

La transmission des petites entreprises dans le secteur de la Restauration, de l'Hébergement et du Loisir



Préambule

La transmission d'une petite entreprise est une étape cruciale dans la vie de l'entrepreneur.

Pérennité de l'entreprise

Récompense pour l'entrepreneur

Diversification ou retraite

Optimisation de la performance

Responsabilité envers les parties prenantes

Optimisation fiscale

Préambule

La transmission d'une petite entreprise est une étape cruciale dans la vie de l'entrepreneur.

**Restauration, Hébergement, Loisirs
secteurs particulièrement concernés**

21.5% des annonces de TPE en France

21.6% en BFC

mais aussi

70 000 visites par mois

530 annonces en BFC

Taux de reprise de 1/3 au niveau national et 40% en BFC

Source CCI - **Transentreprise**

Premier pas essentiel - l'anticipation

Que cédez-vous ?



≠

LE FONDS DE COMMERCE

Le fonds de commerce représente l'actif d'une entreprise c-à-d l'ensemble des éléments qui sont utiles au fonctionnement de l'entreprise.
Il existe d'autres éléments de l'entreprise qui ne font pas partie du fonds de commerce, tels que les créances, les dettes ou les immeubles.

Dans le fonds de commerce, on trouve des éléments corporels et incorporels.

<h4>LA CLIENTÈLE</h4> <p>C'est l'élément essentiel du fonds de commerce. Sans clientèle, il n'y a pas de fonds. Pour faire partie du fonds de commerce, la clientèle doit être :</p> <ul style="list-style-type: none">• commerciale (être la conséquence d'un acte de commerce)• actuelle (être attirée par une exploitation en cours, être réelle)• personnelle (avoir une clientèle propre et autonome qui est le résultat des efforts de l'exploitant)	<h4>L'ACHALANDAGE</h4> <p>Il s'agit de la clientèle de passage qui est plus attirée par l'emplacement du fonds que par le commerçant qui l'exploite.</p>	<h4>LES DROITS INTELLECTUELS ET AUTORISATIONS D'EXERCICE</h4> <p>Ce sont tous les droits ou licences qui permettent son exploitation (brevets, licences, marques...).</p>
<h4>LE BAIL COMMERCIAL</h4> <p>Il s'agit du droit du commerçant à occuper les locaux.</p>	<h4>LE NOM COMMERCIAL ET L'ENSEIGNE</h4> <p>Ce sont les signes distinctifs du fonds de commerce :</p> <ul style="list-style-type: none">• le nom commercial est l'appellation utilisée par le commerçant lorsqu'il exerce son fonds de commerce• l'enseigne est un outil d'individualisation du fonds de commerce	<h4>LES MARCHANDISES</h4> <p>Les marchandises sont des meubles corporels destinés à la vente.</p>
		<h4>LE MATÉRIEL</h4> <p>Il s'agit de l'ensemble des meubles corporels servant à l'exploitation du fonds (machines-outils, ordinateurs...).</p>



Les actifs tangibles et intangibles

**Tangibles et intangibles
Matériels et immatériels**

**Recensement des biens
Evaluation de la valeur
Etat général de l'outil de
travail**

**Propriété intellectuelle
Relation client
Marque et réputation
Compétences du
personnel**



Premier pas essentiel - l'anticipation

Planification à long terme

Anticiper la transmission bien avant la date prévue

- Clarifier vos objectifs
- Valoriser votre entreprise et/ou votre bien immobilier
- Déterminer qui vous succédera
- Diagnostics foncier / audit matériels
- Faire le point fiscal
- Préparer les documents juridiques et techniques
- Réduire les risques
- Vous donner du temps
- Prévoir la transition



Premier pas essentiel - l'anticipation

**Comment identifier les successeurs potentiels
ou les acheteurs.**

Activer votre réseau professionnel

Informez la famille et les salariés

Intéressez des investisseurs

Faire savoir ... en toute confidentialité

Si candidat sérieux alors négociation avec prudence.

