



la matinale 
transmission-reprise d'entreprise

7 étapes pour réussir

01

Se préparer à l'enjeu

Une transmission réussie s'anticipe et se prépare.
Pour bien commencer, il faut :



Se poser

les bonnes questions
et recenser les points
à régler en amont



Se faire

accompagner
et choisir des conseils
adaptés à son projet



Se renseigner

sur les étapes d'une
transmission réussie et
définir son plan d'actions

Un enjeu d'importance

- Sur le plan **personnel** :
La transmission aura des incidences sur le patrimoine, le statut social, voire l'état physique du cédant.
- Sur le plan de **l'entreprise** :
Le choix du repreneur ainsi que les actions entreprises en amont pour faciliter la transmission influenceront sur le développement voire la pérennité de l'entreprise.

- **Des conséquences financières, sociales et psychologiques**
- **3 approches : intellectuelle, technique et psychologique**

Diagnostiquer

Etape cruciale, elle conforte la décision de cession
et permet d'établir une stratégie de transmission.

Comment faire ?



EXAMINER

l'entreprise sous
différents angles

Marché
et clientèle

Process et moyens :
fabrication,
distribution...

RH et organisation

Actionariat et
juridique



ANALYSER

les points forts
et les points faibles
de l'entreprise



Quels diagnostics ?

- Le diagnostic de l'activité
- Le diagnostic des moyens
- Le diagnostic humain
- Le diagnostic financier
- Le diagnostic juridique.
- Le diagnostic qualité, sécurité, environnement (QSE)

Qui peut vous aider ?

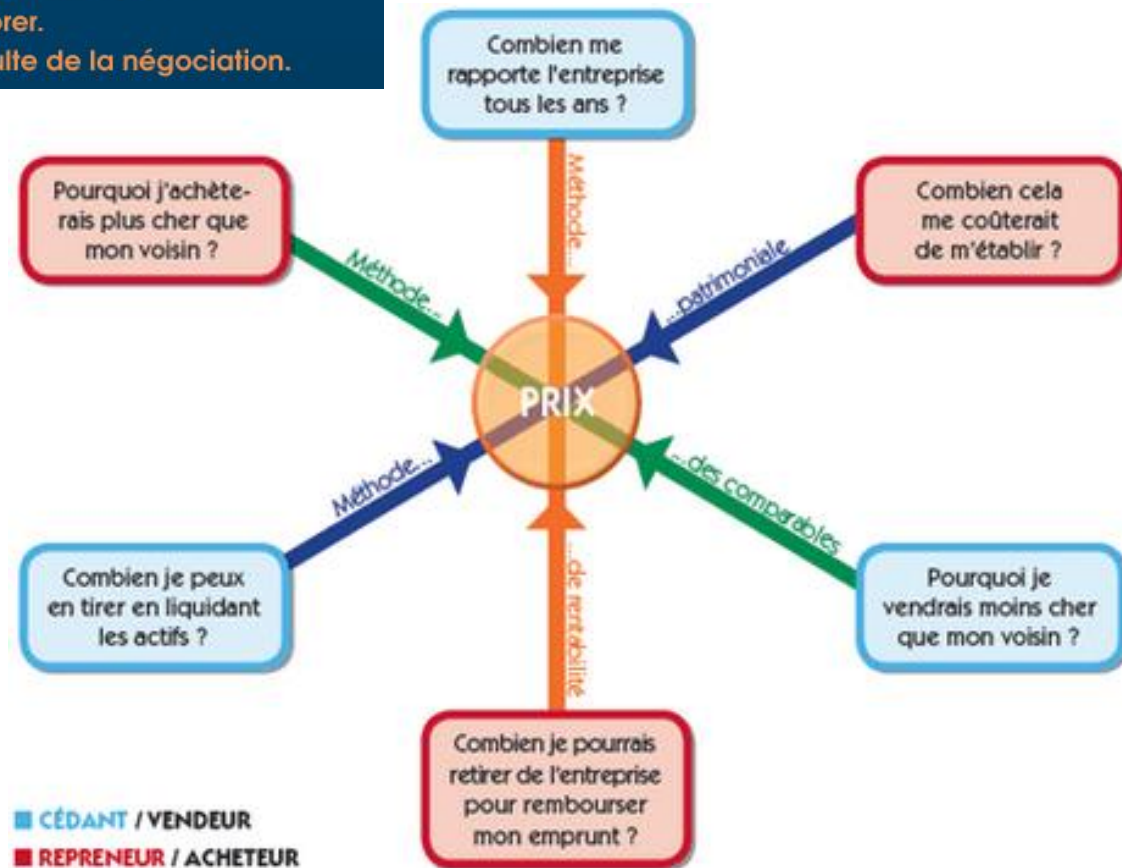
- Juristes
- Avocats
- Notaires
- Experts-comptables
- Chambres consulaires
- Cabinets spécialisés

