

1.3.2 QUELQUES PIEGES A EVITER PAR LE VENDEUR**1 - NE PAS PREPARER SUFFISAMMENT EN AMONT LES DIFFERENTES ETAPES DE SA TRANSMISSION. IL DOIT NOTAMMENT :**

- **Préparer un dossier bien documenté** sur son métier, son marché, ses concurrents et sur tous les atouts de son entreprise.
- **Régler les litiges importants en cours** afin de ne pas laisser de suspens important tant au niveau des clients, des fournisseurs que des salariés.
- **Faire un inventaire physique** non seulement des stocks, mais aussi des actifs immobilisés et plus précisément du matériel et des agencements.
- Faire établir par son expert-comptable les comptes de référence et les appuyer d'un **dossier de travail avec les justificatifs**.
- **Vérifier que les contrats essentiels à l'activité** de l'entreprise ne comportent pas de clause d'intuitu personae pouvant remettre en cause leur exécution après la transmission.
- Ne pas oublier d'apprécier **l'environnement familial de votre entreprise** pour l'intégrer dans la négociation.
- Faire un **inventaire exhaustif de vos engagements personnels** et notamment des cautions que vous avez pu fournir en faveur de l'entreprise à céder.

2 - NE PAS SAVOIR RECHERCHER SON REPRENEUR

- **C'est souvent un réel problème.** A ce titre, vous pouvez contacter votre Chambre de Commerce ou Chambre des Métiers, **l'Ordre des Experts-comptables avec la Bourse d'opportunités www.bnoa.net** qui est un lien de mise en contact, votre banquier, et pourquoi pas vos fournisseurs désireux de maintenir un volume d'activité avec votre entreprise.

3 - NE PAS EVALUER DE FAÇON IRRÉALISTE VOTRE ENTREPRISE ET NE PAS DEMANDER UN PRIX LARGEMENT SUREVALUE

1. **OMETTRE D'ANALYSER LES MONTANTS QUI SERONT DISPONIBLES POUR VOUS APRES LA CESSIION ET APRES PRISE EN COMPTE DE LA FISCALITE.**

5 - OMETTRE D'OPTIMISER VOTRE STRUCTURE JURIDIQUE POUR FACILITER LA TRANSMISSION A L'ACQUEREUR

- Quelques exemples : Apport de l'entreprise individuelle à une société (séparation du patrimoine privé et professionnel), transformation d'une SARL en SA ou SAS (droits d'enregistrement plus faibles pour l'acquéreur).....

6. -ATTENTION A LA LONGUEUR DE LA TRANSMISSION

- La transmission est une opération longue qui peut être facteur de fragilisation pouvant la mettre en péril. Trop de publicité peut nuire au bon déroulement de l'activité pendant la période intermédiaire avec une démotivation des salariés, une perte de confiance des clients.....

7.- ALLER SEUL A LA NEGOCIATION

- L'accord des parties doit être bien documenté d'où l'intérêt d'une bonne préparation préalable.

L'acheteur doit être accompagné d'un avocat et/ou d'un expert-comptable.

- N'hésitez pas à vous faire accompagner également pour maîtriser les règles du jeu et notamment les clauses de garantie d'actif et de passif lors d'une cession de titres.

8- QUE FAIRE LORSQUE LA RECHERCHE D'UN ACQUEREUR S'EST REVELEE INFRUCTUEUSE ?

- Donation aux salariés avec une exonération à hauteur de 300 000 € pour les droits d'enregistrement (Loi Dutreil 08/2004 et par les plus-values (voir loi de finances rectificatives 2003)).
- Remettre à plus tard cette opération pour vous permettre d'opérer les restructurations souvent nécessaires, et dont la nécessité est apparue lors du processus de cession recherchée.

N'oubliez pas de mobiliser à nouveau vos salariés pour que l'activité se poursuive dans de bonnes conditions.

9. MECONNAITRE LES 10 ETAPES A FRANCHIR