

Testé pour vous...

Je ne pensais pas vendre mon entreprise !

“ Depuis le Nord de la France, la famille Desailly cherche une entreprise à reprendre. Les époux et leurs trois enfants poseront rapidement leurs valises à Chamberet. Ils ont décidé de reprendre l'affaire de Daniel Champeaux, artisan en électricité, plomberie, chauffage et entretien électroménager. L'ex-artisan est comblé : "Je ne croyais pas vendre un jour son entreprise", confie t-il. Pensant arrêter définitivement quelques mois plus tard, il refusait des chantiers parfois prévus "jusqu'à deux ans à l'avance".



Daniel Champeaux est ravi. Il a trouvé des repreneurs pour son entreprise de Chamberet.

Parmi nos références :

Assistant(e) de gestion, boucher, boulanger, carrossier, charcutier traiteur, charpentier, coiffeur, couvreur zingueur, cuisinier, ébéniste, esthéticienne, fleuriste, maçon, mécanicien agricole, mécanicien automobile, mécanicien cycles et motocycles, mécanicien parcs et jardins, menuisier poseur, pâtisier, peintre en bâtiment, peintre en carrosserie, plaquiste, plâtrier, prothésiste dentaire, service restaurant, solier moquettiste, toiletteur d'animaux, tolier chaudronnier, tonnelier...



A lire aussi : CAPEA diagnostic pour pérenniser et développer votre entreprise.



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Corrèze

www.cma-correze.fr



Patricia Colin
Service transmission reprise
05 55 29 95 87



patricia.colin@cma-correze.fr



© 2009. Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Corrèze.

6

arter



cédez votre entreprise

Diagnostic et conseil en matière
de transmission d'entreprise.



Pour l'artisan, son conjoint, ses salariés et apprentis.

Un seul impératif : anticiper !



"Vendre son entreprise est un projet qui se prépare à l'avance" indique Patricia Colin.

De toute évidence, six mois à deux ans sont nécessaires pour trouver un repreneur et conclure la transmission de l'entreprise.

Comme le cédant, le repreneur devra effectuer une série de démarches, mais aussi trouver des financements...



6 bonnes raisons de nous contacter !

- 1 120 repreneurs et 50 entreprises à reprendre référencés dans tous les corps de métiers
- 2 Une évaluation objective de l'entreprise
- 3 Un traitement rapide : une quinzaine de jours suffisent à monter le dossier et diffuser l'offre sur tous les réseaux
- 4 Un contact permanent pour vos questions relatives à la fiscalité, aux baux commerciaux ...
- 5 Un suivi régulier de l'entreprise
- 6 Un rôle de médiation entre le cédant et le repreneur.

✂ Transmettre en 5 étapes

Transmettre une entreprise ne s'improvise pas. Pour mettre toutes les chances de son côté, le chef d'entreprise doit intégrer, dès son cinquantième anniversaire, le processus de transition dans la stratégie de son entreprise. Découvrez les cinq étapes qui vous feront passer du statut de cédant hypothétique à celui de cédant qui maîtrise le destin de son entreprise.

Etape 1- Les premières démarches

Pour faire valoir vos droits à la retraite à l'âge de 60 ans, il faut envisager la transmission de votre entreprise dès votre cinquantième anniversaire. A ce moment-là, vous prendrez les premiers renseignements auprès de votre Chambre de Métiers, de votre organisation professionnelle, de votre comptable et votre notaire.

Etape 2- la première rencontre

Il s'agit de la première rencontre avec le spécialiste de la Chambre de Métiers. C'est le moment de vous identifier et d'exister en tant que cédant d'entreprise. Sur simple rendez-vous, le spécialiste se déplace et procède à la visite de l'entreprise. Depuis 1985, il agit dans le cadre du programme régional pour la transmission reprise des entreprises artisanales (ARTER) qui fédère l'ensemble des actions conduites en Limousin. La Chambre de Métiers accompagne chaque année plus d'une reprise d'entreprise sur trois.

Etape 3- le diagnostic

Comment donner objectivement une valeur à son entreprise ? Pas facile. Réaliser un diagnostic permettra d'identifier les points faibles et les points forts de votre entreprise. Vous recevrez des conseils spécifiques sur les questions juridiques, fiscales, commerciales. Le spécialiste transmission reprise réalisera une analyse financière à partir de l'examen des trois derniers bilans et comptes de résultat, l'évaluation générale de l'entreprise, la simu-

lation de la reprise, du financement et le calcul du seuil de rentabilité...

Etape 4- la diffusion de l'offre

A partir de l'étude de ces éléments, vous vous mettez d'accord sur un prix de vente à diffuser avec la Chambre de Métiers. L'offre sera ensuite diffusée, sur les supports Internet (www.trait-union.info, bnoa.net et crma-limousin.fr), radio (France Bleu Limousin, RadioPAC, Kaolinet CanalBleu...), télévision (Demain !) et presse (la Montagne Corrèze)...

Etape 5- la mise en relation

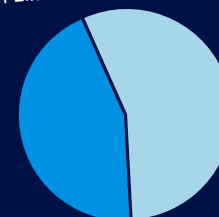
La Chambre de Métiers gère un fichier de 120 repreneurs potentiels identifiés et classés en fonction de leurs projets. Lorsqu'il y a concordance, le spécialiste de la transmission prévient le cédant et fournit les coordonnées au repreneur. La rencontre cédant - repreneur peut alors avoir lieu. Au moment de la signature de l'acte de cession de l'entreprise chez le notaire ou l'avocat, l'entreprise peut être considérée comme vendue.

Combien ça coûte ?

270 € pour le montage du dossier et la diffusion de l'offre pendant un an et 100 € pour tout renouvellement d'un an.

Quel profil ?

En Limousin



Hors Limousin

56 % des repreneurs inscrits habitent une région autre que le Limousin, 38 % sont corréziens et 6 % sont creusois ou haut-viennois.