



Guide pratique du cédant



**Mode, luxe, métiers d'art
Comment transmettre votre PME ?**

dgcis

direction générale de la compétitivité
de l'industrie et des services



CCI PARIS
PARIS ILE-DE-FRANCE

Remerciements

Aux chefs d'entreprise cédants et repreneurs franciliens pour leurs témoignages.

Aux représentants des organismes membres du comité de pilotage, pour leur contribution active au dispositif de soutien à la transmission de PME/TPE de la mode, du luxe et des métiers d'art.



dgcis

direction générale de la compétitivité
de l'industrie et des services



Institut National
des Métiers d'Art

ism
INSTITUT
SUPÉRIEUR DES
MÉTIER S

cfma
CONFÉDÉRATION
FRANÇAISE DES
MÉTIER S D'ART



Chambres de Métiers
et de l'Artisanat
Ile-de-France

MAIRIE DE PARIS



Une publication de la CCI Paris
2 place de la Bourse - 75002 Paris



Mode, luxe, métiers d'art :
Comment transmettre votre PME ?

Guide pratique du cédant

Pascal-Louis Sauvage
Filière création mode design
CCI Paris
Février 2014

Préface

Réussir la transmission de nos entreprises est un véritable enjeu des dix prochaines années puisqu'il concerne environ 630 000 entreprises. Or, aujourd'hui 63% des entreprises finissent par fermer faute de repreneurs et 1,5 million d'emplois sont concernés chaque année.

Pourtant, de nombreux outils sont à la disposition des chefs d'entreprises pour les accompagner dans leurs démarches et réussir cette transmission. Le gouvernement souhaite donc mettre en valeur ces dispositifs, pour qu'ils soient mieux connus, et plus faciles d'utilisation pour une meilleure anticipation des départs.

C'est un enjeu essentiel car la reprise d'entreprises est une autre façon d'entreprendre pour ces candidats à la reprise qui souhaitent se lancer, avec de très bon taux de réussite, parce que moins risquée que la création.

C'est là tout le sens de ma démarche et la raison pour laquelle j'ai fait de la transmission des entreprises une priorité de mon action.

Afin d'accompagner dans leur parcours les cédants et repreneurs, j'ai mis en place un portail Internet de la transmission ; www.transmission.gouv.fr. Il s'agit d'un point d'entrée unique vers l'ensemble de l'information utile, de l'auto-diagnostic, jusqu'aux financements - et en particulier les bourses d'opportunité - sans oublier les informations réglementaires et les offres de cession et d'accompagnement des réseaux consulaires.

J'ai également envoyé, à tous les dirigeants de 57 ans qui pourraient être concernés par la transmission de leur entreprise, un guide pour les sensibiliser à la nécessité d'anticiper le plus en amont possible leur départ et leur indiquer les interlocuteurs compétents pour les accompagner.

Je soutiens donc pleinement la démarche de la CCI Paris Ile-de-France, qui a mis en place un dispositif de soutien à la transmission et à la reprise d'entreprises pour les PME / TPE fournisseurs de la mode, du luxe et des métiers d'art, dans le cadre des appels à projets collectifs lancés par mon ministère.

Ces entreprises sont remarquables par la maîtrise de savoir-faire rares, par leur haut niveau de créativité, par leur contribution à la balance commerciale et aux valeurs du « fabriqué en France ».

Au terme de deux ans, les résultats sont très positifs : **une cinquantaine d'entreprises cédantes ont été accompagnées dans toute la procédure de transmission et une douzaine de cessions ont été conclues ou sont en passe de l'être.**

Le succès d'une transmission réussie est l'anticipation et la recherche des profils de repreneurs adaptés à l'entreprise. Toutes ces initiatives sont essentielles pour préserver des savoir-faire d'exception dans des secteurs qui contribuent fortement à la dynamique du tissu industriel et artisanal français et au rayonnement de la France.



