

LA TRANSMISSION DE VOTRE COMMERCE

Un mot d'ordre : Anticiper pour mieux transmettre !

Votre activité quotidienne vous laisse rarement le temps de déterminer à l'avance le moment où vous cesserez ou céderez votre activité. Cependant et quelles que soient vos motivations (départ en retraite, changement d'activité, etc...) une période de préparation est indispensable pour transmettre votre commerce dans les meilleures conditions.

Quels éléments peuvent faire l'objet d'une transmission ? :

- Vendre votre fonds de commerce :

Composition du fonds de commerce : les biens meubles corporels (matériel, outillage et marchandises), les biens meubles incorporels (clientèle, droit au bail, nom commercial ou enseigne, les droits de propriété industrielle (brevets, marques), certains contrats (bail commercial et contrats de travail).

Attention : avant de vendre un fonds de commerce, il convient de vérifier à qui il appartient ! (bien propre de l'un des époux ou bien commun, cela dépend de votre régime matrimonial).

- Céder votre bail :

Vous cédez le droit de jouissance du local commercial que vous occupez pour une activité déterminée (inscrite dans le bail) ou déspecialisée (en cas de départ à la retraite).

- Mettre votre activité en location-gérance :

Vous conservez votre fonds de commerce dans votre patrimoine mais vous en confiez la gestion à un tiers qui l'exploite à ses risques et périls moyennant le versement d'une redevance. Cette location-gérance peut-être assortie d'une promesse de vente au terme du contrat.

- Vendre les titres de la société :

Vous transmettez à la fois l'actif et le passif de l'entreprise, c'est à dire le fonds de commerce, les stocks, la réserve, les dettes financières, fiscales et sociales, les contrats avec les fournisseurs.

Les étapes

- Un conseil préalable : n'hésitez pas à vous entourer de l'accompagnement d'un spécialiste en transmission pour vous aider dans l'évaluation de votre activité et dans la rédaction des contrats de vente (avocat en droit des affaires, expert-comptable, notaire, etc...),



- Le diagnostic et l'évaluation vous permettront d'avoir une vision globale de l'entreprise. N'hésitez pas à constituer une fiche de présentation de l'activité à remettre au futur repreneur (origine du fonds, raison de la vente, description de l'activité, caractéristiques de la clientèle, perspectives de développement, expérience professionnelle requise, ...),
- L'estimation du prix est complexe, car en plus du chiffre d'affaires, elle doit prendre en compte une série d'éléments (rentabilité, valeur de l'emplacement, conformité aux normes, conditions du bail, conjoncture économique, qualité du matériel et évolution du chiffre d'affaires, etc...).

Contact : service Transmission - Tel : 01 48 95 11 35

