

## Entreprises

Publié le 19/11/2022 – Mis à jour le 01/02/2023

### Transmission d'entreprise : trouver et sélectionner un repreneur

**Trouver un repreneur** est une étape cruciale qui implique de faire connaître votre entreprise et de communiquer votre intention de la vendre. Vous devrez dès lors définir vos critères de sélection du repreneur et veiller à la confidentialité de votre projet.

#### Rédaction de l'annonce de cession

L'annonce de cession doit être suffisamment **complète et attractive** pour déclencher chez les candidats à la reprise l'envie de vous contacter.

À l'inverse, une annonce floue et peu étoffée risque de rebuter de potentiels repreneurs de l'entreprise.

Pour valoriser votre annonce, le descriptif de votre entreprise doit s'appuyer sur **les informations suivantes** :

Localisation géographique

Secteur d'activité

Chiffre d'affaires

Potentiel de développement

Effectif de l'entreprise

Surface commerciale

Coût de l'immobilier en location

État de la concurrence

État du matériel et équipements

Raison de la cession (départ à la retraite, nouvelle opportunité)

Apport minimum requis pour la reprise

#### Attention

Une annonce de cession doit rester **anonyme**. Il est important de **préserver la confidentialité** de l'entreprise pour ne pas inquiéter vos clients et vos fournisseurs.

#### Diffusion de l'annonce de cession

Pour être efficace, l'annonce de cession d'entreprise doit être diffusée à un maximum de candidats sérieux dans un laps de temps restreint.

En plus de votre réseau personnel et professionnel, vous disposez de nombreux **canaux de diffusion** pour communiquer votre annonce :

**Bases de repreneurs et bourses d'annonces** d'entreprise à reprendre

**Chambres consulaires** : Chambres de commerce et d'industrie (CCI), Chambres de métiers et de l'artisanat (CMA), Chambres d'agriculture (CA)

**Associations** : Cédants et repreneurs d'affaires (CRA), Club Entrepreneurs des Arts et Métiers (CLENAM)

**Acteurs privés** : FUSACQ et la Compagnie nationale des conseils en fusions et acquisitions (CNCFA)

#### À noter

France Num vous explique comment trouver une bourse d'annonces adaptée à vos besoins.

Vous pouvez éventuellement confier la recherche d'un repreneur à un **mandataire** expert en transmission d'entreprise. Ce mandataire peut être un cabinet spécialisé en vente de fonds de commerce ou en fusion-acquisition de PME, d'un expert-comptable, avocat ou notaire.

Le mandataire vous mettra en relation avec des candidats à la reprise. Son système de rémunération est généralement basé sur un **pourcentage** du bien vendu.

BPI France met à disposition une **bourse de transmission d'entreprises** :

- Bourse de transmission d'entreprises

La CMA met à disposition une bourse nationale des créateurs, des repreneurs et des cédants dans l'artisanat.

- Bourse nationale des créateurs, des repreneurs, des cédants dans l'artisanat

#### Choix du repreneur de l'entreprise

#### Profils des repreneurs

Plusieurs profils de repreneurs peuvent répondre à votre offre :

## Membres de la famille ou amis

Salariés

Clients

**Fournisseurs** : pour intégrer votre entreprise dans leur chaîne de production

**Concurrents** : pour augmenter leurs parts de marché

**Tiers à l'entreprise**

### Attention

Se rapprocher d'un concurrent peut **s'avérer risqué** (diffusion d'informations confidentielles) dans le cas où la cession n'aboutirait pas.

### Critères de sélection du repreneur

Vous pouvez baser la sélection de votre repreneur sur **différents critères** :

**Critères personnels** : situation familiale, âge, personnalité du repreneur

**Critères professionnels** : connaissance du marché, stratégie de développement de l'entreprise, situation professionnelle antérieure

**Critères financiers** : acceptation du prix proposé, apport financier, investissement seul ou à plusieurs

Pour chaque critère de votre liste, c'est à vous de déterminer s'il est incontournable, recommandé ou simplement facultatif pour la reprise.