Sylvia Pinel

Ministre de l'artisanat, du commerce et du tourisme

Introduction

La préparation de la transmission d'une entreprise est une étape importante de la vie professionnelle et personnelle d'un dirigeant. Elle ne s'improvise pas. S'entourer d'experts des entreprises est indispensable pour mener à bien ce processus. L'anticipation de la transmission sur une période de 3 à 5 années est particulièrement recommandée dans les métiers d'art, de la mode et du luxe, à haut savoir-faire, qui nécessitent une période d'accompagnement longue. Sur le seul département de Paris, 30% des artisans d'art avaient plus de 60 ans en 2010*. Faute d'une préparation suffisante, le risque de disparition d'emplois et de savoir-faire rares est particulièrement avéré.

C'est pourquoi, avec l'aide financière de l'Etat (DGClS), la CCI Paris a mis à profit les compétences de ses équipes d'appui à la transmission pour lancer un dispositif spécifique de soutien aux professionnels des métiers d'art, de la mode et du luxe. Près d'une cinquantaine d'entreprises franciliennes, relevant d'une grande diversité de métiers, ont été accompagnées.

Cette action d'appui, d'une durée de 2 ans, s'est achevée à la fin de l'année 2013. Les enseignements tirés de cette expérience nous ont conduits à rédiger ce guide de la transmission, à destination des professionnels des métiers d'art, de la mode et du luxe.

Bien entendu, ce guide pratique du cédant n'apporte pas de réponses « clés en main » aux problématiques de la transmission, encore plus spécifiques quand il s'agit de métiers de niche, à haut savoir-faire. Il a surtout pour objet de vous présenter les principales étapes d'une transmission d'entreprise et d'éclairer votre réflexion, notamment grâce à des témoignages de chefs d'entreprises et d'experts.

Ce guide devrait vous aider à poser les bonnes questions, auxquelles les équipes de la CCI Paris et les professionnels de la transmission-reprise auront à cœur de vous apporter les réponses les plus appropriées.

Bonne lecture !



Philippe Solignac
Président de la CCI Paris
Vice-président de la CCI Paris Ile-de-France

(*) Source CMAP : chiffres- clés des métiers d'art (2010)

Sommaire

1- Prendre en compte les spécificités des métiers d'art	1
2- Se poser les bonnes questions	3
3- Effectuer un diagnostic réaliste de l'entreprise	5
4- Connaître la valeur de votre affaire.....	7
5- Définir le mode de transmission.....	11
6- Sélectionner son successeur.....	13
7- Réussir la négociation et la vente.....	15
8- Accompagner le repreneur.....	17
10 conseils à retenir.....	19
Outils et contacts de votre CCI	21
Organismes partenaires	23

1- Prendre en compte les spécificités des métiers d'art, de la mode et du luxe

L'Ile-de-France accueille les trois quarts de ce secteur-clé de l'économie, qui représente plus de 5 000 entreprises*, employant plus de 30 000 salariés. Ces entreprises participent de manière significative à l'attractivité et au rayonnement de la région capitale et se caractérisent à la fois, par des **éléments de fragilité**...

- Structures majoritairement familiales (4 000 TPE sur 5 000 établissements)
- Etroitesse des marchés, liée à la grande diversité des activités recensées (217 métiers d'art)
- Faibles niveaux de rentabilité, en raison notamment d'un coût élevé de main-d'œuvre
- Saisonnalité de l'activité, en particulier dans le secteur de la mode
- Manque de moyens suffisants pour se développer à l'international
- Importance de l'intuitu personae du dirigeant et du lien affectif avec l'entreprise
- Déficit d'image de métiers manuels impliquant un apprentissage de longue durée
- Insuffisante anticipation de la transmission de l'entreprise.

« Nous devons prendre le risque d'investir sans pour autant être assuré que les commandes de donneurs d'ordre seront renouvelées ».

(un cédant/atelier d'ébénisterie d'art

mais aussi par de réels atouts...

- *Maîtrise de savoir-faire rares*
- *Forte créativité*
- *Potentiel important à l'exportation et contribution active au « made in France »*

(*) Source : Confédération Française des Métiers d'Art (2006)

*« Il faut prendre le temps de connaître nos métiers. Aujourd'hui, on nous classe vite dans une catégorie pour que cela tienne dans un tableau excel ».
(un cédant/édition mobilier et luminaire)*

*« Le social nous fait beaucoup de mal. Je verse plus de 40 000 euros de charges par trimestre. Heureusement, le Crédit d'Impôt Métiers d'Art (CIMA) prend en compte une partie de nos dépenses de création ».
(un cédant/atelier d'ébénisterie haut de gamme)*

Une transmission bien préparée, prenant en compte les particularités de ce secteur, évite ainsi les risques de perte de maîtrise technique et de disparition d'activité, avec parfois un effet « boule de neige » auprès d'entreprises partenaires.

