

# COMMENT FAIRE SAVOIR QUE VOUS ÊTES VENDEUR ?

*Vous êtes certain de vouloir céder votre entreprise ; vous l'avez faite évaluer ; vous avez pris les décisions de gestion nécessaires à sa cession dans les meilleures conditions. Vous avez également pris les dispositions pour optimiser votre patrimoine personnel et familial. Il vous faut passer à l'étape suivante : faire savoir que vous êtes vendeur et mettre en vente votre entreprise.*

## Un préalable : constituer un dossier de présentation de votre entreprise

Base de la négociation future, le dossier de présentation permet aux repreneurs potentiels de se faire une bonne idée de votre entreprise. Ce document devra retracer son histoire, dresser ses forces et ses faiblesses, mais devra surtout mettre en avant son potentiel de développement et ses perspectives d'avenir.

**Ce dossier est confidentiel !**

En conséquence, vous pouvez faire signer un engagement de confidentialité : ce dossier peut présenter plusieurs niveaux d'informations sur votre entreprise en fonction du degré de confidentialité que vous souhaitez préserver lors des différentes étapes de négociations.

Mais attention, vous devez maintenir un climat de confiance avec vos interlocuteurs. Les informations que vous fournirez à chaque étape doivent être fiables et cohérentes (et sans surprise au regard de celles que vous avez préalablement données). Inutile de cacher vos « *petits secrets* », l'acquéreur et ses conseils finiront par les découvrir, ce qui pourrait remettre la négociation en cause ou vous mettre en situation de difficulté.

Par ailleurs, plus vous mettez d'éléments par écrit, plus la négociation se déroulera facilement. En effet, ce dossier sera mis en regard du business plan de reprise que le repreneur aura rédigé. Vous pourrez alors discuter sur des bases concrètes et formalisées, ce qui permettra de laisser de côté les aspects subjectifs et affectifs de cette phase délicate.

### Parole de cédant :

*« Le bon contact au bon moment ! » Si la transmission s'inscrit dans la logique du cycle d'une entreprise, l'échéance n'est pas forcément programmée et peut varier en fonction des circonstances et des opportunités. Dans nos métiers d'accueil, nous sommes particulièrement sensibles aux individus et la dimension humaine a été primordiale. Nous avons bénéficié du dispositif ORATEL ce qui a facilité les démarches, aussi bien pour nous que pour le repreneur. Ce dispositif indispensable dans cette vente a permis de faire un diagnostic précis de notre établissement et de mieux définir le projet de reprise.*

**M. Daniel LE GUILLOU**  
Cédant d'un hôtel-restaurant

## Quelques précautions essentielles dans le déroulement et la communication autour de votre projet

- D'abord il vous faut aller vite dans la conclusion de l'affaire avec le repreneur que vous aurez sélectionné. Cette nécessité de conclure rapidement est une des clés pour préserver au mieux la confidentialité de ce projet.
- Vous aurez également à maîtriser le moment où vous aurez à informer les proches de l'entreprise :

### La famille et entourage proche :

Ils doivent être rapidement avertis de votre projet de transmission, mais vous devez les prévenir du niveau de confidentialité qu'ils doivent maintenir autour de cette information.

### Des personnes clés de votre entreprise :

Lorsque vous prendrez la décision de leur parler, soyez certain de votre choix car un retour en arrière présenterait bien des difficultés. Vous êtes néanmoins le seul à identifier le moment opportun où vous devrez informer vos salariés. Ne communiquez pas trop tôt dans le processus car vos salariés trouvant que cela prend du temps, peuvent être inquiets sur la bonne marche de cette affaire. Ne communiquez également pas trop tard et notamment quelques jours avant la reprise car vous risquez de provoquer des rancœurs et peut être des départs anticipés de collaborateurs proches.

### Vos clients, fournisseurs, prestataires :

Là encore, de nombreux paramètres sont à prendre en considération et il n'y a pas de règle unique. La qualité de relation que vous entretenez avec ces interlocuteurs est cependant le premier critère de décision.

