

# La cession un acte de management



Leader de la formation à la cession d'entreprise, le CRA organise des journées de sensibilisation à la cession d'entreprise

## Une journée de sensibilisation à la cession

Le CRA organise des séminaires d'une journée pour aider les chefs d'entreprise à préparer la transmission de leur entreprise.

Les principaux thèmes abordés au cours de ces journées de sensibilisation sont : les choix patrimoniaux et fiscaux, le toilettage de l'entreprise, le profil du repreneur, les méthodes de valorisation et la préparation à la négociation.

## Objectifs

Préparer les dirigeants de PME/PMI à la transmission future de leur entreprise. Le cédant cède un passé, une histoire humaine, une culture d'entreprise. Le repreneur, lui, souhaite acquérir un futur, un projet de développement, se lancer dans une aventure.

## Public

Chefs d'entreprise de PME/PMI de l'industrie, du négoce et des services.

## Lieux

Région parisienne, région Sud-Est et région Sud. Des sessions sont organisées sur demande dans les autres régions.

## Le CRA en quelques chiffres

**31**  
Le CRA est une association nationale sans but lucratif, dont l'objet, depuis 31 ans, est de favoriser la cession et la reprise d'entreprise.

**73**  
Délégations partout en France pour assurer suivi et conseil.

**10 000**  
Dirigeants ont confié la vente de leur entreprise au CRA

**220**  
Bénévoles, anciens dirigeants et patrons d'entreprise qui vous accompagnent.

**2/3**  
Plus de 2 dossiers sur 3 aboutissent à une transaction.

**30 000**  
Personnes, cédants ou repreneurs ont adhéré à l'association.



Cédants & Repreneurs  
d'Affaires

[www.cra-asso.org](http://www.cra-asso.org)

2 volets cédants 18-01-2016

# Préparez la transmission de votre entreprise

[www.preparer-cession-entreprise.fr](http://www.preparer-cession-entreprise.fr)



## Votre feuille de route

Votre nom : \_\_\_\_\_

Date d'ouverture du dossier : \_\_\_\_\_

Nom du délégué CRA : \_\_\_\_\_

Téléphone fixe : \_\_\_\_\_ Téléphone portable : \_\_\_\_\_



Cédants & Repreneurs  
d'Affaires

[www.cra-asso.org](http://www.cra-asso.org)

Siège social : 45 rue Vivienne - 75002 Paris - 01 40 26 74 16 - [Info@cra-asso.org](mailto:Info@cra-asso.org)  
Siret : 344 857 230 000 66 - Association loi 1901

CRA formation - [cra.formationidf@cra-asso.org](mailto:cra.formationidf@cra-asso.org)

SARL au capital de 8 000 € - siret 391 513 207 00038 - APE : 8559A - Délégation à la formation professionnelle : 11/92/20926/75

# Le CRA vous accompagne

## Anticiper la vente

Maître mot de la transmission, il ne faut pas agir dans la hâte. L'improvisation est mauvaise conseillère.

### Décider de vendre

- 1 - Ai-je vraiment envie de vendre mon entreprise et, si oui, quel périmètre (Parts, actifs, fonds, immobilier, etc.) ?
- 2 - Qui dois-je informer et quand ?
- 3 - Quel sera mon projet de vie ?
- 4 - Suis-je prêt à accompagner le Repreneur ? Dans quel domaine et pour combien de temps ?

**5 - Passage en revue de la feuille de route avec le délégué CRA**

### Evaluer mon entreprise

- 1 - Qui peut m'aider dans mon évaluation d'entreprise, sous tous ses aspects (fiscal, commercial, concurrentiel, etc.) ?
- 2 - Ai-je confronté l'évaluation à d'autres cessions dans le même domaine et aux critères de financement des banques ?
- 3 - Quelles garanties d'actif et de passif suis-je prêt à accorder ?
- 4 - Quels sont les forces et faiblesses de mon entreprise ?

### Préparer l'entreprise

Comment améliorer cette évaluation en aménageant mon entreprise ?

- 1 - Evaluation du stock ? « Rossignols » ?
- 2 - Clients douteux ?
- 3 - Dettes vis-à-vis des fournisseurs ?
- 4 - Protection des enveloppes « Soleau » et/ou brevets ?
- 5 - Justification des provisions ?
- 6 - Situation des baux ? Objet social enregistré ?
- 7 - Obligations contractées dans les contrats de travail des salariés et vis-à-vis des organismes sociaux ?
- 8 - Mise en valeur de la trésorerie et rôle du compte courant ?
- 9 - Travaux, rénovation, investissements de matériel afin de mieux présenter l'entreprise ?

Notes

## Se préparer

Changements de vie, mais également changements de revenus, qui peuvent impliquer un changement de niveau de vie.

- 1 - Reconstruction de ma carrière pour évaluer ma retraite (base et complémentaire) ? Trimestres manquants ?
- 2 - Que se passe-t-il pour ma mutuelle ?
- 3 - Ai-je d'autres revenus mobiliers ou immobiliers ?
- 4 - Quel réemploi de la vente ferai-je ?

**5 - Création du dossier CRA et de l'annonce avec le délégué CRA**

## Trouver un repreneur

Transmettre son entreprise, c'est céder une partie de son passé à un inconnu.

### Type de repreneur

- 1 - Membre de ma famille, ami, collaborateur, concurrent, entreprise faisant de la croissance externe, personne physique ?
- 2 - Quel est le profil de repreneur que je privilégierai ?

**3 - Recherche dans la base du CRA des profils correspondants, faire le tri sur le site du CRA pour sélectionner le « bon » repreneur avec le délégué CRA**

### Recherches par d'autres moyens

Quels sont les autres organismes ou réseaux permettant d'identifier des repreneurs ?

## Compte rendu, bilan et synthèse des entretiens avec les candidats

Rendez-vous pour confronter les avantages et inconvénients des candidats afin de déterminer les meilleurs. Classement par ordre hiérarchique afin de démarrer la négociation.

**1 - Débriefing avec le délégué CRA sur les dossiers transmis et les dossiers sans suite.**

## Vente et après vente

- Résultats de la négociation,
- Lettre d'intention (promesse de vente)
- Contrat de vente
- Période post-cession

Notes