2- Se poser les bonnes questions

Que vous soyez le créateur de votre entreprise, qu'elle vous ait été transmise ou que vous l'ayez rachetée à un tiers, sa transmission constitue une opération sensible. En effet, il n'est pas toujours simple de confier à un autre les clés de l'entreprise à laquelle on a consacré tant de temps, tant d'investissement et tant d'énergie.

Vous avez réussi à développer et à donner un avenir à votre entreprise dans un secteur d'excellence. Il serait dommage qu'elle ne survive pas à votre départ, que votre savoir-faire ne soit pas transmis et que vous ne tiriez pas les fruits de ce travail, estimé à son juste prix.

Il s'agit donc de se poser certaines questions, sans tabou. Elles constituent le point de départ d'une bonne préparation à la cession de votre entreprise :

- Est-ce le bon moment pour céder mon entreprise ?
- Suis-je prêt(e) à arrêter de travailler ou à changer d'activité ?
- A qui souhaiterais-je céder prioritairement (membre de la famille, salarié(e), repreneur extérieur personne physique ou société concurrente, fournisseur, client...) ?
- Quelle est la valeur de mon entreprise ?
- Quelles seront les incidences fiscales et patrimoniales de la cession ?
- Suis-je bien entouré pour préparer les étapes de cette transmission ?
- Quel est mon projet personnel après la cession ?
- Comment informer mon entourage de ce projet (famille, salariés...) ?

*« Mon père va me transmettre son entreprise par donation.
Dois-je en profiter pour passer en société ?
Avant de me décider, il faudra bien m'expliquer quels sont
les avantages et inconvénients ».
(un repreneur familial/création et restauration de vitraux)*

*« Je crois aux valeurs de nos métiers, à la parole donnée.
Je suis prêt à proposer un crédit vendeur à mon repreneur ».
(un cédant/atelier d'ébénisterie d'art)*

*« Il faudrait lancer une grande campagne d'information auprès des
professionnels en âge de transmettre leurs ateliers ».
(un cédant/création et restauration de vitraux)*

*« Une transmission familiale bien préparée permet de
faire le point sur les dispositifs d'allègements fiscaux,
comme celui du pacte Dutreil.
(un expert transmission CCI Paris)*

3- Effectuer un diagnostic réaliste de l'entreprise

Il s'agit de faire le point sur votre entreprise et d'évaluer ses forces et ses faiblesses, puis d'étudier de façon approfondie son mode de fonctionnement.

Les points suivants devront être traités :

- Organisation du travail (âges des salariés, rémunérations, qui fait quoi...)
- Dépendance éventuelle d'un client important
- Importance de l'intuitu personae du dirigeant
- Protection du nom et/ou de la marque
- Contrats juridiques et commerciaux (bail commercial, licences et brevets, conditions générales de vente...)
- Equipement technique (amortissement des matériels, respect des normes...)
- Situation financière (chiffre d'affaires, rentabilité, compétitivité des fournisseurs...)
- Situation fiscale (TVA, impôt sur les sociétés...) et sociale (état de règlement des cotisations).

Prenez en compte tout ce qui peut attirer un repreneur et augmenter la valeur de votre entreprise (une bonne information interne, des procédures claires...). N'oubliez pas les éléments pouvant, a contrario, freiner un repreneur et diminuer la valeur de votre affaire (une dépendance trop forte de l'entreprise au dirigeant, par exemple).

Cette analyse des forces et faiblesses va vous permettre d'effectuer des ajustements et vous permettre ainsi de réagir avant la vente.

Cela peut signifier : former du personnel, réinvestir dans un outil de production plus performant, remettre à jour des contrats commerciaux, vérifier la compétitivité des fournisseurs, effectuer une opération de croissance externe... En résumé, mettre en œuvre toutes les actions qui vous permettront de mieux valoriser votre prochaine offre de cession.

La répercussion en sera immédiate. L'entreprise sera plus saine et intéressera plus de repreneurs.

