



SUD ALSACE
MULHOUSE

SUD ALSACE ENTREPRENDRE



CEDER SON ENTREPRISE

SUIS JE PRÊT A VENDRE ?

Dans le cadre de votre projet de transmission de votre entreprise,
Cette trame vous est proposée par la CCI SAM pour :

- * Vous préparer
- * Préparer votre entreprise
- * Etablir votre bilan patrimonial

*Ce document est un document de travail, il est renseigné par le cédant et de ce fait ne saurait engager
la responsabilité de la CCI SAM*

Mise à jour 09.2008

SE PREPARER

MON PROJET DE VIE APRES LA TRANSMISSION

MES FREINS

Puis je vivre sans :		
Le stress de l'actif	<input type="checkbox"/>	Mon statut social <input type="checkbox"/>
La prise de décision	<input type="checkbox"/>	Le contact avec les collaborateurs <input type="checkbox"/>
Le contact des clients	<input type="checkbox"/>	Mon bureau <input type="checkbox"/>
Le téléphone portable	<input type="checkbox"/>	La peur du vide <input type="checkbox"/>
J'apprécie :		
De rester sans rien faire	<input type="checkbox"/>	De faire une sieste <input type="checkbox"/>
Les discussions sportives, sociétales	<input type="checkbox"/>	De consacrer du temps à ma passion <input type="checkbox"/>

LES RAPPORTS FAMILIAUX

J'ai informé mon conjoint	<input type="checkbox"/>
Mon conjoint approuve le projet de transmission	<input type="checkbox"/>
J'ai informé mes enfants	<input type="checkbox"/>
Mes enfants approuvent le projet de transmission	<input type="checkbox"/>
J'ai informé mes associés	<input type="checkbox"/>
Mes associés approuvent le projet de cession de mes parts	<input type="checkbox"/>
Les trois principales modifications de ma vie de famille seront :	
1/	_____
2/	_____
3/	_____

LA VENTE

Quoi ?	Je vends un fonds de commerce	<input type="checkbox"/>
	Je vends des parts sociales ou actions	<input type="checkbox"/>
	Je vends des murs	<input type="checkbox"/>
	Je vends une entreprise avec une bonne image de marque	<input type="checkbox"/>
	Je vends une entreprise avec un fonctionnement efficace	<input type="checkbox"/>
	Je vends une entreprise avec un capital humain disposant d'un savoir-faire	<input type="checkbox"/>
	Je vends une entreprise sur un marché en croissance	<input type="checkbox"/>
Pourquoi ?	Je vends pour obtenir le meilleure prix	<input type="checkbox"/>
	Je vends pour assurer la pérennité de l'entreprise	<input type="checkbox"/>
	Je vends pour régler des dettes	<input type="checkbox"/>
A qui ?	Je vends à un membre de la famille	<input type="checkbox"/>
	Je vends à un collaborateur	<input type="checkbox"/>
	Je vends à un tiers personne physique	<input type="checkbox"/>
	Je vends à un tiers personne morale	<input type="checkbox"/>
Quand ?	Je vends dans un délai de	<input type="checkbox"/>

PREPARER L'ENTREPRISE

L'OBJECTIF



On vend mieux une entreprise en croissance, rentable, sans endettement avec une trésorerie abondante ... que l'inverse!

Anticiper votre cession, c'est faire vivre votre entreprise sans vous

Anticiper votre cession, c'est préparer l'avenir pas réduire la voilure

Anticiper votre cession, c'est vendre de l'avenir ... avec un présent au goût du jour

LES ETAPES

Le diagnostic	Diagnostic de l'activité de l'entreprise	<input type="checkbox"/>
	Diagnostic des moyens de l'entreprise	<input type="checkbox"/>
	Diagnostic des ressources humaines de l'entreprise	<input type="checkbox"/>
	Diagnostic financier de l'entreprise	<input type="checkbox"/>
	Diagnostic juridique de l'entreprise	<input type="checkbox"/>
Les alternatives	Les scénarios possibles à 3/5 ans	<input type="checkbox"/>
	Le temps que je vais consacrer à la transmission	<input type="checkbox"/>
	Qui peut m'accompagner pour réfléchir à mon projet ?	<input type="checkbox"/>
Les arbitrages	Les actions que je vais mettre en œuvre	<input type="checkbox"/>
	Les actions que je vais déléguer	<input type="checkbox"/>
	Les domaines où je vais avoir besoins d'expertise	<input type="checkbox"/>

LES CONSEILS



Développez votre capacité d'autofinancement	<input type="checkbox"/>
Provisionnez le coût de la préparation à la transmission	<input type="checkbox"/>
Sortez les créances anciennes sans espoir de recouvrement	<input type="checkbox"/>
Ne faites pas apparaître les stocks anciens invendables	<input type="checkbox"/>
Renégociez les prêts pour alléger votre trésorerie	<input type="checkbox"/>
Prévoyez des clauses de substitution de caution pour les nouveaux emprunts	<input type="checkbox"/>
Réglez les litiges en cours	<input type="checkbox"/>
Vérifiez l'existence des contrats	<input type="checkbox"/>
Apportez votre entreprise individuelle à une société si votre fonds à une valeur > 200K€	<input type="checkbox"/>
Transférez les murs dans une SCI	<input type="checkbox"/>
Préparez votre argumentaire de vente	<input type="checkbox"/>
Refinancez votre compte-courant d'associés	<input type="checkbox"/>
Prévoyez le futur des membres de la famille qui restent dans l'entreprise	<input type="checkbox"/>
Soyez prêt à accueillir votre repreneur comme un invité	<input type="checkbox"/>

LE BILAN PATRIMONIAL

LES QUESTIONS A SE POSER

La fiscalité	Choisir tôt le type de transmission (à titre gratuit ou onéreux)	<input type="checkbox"/>
	Transformer l'entreprise en nom propre en société	<input type="checkbox"/>
	Réduire l'impôt sur les plus values professionnelles	<input type="checkbox"/>
	Sortir les biens immobiliers du patrimoine de l'entreprise	<input type="checkbox"/>
	Définir le loyer des biens immobiliers sortis du patrimoine de l'entreprise	<input type="checkbox"/>
	Opter pour la location-gérance	<input type="checkbox"/>
	Eviter l'abus de droit fiscal	<input type="checkbox"/>
limiter mon ISF	<input type="checkbox"/>	
La succession	Mettre en place un engagement collectif de conservation	<input type="checkbox"/>
	Procéder à des donations-partages	<input type="checkbox"/>
	Mettre en place un plan d'épargne salariale	<input type="checkbox"/>
Mes revenus	Définir le niveau de revenu nécessaire à sa retraite	<input type="checkbox"/>
	Définir l'affectation du capital de la vente	<input type="checkbox"/>
	Définir l'affectation du capital de la vente en cas de garanties de passifs	<input type="checkbox"/>
Mes contrats	Modifier mon contrat de mariage pour préparer ma succession	<input type="checkbox"/>
	Etablir un mandat à effet posthume	<input type="checkbox"/>

La fiscalité ne doit pas guider votre cession, mais l'anticipation doit vous permettre de l'alléger.
Et n'oubliez pas les impôts incombant au repreneur, ils seront un critère du choix de celui-ci et pourront freiner la vente.