**Etes-vous prêt à céder votre entreprise ?**

Aspect technique :

- Évaluer son entreprise
- Préparer au mieux la vente : audit, modalités...
- Choisir le bon moment pour le meilleur prix
- Trouver les acheteurs et négocier
- Réaliser l'audit de pré-acquisition
- Négocier le prix de votre société
- Optimiser la cession fiscale et juridique
- Les types de placements
- Optimiser la fracture fiscale
- Gérer au mieux votre patrimoine

Aspect humain :

Céder son entreprise est sans aucun doute la décision la plus difficile et la plus inconfortable que le chef d'entreprise puisse prendre au cours de sa carrière. Il s'agit, non seulement, de réunir les conditions idéales pour optimiser la vente d'un point de vue financier, mais aussi d'anticiper l'après cession pour pouvoir faire le deuil de sa société et jouir au mieux du capital obtenu.

L'acte de cession représente une étape capitale, et l'objectif de l'accompagnement et d'assurer la pérennité de votre décision ; c'est-à-dire :
- Anticiper les aléas de la cession
- Élaborer un calendrier
- Positionner votre entreprise
- Choisir les bons spécialistes
- Communiquer et faire adhérer les salariés au projet
- Après, rester, partir ou recommencer ?

**1 - Votre entreprise est née de :**
**🡺 A** X Votre initiative
**B** ? Une reprise par LBO
**C** ? Un héritage

1. ***Comment êtes-vous devenu dirigeant ?***Reprise fin Juillet 1985 de RAS, entreprise familiale. La reprise a duré 6 mois. Le cédant est resté jusqu'en septembre 92. Il était le neveu du fondateur. RAS, fondée en 1907.
M. Dherbecourt a vendu une entreprise du groupe en 1989. En 1990, rachat d'une société 100 MF de CA, revendue en 1999 300 MF.

***2. Considérez-vous votre entreprise comme un patrimoine :***
**A** ? Économique
**B** ? Affectif
**🡺 C** X Les deux

1. ***A quel point êtes-vous attaché à l'entreprise :*** *Je peux partir du jour au lendemain, mais si le repreneur en éprouve le besoin et que je m'entends bien avec lui je peux rester le temps qu'il sera nécessaire.*
2. ***Accepterez-vous que l'entreprise continue à se développer sans vous ?*** *Oui, sans problème.**Je n'ai plus envie de développer, je pourrais accompagner le développement auprès du repreneur.*

***3. Pendant le processus, l'idée d'une cession est-elle pour vous déplaisante ?***
**🡺 A** X Non : pas du tout
**B** ? Oui
**C** ? Modérément

1. ***Quelles seraient vos craintes ?*** *Que l'entreprise connaisse des problèmes.*
2. ***Comment imaginez-vous vous retirer de l'entreprise ?*** *ça dépend surtout du repreneur et de ses besoins.*
3. ***Souhaiteriez-vous rester dans l'entreprise ? et combien de temps ?*** *Ce sera selon les besoins du repreneur.*
4. ***Quel rôle aimeriez-vous avoir pendant la période de transition ?*** *soit mandataire social, cadre dirigeant, simple cadre VRP, ou auto-entrepreneur. Accompagner le repreneur sur de nouveaux projets de développement s'il le demande.*

***4. Depuis combien de temps travaillez-vous dans l'entreprise ?*** *Depuis 1986*
**A** ? Entre 5 et 10 ans
**B** ? Entre 10 et 15 ans
**🡺 C** X Plus de 15 ans (25 ans)

**a) Avez-vous un projet pour votre entreprise ?** Oui, si nécessaire. Achat d'une nouvelle machine pour répondre au besoin du marché.
**b) Qu'est-ce qui vous permettra de mieux accepter votre départ ?** Rien de particulier. Mon départ ne me pose aucun problème.

***5. Quel âge avez-vous ?***
**🡺 A** X Plus de 60 ans (63 ans, né le 30-12-1948)
**B** ? Entre 50 et 60 ans
**C** ? Moins de 50 ans

**a) Quel âge ont en moyenne les personnes clés de l'entreprise ?**
Cadres et agents de maîtrise ont en moyenne 46 ans. Sont fidèles et bien rémunérés.
Une comptable 60 ans, payée 4000 € par mois (point à revoir)
Un fils de 29 ans salarié en tant que deviseur. N'a pas manifesté le souhait de reprendre. Restera salarié dans l'entreprise après la cession. N'a pas un profil d'entrepreneur.
Manage 36 personnes dont 10 cadres ou agents de maîtrise.