« Le diagnostic m'a convaincu de me séparer de deux points de vente. Mon entreprise sera ainsi plus rentable et plus facile à vendre ».

(un cédant/ébénisterie-reproduction de meubles anciens)

« L'intervention de la CCI m'a aidé à définir un scénario de cession, à savoir une vente séparée du droit au bail et des autres actifs de l'entreprise ».

(un cédant/édition de mobilier et luminaire)

« Nous sommes en face de créateurs et de passionnés. Il faut les convaincre que la transmission n'est pas un couperet, mais une chance pour développer d'autres projets ».

(un expert transmission CCI Paris)

4- Connaître la valeur de votre affaire

Il importe de **ne pas confondre la valeur et le prix** de votre entreprise. Si la valeur de votre exploitation résulte d'éléments concrets ou immatériels (fichier clients, marques, brevets, droit au bail, machines, bâtiments...), **le prix est fixé par la loi de l'offre et de la demande**.

Au cours de la négociation, le repreneur va s'attacher au potentiel de développement de votre entreprise et sa capacité à générer des bénéfices nécessaires au remboursement des emprunts. Il va également intégrer l'impact de votre départ.

En tant que cédant, votre objectif sera de pouvoir disposer d'une approche de la valeur de votre entreprise, à la fois objective et raisonnable, qui puisse constituer une base de discussion et de négociation avec des repreneurs potentiels.

Cette estimation de votre entreprise se détermine généralement en fonction de deux paramètres fondamentaux : la valeur patrimoniale et la valeur de rendement.

- **L'approche patrimoniale** : elle consiste à réévaluer le montant des capitaux propres en dégageant ainsi un actif net corrigé (valeur du fonds de commerce et/ou du droit au bail, notoriété de la marque, savoir-faire, fichier clients, outillage, stock...).

Dans les activités de la mode, des métiers d'art et du luxe, cette approche patrimoniale correspond souvent à la valeur haute d'estimation.

*« Je ne pensais pas que mon entreprise avait une telle valeur.
J'y vois désormais une opportunité professionnelle
pour mes enfants ».
(un cédant/création et restauration de vitraux)*

- **L'approche en valeur de rentabilité** : elle vise à déterminer la capacité bénéficiaire de l'entreprise et à y appliquer un coefficient multiplicateur. Aujourd'hui, cette méthode reflète davantage la valeur de marché de l'entreprise. Elle correspond généralement à la fourchette basse d'évaluation.

« Le repreneur est très attentif à la rentabilité de l'entreprise. Celle-ci peut être améliorée par une meilleure gestion des postes de charges. C'est le rôle du diagnostic et de ses préconisations ».
(un expert transmission CCI Paris)

Chacun sait également que les métiers d'art, de la mode et du luxe se distinguent par **l'importance de leur patrimoine immatériel**, qui repose sur leurs savoir-faire rares et sur une notoriété assise davantage sur leur niveau d'excellence que sur la taille de leur entreprise. Plusieurs indicateurs facilitent l'évaluation de ce patrimoine :

- Indicateurs sociaux :

Formalisation des savoir-faire « stratégiques », formation interne, âge et qualification du personnel, identification des collaborateurs-clés...

- Indicateurs de propriété intellectuelle :

Détention de dessins, modèles, marques, brevets, secrets de fabrique, moules, formes, machines spéciales...

- Indicateurs économiques :

Qualité des biens produits, contribuant à la notoriété reconnue du nom commercial et de la marque de l'entreprise, information de la clientèle sur les spécificités du métier (cursus de formation, processus de fabrication)...

- Indicateurs d'innovation :

Accords de partenariat avec des écoles, des centres techniques, d'autres entreprises... pour la mise au point de nouveaux produits ou processus.

Capacité de l'entreprise à s'adapter à de nouveaux marchés, notamment à l'export. Potentialité de compléter l'offre par des réalisations plus contemporaines avec l'aide, si nécessaire, de compétences externes (ex : designer).

Afin de préserver ce patrimoine de savoir-faire, en lien avec les indicateurs ci-dessus, quelques précautions s'imposent pour le repreneur :

- Identifier les savoir-faire détenus par le dirigeant et ses salariés.

