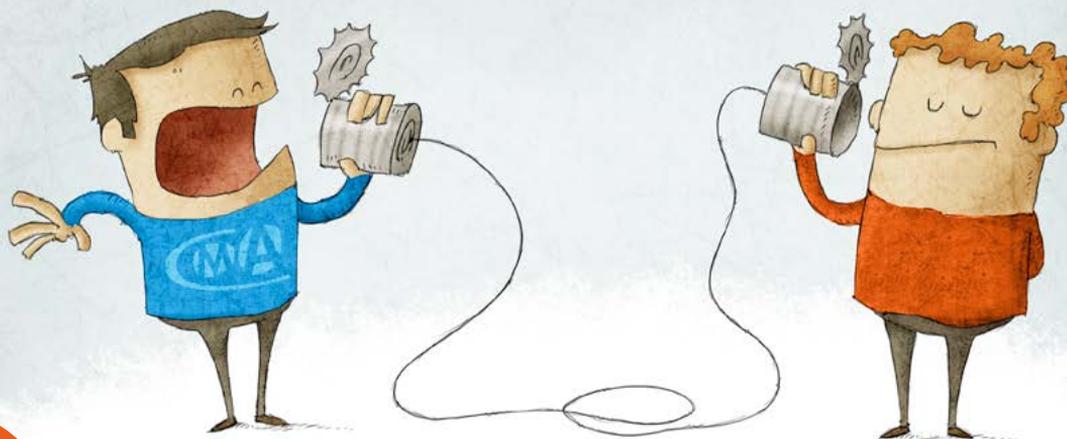
Service de développement
de Maré (SDM) Tél : **45 49 20**

Service de développement
d'Ouvéa | SDO Tél : **45 52 55**

> Initiative Nouvelle Calédonie

www.initiative-nc.com

Tél : **24 40 14**





**CHAMBRE DE MÉTIERS
ET DE L'ARTISANAT
DE NOUVELLE-CALÉDONIE**

10 avenue James Cook
BP 4186
98 846 Nouméa Cedex
Tél : (687) **28 23 37**
Fax : (687) 28 27 29
email : eco@cma.nc

ANTENNE DE KONÉ

BP 641 - 98860
Tél. 47 30 14
Fax 47 30 17
kone@cma.nc

ANTENNE DE KOUMAC

BP 127 - 98850
Tél. **47 68 56**
Fax 47 63 64
koumac@cma.nc

ANTENNE DE POINDIMIÉ

BP 155 - 98822
Tél. 42 74 82
Fax 42 74 11
poindimie@cma.nc

ANTENNE DE LA FOA

BP 56 - 98880
Tél. **46 52 86**
Fax 46 52 88
lafoa@cma.nc

ANTENNE DE PANDA

BP 4709 - 98839
Tél. **24 32 62**
Fax 24 22 44
panda@cma.nc