



Qui fait quoi dans la transmission-reprise d'entreprise ?

Compte-tenu de la diversité des situations et de la variété des sujets à traiter lors d'une opération de transmission -reprise d'entreprise, il vous faudra constituer une équipe d'experts, puis l'animer ou déléguer cette animation à un coordinateur choisi parmi eux.

Tous ces professionnels se connaissent et sont habitués à travailler ensemble. En lisant les offres de services, vous constaterez parfois des chevauchements : à vous de choisir l'offre qui vous paraît la plus adaptée à votre situation en les rencontrant.

Repreneur

Qui consulter ?	A quel moment ?	Leur offre de services
Organisme consulaire Syndicat professionnel	En amont	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vous informe sur le parcours de la reprise d'entreprise et ses aspects techniques ▪ Répond à vos questions et vous aide en toute neutralité dans vos démarches
	Dès que la décision est prise	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vous informe sur l'économie et les territoires des régions que vous ciblez ▪ Vous propose des formations adaptées
	Pendant le processus	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Réalise le diagnostic de votre projet ▪ Vous oriente vers les experts dont vous avez besoin ▪ Vous met en relation avec des cédants
CRA : Cédants & Repreneurs d'Affaires <i>Reprises d'entreprises de 5 salariés et plus</i>	En amont	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Discussion avec un Délégué CRA sur toutes les incidences d'une reprise ▪ Informations sur le long parcours de la reprise
	Dès que la décision est prise	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Formation à la reprise d'entreprise ▪ Formalisation du projet de reprise
	Pendant le processus	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Accompagnement par un Délégué CRA pendant tout le processus de reprise

		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mise à disposition de moyens tels que Diane, Xerfi, base d'entreprises à reprendre, groupes de repreneurs,... ▪ Mise à disposition d'une base de données Experts qualifiés : avocats, experts-comptables, notaires, CCI...
Expert-comptable	En amont et dès que la décision est prise	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vous aide à définir vos cibles, diffuse l'offre et présélectionne les cibles
	Pendant le processus	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Participe à la rédaction de la lettre d'intention ▪ Réalise l'audit d'acquisition de l'entreprise
	Lors de la conclusion	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vous assiste et conseille dans la phase de négociation avec le cédant en liaison avec les autres conseils (avocats, notaires, intermédiaires...) ▪ Réalise le montage juridique, financier et fiscal de l'opération et participe à la rédaction du protocole de cession
	Après l'acquisition	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vous accompagne après la reprise (suivi des clauses de garantie d'actif et de passif, assistance du repreneur...)
Conseiller juridique : avocat, notaire	Dès que la question se pose nettement	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vous informe et vous conseille sur le droit de la famille et la protection juridique de votre patrimoine (notaire)
	Dès que la décision est prise	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Formalise les actes préparatoires nécessaires
	Pendant le processus	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vous aide à diagnostiquer l'entreprise (compréhension des contrats clés, etc.)
	Lors de la conclusion	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rédige les protocoles de cession, les actes et vous conseille sur le plan juridique ▪ Réalise l'audit juridique de l'entreprise

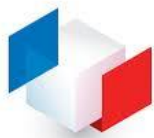
Vendeur

Qui consulter ?	A quel moment ?	Leur offre de services
Organisme consulaire	En amont	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vous informe sur le parcours de la transmission d'entreprise et ses aspects techniques ▪ Répond à vos questions et vous aide à comprendre le marché de la transmission

Syndicat professionnel	Dès que la décision est prise	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vous aide en toute confidentialité à choisir votre stratégie de cession et à la formaliser ▪ Réalise le diagnostic de votre entreprise
	Pendant le processus	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vous oriente vers les experts dont vous avez le besoin ▪ Vous met en relation avec des repreneurs
CRA : Cédants & Repreneurs d'Affaires <i>Cessions d'entreprises de 5 salariés et plus</i>	En amont	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Discussion avec un Délégué CRA sur tous les aspects de la cession ▪ Informations sur le processus de cession
	Dès que la décision est prise	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Détermination des actions à engager au sein de l'entreprise ▪ Détermination du profil du futur repreneur ▪ Mise à disposition de moyens : base de données repreneurs, service Ressources futures...
	Pendant le processus	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Accompagnement par un Délégué CRA pendant tout le processus de cession ▪ Présentation au cédant de repreneurs sélectionnés et qualifiés
Expert-comptable	En amont	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Etudie avec vous la transmission de l'entreprise sous un angle stratégique et patrimonial
	Dès que la décision est prise	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vous aide à préparer l'entreprise à la cession (optimisation des conditions de vente de l'entreprise)
	Pendant le processus	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Evalue l'entreprise et en prépare le dossier de présentation ▪ Vous aide à sélectionner les repreneurs ▪ Participe aux négociations, vous assiste et vous conseille en liaison avec les autres conseils (notaires, avocats, conseils en fusions-acquisitions)
	Lors de la conclusion	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Participe à l'élaboration du protocole d'accord (formule de prix, garanties données/reçues, modalités de paiement, clause/conditions)
	Après l'opération	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vous conseille pour le suivi des clauses de garantie d'actif et de passif
Conseiller juridique : avocat, notaire	Dès que la question se pose nettement	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vous informe et vous conseille sur le droit de la famille et la fiscalité de la transmission (notaire) ▪ Formalise les actes préparatoires nécessaires
	Dès que la décision est prise	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vous aide à préparer l'entreprise (sous l'angle juridique, contrats, etc.)
	Pendant le processus	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vous conseille sur les documents à établir et à signer ▪ Informe le repreneur sur les aspects juridiques de l'entreprise

	Lors de la conclusion	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Répond aux auditeurs ▪ Vous conseille sur le contenu des actes
<p>Conseil en fusions-acquisitions <i>Valeur de cession supérieure à 2 M €</i></p>		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vous aide à prendre la décision ▪ Identifie les acheteurs par une analyse stratégique ▪ Vous aide à préparer l'entreprise ▪ Met l'entreprise sur le marché et recherche activement des acheteurs ▪ Vous assiste dans les négociations ▪ Coordonne l'action des autres intervenants ▪ Assurer un écran entre vous et les acheteurs ▪ Economise votre temps pour le conserver pour l'entreprise

Fiche conçue par l'Agence France Entrepreneur, membre du Réseau Transmettre & Reprendre
7 juillet 2017



AGENCE FRANCE
ENTREPRENEUR