Objectif : apprécier ce qui fait la valeur de l'entreprise et identifier les points à améliorer.

Attention : la valeur n'est pas le prix... Le prix résulte de la négociation.

Les méthodes d'évaluation

- Patrimoniale
- Comparative
- Rendement
- Autres



Qui peut vous aider ?

Il est recommandé de choisir un professionnel compétent et **neutre** par rapport aux interlocuteurs en présence.

Trouver un acquéreur

C'est la grande question : qui sera le repreneur ?



Déterminer le profil de l'acquéreur

Famille et entourage

—
Entrepreneur

—
Groupe

—
Salarier(s)



Le trouver via

Ses réseaux personnels
et professionnels

—
Les bases de repreneurs
et les bourses d'opportunité

—
Les acteurs / conseils
publics et privés

Quels canaux ?

- Les bases de repreneurs
- Les bourses d'entreprise à reprendre
- L'approche directe
- Le bouche à oreille

Chaque approche a ses avantages et inconvénients, choisissez celle qui correspond le mieux au profil de votre repreneur idéal.

Attention à la **confidentialité** sur un petit territoire.

05

Choisir le mode de cession

Les conseils de professionnels permettront de choisir le mode le plus adéquat par rapport à sa situation.



Cession de fonds



Donation
Donation-partage

Comment choisir ?

Faites appel à un professionnel pour vous exposer toutes les conséquences de chaque mode pour choisir en toute connaissance de cause.



Cession de titres



Location-gérance

En général, c'est la conséquence fiscale qui guidera votre choix mais pas uniquement.

Négocier et conclure

Les échanges avec le repreneur permettront non seulement de fixer le montant de la transaction, mais aussi les conditions et engagements de chacun.

Deux étapes marquent l'engagement des parties :

Le protocole d'accord

Reprenant chaque point de la négociation, il constitue un engagement définitif sous certaines réserves stipulées.

La signature de l'acte de cession proprement dit



Ce n'est pas un simple papier !

- Accord de confidentialité
- Dossier de présentation
- Lettre d'intention
- Promesse de vente
- Protocole d'accord ou compromis de vente
- Garantie d'actif et de passif
- Acte de cession

Il est impératif de vous adresser à des professionnels pour la rédaction de ces documents.

07

Tourner la page

C'est le grand moment du passage de témoin
et le temps de se tourner vers l'avenir et de nouveaux projets.

... Sans oublier de
respecter les
engagements pris pour
faciliter la période de
transition

Félicitations !

Mais ce n'est pas fini...

- Passer le relais
- Respecter ses engagements
- Rester vigilant
- Se tourner vers l'avenir

Peut-être songerez-vous à devenir repreneur à votre tour ?

la matinale

transmission-reprise d'entreprise



Merci de votre attention

Toute l'actualité de la CCI-NC sur :



Contacts intervenants :

Maitre MAZZOLI Olivier - Bâtonnier de Nouméa : batonnier.noumea@lagoon.nc
Mme Dominique PESTRE-ROERE – Présidente de l'ordre des experts-comptables : dpr.com@mls.nc
Mme Jacqueline CALVET-LEQUES – Présidente de l'ordre des notaires : jcalvet-leques@notaires-portalis.nc
Mme Dao DERUY – Resp. Gestion entreprises CCI : d.deruy@cci.nc

Contacts utiles :

Chambre de commerce et d'industrie : www.cci.nc
Chambre des métiers et de l'artisanat : www.cma.nc
CPME : www.cpme.nc
Fédération du BTP : www.fcbtp.nc
Action Entreprises : action-entreprises.nc
Cession-acquisition : www.cessionsacquisitions.nc
Cabinet Auclair Dupont : www.auclairdupont.nc