**Faites appel à votre conseiller juridique pour vous aider à rédiger des contrats
et à garantir que l'accord de vente protège vos intérêts.**

Confidentialité, discrétion, prudence



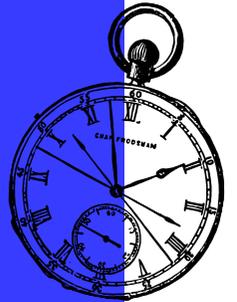
Premier pas essentiel - l'anticipation

Anticiper, c'est intégrer les temps de la transmission

Temps du transfert de connaissances
Adaptation à la culture de l'entreprise
Appropriation progressive des responsabilités
Identification des enjeux clés
Renforcement de la confiance
Réduction des risques
Planification à long terme

...

mais aussi le temps des acteurs de la transmission
(Notaires, Comptables, Banques, Organismes de
formation, Administrations ...)



La Performance Économique

Évaluer la rentabilité financière de votre entreprise dans un projet de transmission

Bénéfices et pertes : comprendre votre rentabilité

Flux de trésorerie : combien d'argent génère l'activité réellement

Historique financier : Savoir si l'entreprise est rentable au fil du temps

Actifs et passifs : Évaluez les actifs (biens) et les passifs (dettes)

Analyse du marché : comprendre l'évolution du marché

Qui peut vous aider à évaluer ?

Vous par votre investissement initial

Experts comptables

Conseillers financiers

Banques et institutions financières



La Performance Économique

**Evaluer en analysant la clientèle,
la concurrence et le marché**

Clientèle

**Réaliser un profil des clients actuels + fichier client pour évaluer la
fidélité + avis/ereputation + tendance comportement**

Concurrence

**Identification des concurrents + Analyse comparative + Évaluation de la
part de marché + Analyse SWOT**

Marché

**Taille du marché + Tendances du marché + Segmentation du marché +
Analyse PESTEL**



Points Réglementaires Importants

Faire le point sur les obligations légales

Licences et autorisations
Contrats de travail
Normes de sécurité, d'hygiène et d'accessibilité
Contrats de fournisseurs
Propriété intellectuelle
Contrats de location
Droit au bail
TVA et fiscalité
Contrat de cession
Aspects immobiliers
Professions réglementées
+
Radiation dès la cession effectuée
etc.



Points Réglementaires Importants

Plan de Financement Solide

Avec votre conseil juridique et financier, assurez vous que le plan de financement de votre acquéreur est solide

Connaitre les aides locales peut vous aider à consolider un projet de reprise de votre activité

Réfléchissez en amont sur vos clauses contractuelles et de non concurrence selon vos projets futurs



Outil pour faciliter la transmission

Transentreprise

L'outil consulaire Transentreprise est un précieux allié pour les chefs d'entreprises souhaitant transmettre leur activité en France

Sur l'amont -

Conseils personnalisés

Informations techniques

Activation d'un réseau de partenaires institutionnels et professionnels

Conseils personnalisés

Accompagnement tout au long du processus de la mise en vente de l'affaire

Outil pour faciliter la transmission

Transentreprise

L'outil consulaire Transentreprise est un précieux allié pour les chefs d'entreprises souhaitant transmettre leur activité en France

Pendant -

Audit de transmissibilité de l'activité

Annonces et opportunités

Filtrage et mise en relation avec des repreneurs potentiels

Respect de la confidentialité tout au long du processus de transmission

Gain de temps et d'argent en évitant les démarches dispersées et coûteuses liées à la transmission.

Outil pour faciliter la transmission

Transentreprise

L'outil consulaire Transentreprise est un précieux allié pour les chefs d'entreprises souhaitant transmettre leur activité en France

Après -

Accompagnement juridique et fiscal

Assistance à la réorientation professionnelle avec accès aux financements

Réseautage et contacts professionnels

Formation et développement personnel

Veille économique

Conclusion

La transmission d'une TPE dans la restauration, l'hébergement et le loisir requiert une planification minutieuse.

Anticipation, évaluation, réglementation et outils sont des éléments clés du succès.

La CCI, notamment avec "Transentreprise" et ses conseillers, est une ressource précieuse pour faciliter ce processus.

Support et conseil - Assistance administrative - Bourse de recherche de repreneurs

**Contacts transmission
CCI Côte-d'Or Saône et Loire**

**f.troubat@mdb.cci.fr
p.bugeau@mdb.cci.fr**