Vous n'avez pas l'obligation de communiquer la liste de vos critères aux candidats.

### À noter

En fonction du secteur et de la taille de votre entreprise, il peut être nécessaire de définir un **minimum de compétences techniques** indispensables pour la reprise. C'est le cas pour les secteurs de l'industrie et de l'ingénierie qui requièrent une expertise particulière.

<b>Gestion de la confidentialité</b>
------------------------------------------

### Informations sensibles

La rencontre avec les repreneurs éventuels implique l'échange d'**informations sensibles** :

**Données financières**

**Liste des clients et des fournisseurs**

**Stratégies et perspectives d'évolution**

**Innovations technologiques de l'entreprise** (pas encore brevetées)

La divulgation de ces informations est incontournable, elle permet une **négociation efficace** et en toute transparence. Toutefois, ces informations doivent être **protégées**, notamment au regard de la concurrence.

### Accord de confidentialité

Pour assurer cette protection, vous devez absolument exiger des repreneurs éventuels qu'ils signent un **accord de confidentialité**. Cet accord s'appliquera pendant toute la durée de la négociation.

L'accord de confidentialité oblige le destinataire de l'information à **maintenir son caractère secret** et à ne pas la divulguer à un tiers sans votre consentement écrit.

Il est important de mentionner les informations suivantes dans l'accord :

### Informations couvertes par la confidentialité

**Personnes habilitées** à recevoir, communiquer et transmettre les informations et sous quelles conditions

**Durée** de l'obligation de confidentialité

La violation de cet accord entraîne le paiement de **dommages-intérêts** au profit de la victime.

**Je transmets**

### **Vous préparez la transmission**

Anticiper et préparer la transmission d'entreprise

Diagnostiquer l'entreprise

Trouver et sélectionner un repreneur

Valoriser son entreprise avant la transmission

### **Vous transmettez une entreprise individuelle**

Cession de l'entreprise individuelle à un tiers

Cession de l'entreprise individuelle aux salariés

Cession de l'entreprise individuelle à un membre de la famille

Donation de l'entreprise individuelle à un membre de la famille

Donation de l'entreprise individuelle aux salariés

### **Vous transmettez un fonds de commerce**

Cession du fonds de commerce à un tiers

Cession du fonds de commerce à un membre de la famille

Cession du fonds de commerce aux salariés

Donation du fonds de commerce à un membre de la famille

Donation du fonds de commerce aux salariés

### **Vous transmettez des parts sociales**

Cession de parts sociales à un membre de la famille

Cession de parts sociales à un associé

Cession de parts sociales à un tiers

Donation de parts sociales à un membre de la famille

Donation de parts sociales à un associé

Donation de parts sociales à un tiers

### **Vous transmettez des actions**

Cession d'actions à un membre de la famille

Cession d'actions à un associé

Cession d'actions à un tiers

Donation d'actions à un membre de la famille

Donation d'actions à un associé

Donation d'actions à un tiers

### **Vous finalisez la transmission**

Négocier et rédiger le protocole d'accord avec le repreneur

Rédiger et signer l'acte de cession définitif

#### **Pour en savoir plus**

- Modèle d'accord de confidentialité  
Source : Ministère chargé de l'intérieur
- 10 étapes de la reprise d'entreprise (Infographie)  
Source : Bpifrance
- Base de repreneurs  
Source : Bpifrance
- Trouver une bourse d'annonces de reprise-transmission d'entreprises  
Source : France Num
- Réaliser un prédiagnostic de reprise/transmission  
Source : Bpifrance

#### **Services en ligne**

- Bourse de transmission d'entreprises  
Outil de recherche
- Bourse nationale des créateurs, des repreneurs, des cédants dans l'artisanat  
Outil de recherche



*Luberon Monts de Vaucluse*

*Horaires : Lundi au vendredi de 8h30 à 12h00 et de 13h30 à 17h00*

*Adresse : 315 avenue Saint Baldou 84300 Cavaillon*

*Tél. : 04 90 78 82 30*