La cession entraîne la « perte » d'au moins un homme-clé en la personne du dirigeant. Le repreneur doit donc s'assurer d'une période de transition suffisamment longue et auprès des bonnes personnes, pour que ces connaissances ne soient pas perdues.

- Bien identifier en amont les savoir-faire stratégiques ; ce qui rend le produit singulier, rare, incontournable **pour le client.**

Le coût d'une prestation ou d'un produit délivré par une PME est celui que ses clients sont prêts à payer pour en bénéficier, qu'ils soient des professionnels (B to B) ou des particuliers (B to C). Il est fondamental pour le repreneur de comprendre comment se construit cette valeur afin de la préserver, et de pouvoir en faire un élément de différenciation. Celle-ci peut découler d'un procédé difficile à maîtriser, d'une capacité à s'approvisionner en matières premières d'exception, être basée sur des moules ou matrices rares, ou bien encore s'appuyer sur une histoire prestigieuse, elle-même source d'un imaginaire propre à la marque, voire d'un exceptionnel fichier clients...

- Vérifier le potentiel d'évolution de l'offre : quel potentiel de création, de renouvellement, peuvent avoir des savoir-faire détenus ? Sont-ils transposables à une offre plus contemporaine, pour aborder de nouveaux marchés à l'export ?

En résumé, l'évaluation proposée au cédant prendra en compte l'ensemble de ces éléments d'appréciation. Une valeur de négociation sera ainsi définie. Elle représentera également une valeur de référence en cas de transmission familiale.

« Nous effectuons une donation de l'entreprise à nos deux enfants. Vis-à-vis des droits de mutation à régler auprès des impôts, la neutralité de l'évaluation faite par la CCI nous a tranquilisés ».
(un couple de cédants/teinturerie de luxe)

5- Définir le mode de transmission

La transmission familiale ou à un salarié, quand elle est possible, est un toujours un gage de pérennité de l'entreprise. Elle l'est, a fortiori, dans les activités à haut savoir-faire où le fait d'être issu de l'entreprise constitue un précieux atout. Cependant, comme le note le joaillier Olivier Mellerio*, « à peine 10 % des entreprises familiales finissent dans les mains de la génération suivante ».

La cession à un tiers reste l'option la plus couramment pratiquée.

Transmission familiale

Elle nécessite pour votre/vos enfant(s), une préparation minutieuse, sur le plan des compétences professionnelles à acquérir, mais également sur la capacité à diriger le personnel.

Cette transmission familiale s'effectue par donation ou vente. Dans les 2 cas, il est conseillé de se rapprocher d'un notaire, qui traitera l'aspect successoral et notamment la question du désintéressement des éventuels héritiers non repreneurs. Il existe des dispositifs spécifiques et incitatifs sur le plan fiscal, tel que le pacte Dutreil.

« Mes deux filles sont salariées et actionnaires de mon entreprise. A terme, elles vont la diriger. Je les incite à se perfectionner en anglais et aux techniques à l'export ».
(une cédante/création et restauration de vitraux)

Transmission à un ou des salariés

C'est également une option à encourager. Vos salariés connaissent bien l'activité, les clients et les fournisseurs. Au-delà de leur capacité financière à acquérir l'entreprise, il importe d'évaluer leur potentiel entrepreneurial et leur aptitude à la gestion de l'affaire. Plus votre transmission sera préparée en amont, plus vous disposerez de temps pour les sensibiliser à la gestion de votre entreprise et à la nécessité de constituer une épargne suffisante pour envisager un projet de reprise.

() Transmettre une entreprise familiale : des solutions concrètes pour réussir la transmission – Olivier Mellerio – (Eyrolles – Editions d'organisation)*

*« En me préparant plus tôt, j'aurais pu sensibiliser mon employé au rachat de mon affaire. Il aurait aujourd'hui une meilleure épargne et se serait formé en gestion ».
(un cédant/restauration d'horloges anciennes).*

Transmission à un tiers

Votre volonté de maintien de l'activité et de l'emploi dans votre entreprise conditionnera le choix de votre repreneur et le montant de la transaction. L'accompagnement que vous déciderez de lui apporter sera déterminant pour la réussite de cette transmission.