***6. Quel type de manager êtes-vous ?***
**A** ? Laisser-faire
**B** ? Démocratique
**🡺C** X Centré sur la tâche et les personnes. Délègue facilement et encourage ses collaborateurs à être autonomes.
(Exemple réunion mensuelle). Lors de la dernière réunion, le PDG a annoncé qu'il devra céder son entreprise et que le repreneur est peut-être dans l'entreprise. Le sujet n'est pas tabou.

**a) Etes-vous gestionnaire ou techniquement pointu ?** Les deux. Traite personnellement les réponses aux appels d'offre.

***7. Vous est-il déjà arrivé d'utiliser votre entreprise pour financer des dépenses somptuaires (voiture de fonction?) ?***
**🡺A** X Non. Pas de véhicule de fonction.
**B** ? Oui
**C** ? Peu
 **a) Votre famille ou vous-même, bénéficiez-vous de substantiels avantages en nature ?** très peu.

***8. Que faites-vous des bénéfices de votre entreprise ? Hors sujet car pas de bénéfices.***
**A** ? Vous les flambez
**B** ? Vous constituez une rente retraite
**C** ? Vous faites fructifier pour transmettre

**a) Pensez-vous qu'il pourrait y avoir une perte de standing ou de revenu après la cession?** Non, cela ne changera rien.
**b) Quels sont vos revenus ?** A liquidé sa retraite il y a un an (fin 2010 : timing cession avant fin 2012).

***9. En dehors de la société :***
**🡺 A** X Vous avez beaucoup d'occupations : Oui.
**B** ? Vous avez des occupations mais peu de temps pour les pratiquer : décline des propositions. N'a pas le temps de faire tout ce qu'il aurait envie de faire.
**C** ? Vous n'avez pas vraiment d'occupations précises

**a) Quels sont vos hobbies ?**
- Pilote automobile, collectionneur de voitures anciennes, résidence secondaire fin XVIème en Touraine.
**b) Avez-vous un projet ?** Prend des cours de pilotage d'avion.
**c) Quelle vision avez-vous après le cession ?** Comment sera votre nouvelle vie ? Vivre dans la résidence en province. Piloter. Acheter un avion peut-être.
**d) Depuis 4 ou 5 ans combien prenez-vous de congés par an ?** 120 jours/ an.
Travaille en moyenne 10 heures par jour.

***10. Votre famille (époux/se, enfants) est-elle favorable à la cession ?***
**A** ? Non
**B** ? Oui
**🡺 C** X N'intervient pas dans la décision.

***11. Vos proches possèdent-ils une partie du capital ?***
**A** ? Non
**🡺 B** X Oui : 2 enfants sont actionnaires, et un ami. Epouse présidente de la holding.
**C** ? Peu

***12. Avez-vous un successeur ?***
**🡺 A** X Non
**🡺 B** X Oui, hors de la famille : 5 à 6 personnes parmi les salariés auraient le potentiels si ça ne se faisait pas avec le repreneur.
**C** ? Oui, dans la famille

***13. Quel pourcentage d'actionnaires travaille vraiment dans l'entreprise ?***
**A** ? Entre 0 % et 20 %
**B** ? Entre 20 % et 50 %
**C** ? 50 % et plus

***14. Votre entreprise est-elle sur un secteur concurrentiel ?***
**A** ? Oui
**B** ? Non
**🡺 C** X Plutôt

***15. Seriez-vous prêt à vendre à un concurrent ?***
**🡺 A** X Oui
**B** ? À négocier
**C** ? Hors de question

***16. Votre entreprise est-elle rentable par rapport au marché ?***
**A** ? Non
**B** ? Oui
**🡺 C** X Plutôt

Analyse du questionnaire :

Pour déterminer si vous êtes ou non prêt à céder votre entreprise, identifiez des trois lettres, celle qui se répète le plus souvent. En fonction du résultat du décompte, voilà ce que l'on peut dire :
**1**. Vous avez une majorité de **« A »** :
Vous êtes prêt. L'envie de passer la main a pris le « pas» sur l'hésitation, vous êtes prêt à tourner la page et vous lancer dans un autre projet entrepreneurial ou vous consacrer à vos hobbies.
**2**. Vous avez une majorité de **« B »** :
Vous êtes encore hésitant. Vous souhaiter mûrir davantage la réflexion car l'incertitude domine encore. Des raisons économiques, financières, familiales ou psychologiques alimentent l'hésitation.
**3**. Vous avez une majorité de **« C »** :
Vous n'êtes pas prêt. Vous pensez avoir encore des choses à apporter à votre société. L'idée de céder l'entreprise ne vous avait peut-être même pas encore effleuré l'esprit.

***Vous céderiez parce que :***
**A** ? Vous voulez tirer meilleur profit des pépites de l'entreprise
**B**? Vous voulez sauver les meubles
**C** ? Vous ne voulez pas céder