*« J'ai fait le choix de céder à un confrère.
Il connaît bien le métier et je lui facilite la transition en restant dans l'entreprise pendant un an ».
(un cédant/travaux d'impression de luxe)*

6- Sélectionner son successeur

C'est une étape clé de votre projet de transmission. Faute d'un proche intéressé par la reprise de votre affaire, vous devrez trouver un repreneur externe.

Avant toute chose, il importe que vous informiez votre entourage privé et professionnel de votre intention de céder votre entreprise. Cette information doit être bien maîtrisée, compte tenu de ses éventuelles incidences sur la vie de l'entreprise (inquiétude éventuelle des salariés, des clients et fournisseurs...).

Il faut trouver le bon compromis entre votre souhait de ne pas exposer votre projet de cession aux yeux de tous et celui de communiquer à bon escient pour être approché par des repreneurs répondant aux critères que vous avez fixés.

*« Je tiens à la pérennité de mon entreprise.
Au-delà des moyens financiers, il faut que mon
successeur possède les compétences requises ».
(un cédant/atelier de verrerie)*

Vous pouvez faire appel à votre réseau familial et professionnel (salariés, clients, fournisseurs, concurrents,..), mais également à des professionnels de la cession d'entreprise qui joueront le rôle d'intermédiaire. Ils vous mettront en relation avec des repreneurs potentiels correspondant au profil que vous avez déterminé.

Parmi ces intermédiaires de la cession d'entreprise (avocats, experts comptables, banques...), la CCI Paris Ile-de-France, à l'aide de son dispositif « **Passer le relais** », peut effectuer en toute confidentialité, une sélection de contacts, identifiés auprès de son **Club de repreneurs**, ou en accord avec vous, dans le cadre d'une recherche active par approche directe auprès de prospects (phoning, e-mailing).

Il vous reste ensuite à rencontrer ces acheteurs potentiels, en vous efforçant d'apprécier leurs parcours, leurs compétences, mais également leurs capacités financières.

Vous serez alors en mesure de décider à qui vous pourrez communiquer un dossier de présentation de l'entreprise, ainsi que les éléments économiques et financiers. A cet égard, n'hésitez pas à leur faire signer un accord de confidentialité.

Pour effectuer ensuite le bon arbitrage :

- Analyser les points forts et les points faibles des candidats repreneurs
- Comparer leurs projets respectifs de développement de l'entreprise
- Communiquer-leur rapidement votre décision.

7- Réussir la négociation et la vente

Négocier la cession, c'est mettre au point le prix de vente mais également les conditions et les engagements respectifs du cédant et du repreneur. Cette négociation va aborder les points suivants :

- Le prix
- La confidentialité
- Les garanties d'actif et de passif en cas de cession de parts
- La clause de non-concurrence
- Les modalités de la cession (accompagnement du cédant...)
- Les modalités de paiement (montage financier).

*« Les temps ne sont pas les mêmes pour le repreneur et le vendeur. Dans nos métiers, il faut davantage prendre en compte l'humain et la nécessaire maturation du projet de cession ».
(un repreneur/dorure sur bois, encadrement)*

Le protocole d'accord (ou compromis de vente) viendra ensuite formaliser cette négociation en précisant notamment :

- Le motif de la transaction
- Les biens et activités à céder
- Les modalités de cession (prix, maintien ou pas des salariés...)
- Les conditions de reprise (accord de prêt...)
- Les garanties d'actif et de passif.

Le protocole de cession définitif (ou acte de vente) a pour vocation de fixer les ultimes modalités de la cession à l'issue de la durée de validité du compromis de vente.

Pour s'assurer de la sécurité juridique, financière et fiscale de ces accords, n'hésitez pas à vous entourer de spécialistes (avocats, notaires, experts comptables...).

*On a besoin d'être orienté dans le « Qui fait quoi ? »,
entre l'expert-comptable, le notaire et l'avocat ».
(un cédant/restauration de sculptures sur bois)*

8- Accompagner le repreneur

Dans votre secteur d'activité, relevant des métiers d'art, du luxe et du patrimoine, où l'intuitu personae est important, où beaucoup de compétences reposent sur le dirigeant, l'accompagnement du repreneur est particulièrement recommandé.

Vous ne pouvez pas tout régler avant la signature de la cession. En accord avec le repreneur, votre passage de relais va permettre de faciliter :

- La transition avec vos salariés, le passage de consignes sur vos dossiers et contrats en cours
- La présentation de votre repreneur auprès de vos fournisseurs et clients...

Les conditions de cet accompagnement sont à préciser : quel statut, quelle durée, quel mode de rémunération ? Ces points devront être définis avant la signature de l'acte de cession.

*« L'accompagnement d'un an, défini avec le repreneur, va bientôt prendre fin. Pour moi, c'est une durée maximum. L'équipe a besoin de savoir qui est le patron ».
(un cédant/travaux d'impression de luxe)*

Option 1 : vous êtes éligible à une pension de retraite

Vous pouvez signer une convention avec votre repreneur, dans laquelle vous vous engagez à réaliser une prestation de tutorat, comprise entre 2 mois et un an maximum. Veillez à bien rédiger ce document en précisant notamment les actions auxquelles vous vous engagez auprès de votre repreneur.

Cette prestation d'accompagnement est gratuite ou rémunérée. Vous bénéficiez du cumul emploi-retraite si vous prévoyez d'être rémunéré (informations sur le site www.aides-entreprises.fr).

Option 2 : vous n'êtes pas encore éligible à une pension de retraite

L'accompagnement que vous apportez au repreneur donne lieu à une rémunération.

*« Dans notre métier de tailleur, les jeunes diplômés ont du mal à trouver un emploi salarié. Ils sont conduits à s'installer ou à reprendre une affaire rapidement. L'accompagnement du repreneur est alors déterminant ».
(un cédant/tailleur mode masculine)*

Pour mémoire : Le contrat de génération-transmission

Il permet à un chef d'entreprise de plus de 57 ans, de recruter un jeune de moins de 26 ans, pour lui transmettre son entreprise. Une aide de 4 000 euros est versée au dirigeant pendant 3 ans.

(Informations sur le site www.travail-emploi.gouv.fr)

10 conseils à retenir pour réussir votre transmission

1- Anticipez

Prévoyez 3 à 5 années pour préparer votre cession dans de bonnes conditions.

2- Soyez sûrs de votre décision de céder

Prenez le temps de la réflexion avant de vous décider. Vous serez ensuite plus efficace dans vos démarches.

3- Informez confidentiellement votre entourage

Faites part de votre projet à vos proches. C'est l'occasion de vérifier les options éventuelles de reprise familiale ou par un salarié.

4- Informez-vous

Prenez conseil auprès des structures de soutien à la transmission (CCI, Chambre de Métiers et de l'Artisanat...).

5- Faites réaliser un diagnostic et une estimation de votre entreprise

Un examen objectif et une approche de la valeur de votre entreprise vous permettront de mieux aborder le marché de la reprise-transmission.

6- Communiquez au bon moment

Faites connaître votre cession en vous entourant des garanties de discrétion nécessaires (ex : diffusion confidentielle d'une annonce sur le site www.passerlerelais.fr)

7- Analysez plusieurs dossiers de repreneurs

Accordez- vous le temps nécessaire pour rencontrer les candidats à la reprise de votre affaire et faites leur connaître rapidement votre décision.

8 - Entourez-vous d'experts pour la phase négociation-vente

Des experts (avocats, notaires, experts comptables...) vous apporteront leurs conseils sur les aspects d'ordre juridique, patrimonial et fiscal.

9 - Finalisez une offre qui convaincra votre repreneur

Des clauses de cession contribueront à installer un rapport de confiance avec votre repreneur (cession de parts progressive, convention d'accompagnement...). Chacun doit être gagnant dans la transaction.

10- Rassurez vos salariés et partenaires

Dès que la cession sera effective, soyez attentif à la bonne information de vos salariés, clients et fournisseurs, en liaison avec votre repreneur.

Outils et contacts de votre CCI

La CCI Paris Ile-de-France a pour mission de vous aider dans la mise en œuvre de votre projet de cession, en toute confidentialité. Dans le cadre du dispositif régional « **Passer le Relais** », un parcours d'accompagnement personnalisé (sur devis), vous est proposé par **un conseiller référent dans le secteur des métiers d'art, de la mode et du luxe** :

Une gamme diversifiée de prestations d'appui :

Pour vous informer sur les points importants de la transmission

- Ateliers techniques

Ces réunions vous permettent d'appréhender, en toute tranquillité les questions incontournables posées par la future cession de votre entreprise.

Pour préparer en amont la transmission de votre entreprise

- Diagnostic transmission

A l'aide du conseiller de la CCI Paris, analyse des forces et faiblesses de votre entreprise et mise au point des actions à mener pour corriger les points faibles identifiés.

Pour connaître la valeur de votre entreprise

- Evaluation et approche de la valeur

Afin d'établir une base de négociation avec vos candidats repreneurs, définition d'une fourchette indicative de prix, avec l'appui de votre conseiller de la CCI Paris. Cette fourchette est obtenue en s'appuyant sur des méthodes reconnues par les experts de la transmission.

Pour communiquer sur votre entreprise

- Réalisation d'un dossier de présentation de votre affaire

Dossier établi sur la base des données que vous avez transmises à votre conseiller CCI Paris. Ce document, destiné aux candidats repreneurs, permettra d'engager une négociation dans de bonnes conditions.

- Diffusion d'une annonce

Cette annonce, diffusée anonymement sur le site internet régional www.passerlerelais.fr, vous permettra de consulter les demandes de mises en relation et d'entrer en contact avec des candidats repreneurs

Pour optimiser la cession de l'entreprise

- Recherche active de repreneurs de votre affaire

Votre conseiller CCI Paris valide avec vous les profils de repreneurs recherchés et sélectionne des candidats proposés par des partenaires de la transmission ou identifiés à la suite d'actions d'approche directe (mailing, phoning) auprès d'entreprises susceptibles d'être intéressées.

Une équipe dédiée pour accompagner votre projet de transmission

Contact : Branka Berthoumieux

Service reprise-transmission PME/TPE de la CCI Paris

2, rue de Viarmes - 75001 Paris

Tél : 01 55 65 49 12 - Fax : 01 55 65 49 34

Mail : bberthoumieux@cci-paris-idf.fr - www.passerlerelais.fr

Des juristes, experts en droit de l'entreprise pour vous apporter l'information réglementaire dont vous avez besoin (service Infoleg)

www.entreprises.cci-paris-idf.fr/web/reglementation

Tél : 0 820 012 112 (0,12 centimes/minute)

Un Centre de Formalités des Entreprises (CFE) pour faciliter vos démarches administratives de cession

www.entreprises.cci-paris-idf.fr/web/formalites

Tél : 0 820 012 112 (0,12 centimes/minute)

Organismes partenaires

Institut National des Métiers d'Art (INMA)

www.institut-metiersdart.org

Chambre Régionale des Métiers et de l'Artisanat d'Ile-de-France (CRMA-IDF)

www.crma-idf.fr

Confédération Française des Métiers d'Art (CFMA)

www.cfmart.fr

Institut Supérieur des Métiers (ISM)

www.infometiers.org

Direction Générale de la Compétitivité, de l'Industrie et des Services (DGCIS)

www.dgcis.gouv.fr

DIRECCTE Ile-de-France

www.idf.direccte.gouv.fr

Ateliers de Paris

www.ateliersdeparis.com

Ateliers d'Art de France

www.ateliersdart.com

Ordre des experts comptables Paris Ile-de-France

www.oec-paris.fr

Notaires

www.notaires.paris-idf.fr

Conseil National des Barreaux

www.cnb.avocats.fr

Banque Publique d'Investissement

www.bpifrance.fr

Crédits photographiques :
Atelier Baccarat, taille, gravure sur cristal © Alexis Lecomte - INMA
Chanel - Martine Houdet, Modéliste flou haute couture © Alexis Lecomte - INMA
Atelier Amélie Viaene, bijoutière © Augustin Détienne - INMA

Mode, luxe, métiers d'art : Comment transmettre votre PME ?

L'Ile-de-France est riche de plus de 5 000 entreprises, relevant des secteurs de la mode, du luxe et des métiers d'art. Accompagner leur transmission, c'est à la fois préserver un patrimoine immatériel exceptionnel et contribuer au renouvellement d'un secteur économique générateur d'emplois et de développement à l'export.

A l'aide de ce guide, la CCI Paris Ile-de-France souhaite accompagner cette démarche en vous présentant les étapes-clés pour une transmission réussie.