### Quelques réflexions clés...

- Un dossier de présentation de l'entreprise est très utile pour faciliter la communication avec les repreneurs. **Simple mais bien structuré et argumenté**, il doit être réalisé par le chef d'entreprise avec l'aide de conseillers.
- Adaptez si possible votre dossier au profil des repreneurs potentiels** : Les candidats-personne physique ou personne morale, membre de la famille ou salarié de l'entreprise- n'ont pas tous besoin des mêmes informations.
- Les informations que vous divulguez au repreneur doivent être transmises dans le cadre d'**un accord de confidentialité**.

→ Selon l'enquête OSEO : 28 % des cédants ont trouvé un repreneur grâce à leur réseau professionnel, 24 % par relations professionnelles et 17 % grâce à des cabinets de conseils spécialisés.

**Parole d'expert :**

*La signature d'un mandat de vente rassure les acquéreurs potentiels sur votre réel désir de vendre, ainsi deux types de vente sont possibles : Une vente « ouverte » ou non confidentielle, permet d'attirer l'attention d'un grand nombre d'investisseurs. Cela augmente les chances d'obtenir des offres et éventuellement de mettre une saine compétition entre les acquéreurs potentiels. C'est le moyen le plus efficace d'aboutir à une vente et, bien souvent, d'obtenir la meilleure offre. L'objectif est d'obtenir plus d'une offre par établissement, qu'elles émanent d'investisseurs indépendants, multipropriétaires et/ou institutionnels. Une cession confidentielle permet de « tâter le terrain » en toute discrétion. Il ne faut cependant pas négliger que parfois la vente est menée dans des conditions telles de confidentialité que l'acheteur potentiel n'a pas connaissance de l'opportunité.*

**M. Yves DE BOUTTEMONT**

*Directeur de Christie+Co Grand Ouest, représentant la Chambre FNAIM de Bretagne*

## Plusieurs options pour faire connaître votre projet de céder

Plusieurs options s'offrent à vous pour faire connaître votre intention de vendre votre entreprise. Loin d'être exclusives les unes des autres, elles se complètent et peuvent être mises en œuvre en même temps ou successivement.

**Votre choix se fera en fonction :**

- du degré de confidentialité que vous souhaitez garder,
- de votre sensibilité à céder votre entreprise,
- de son incidence possible sur la négociation,
- de votre disponibilité à répondre aux premières questions des repreneurs.

**Par l'intermédiaire d'un mandataire :**

Il recherche activement pour vous un repreneur et négocie de façon plus ou moins étendue. Vous définissez le moment auquel vous souhaitez rencontrer les candidats à la reprise de votre affaire. Mais ayez soin d'être parfaitement informé de l'avancement des contacts et de garder la maîtrise des décisions.

**Par vous même, en prenant des contacts discrets auprès de :**

- votre réseau personnel
- du réseau Reprendre en Bretagne® :

Les Chambres de Commerce et d'Industrie de Bretagne et les professionnels bretons de la transmission-reprise (experts-comptables, cabinets d'affaires et de conseils, banques, avocats, notaires, agents immobiliers et associations spécialisées) se sont regroupés au sein du dispositif « Reprendre en Bretagne® » pour vous accompagner efficacement, chacun dans son champ de compétences, dans les différentes étapes de votre cession et pour vous présenter et vous mettre en relation avec des repreneurs.

Reprendre en Bretagne® a ainsi mis en place un site internet ([www.reprendre-bretagne.fr](http://www.reprendre-bretagne.fr)) permettant d'insérer une annonce de cession d'entreprise bretonne, anonyme et sécurisée, et de recevoir des demandes de mise en relation de repreneurs (locaux, nationaux et internationaux).

Les CCI de Bretagne organisent par ailleurs en Bretagne des rencontres « **Les Rencontres pour l'Entreprise** » pour les entrepreneurs, destinées à mettre en relation cédants et repreneurs.

#### **Les autres acteurs consulaires et associatifs :**

Les Chambres de Métiers et de l'Artisanat jouent un rôle spécifique d'accompagnement des entreprises artisanales ; elles ont mis en place une Bourse Nationale d'Opportunité Artisanales de couverture nationale : [www.bnoa.net](http://www.bnoa.net). De plus, l'association Cédants et Repreneurs d'Affaires (CRA) est également à votre disposition pour l'accompagnement et la mise en relation.

#### **Les fédérations et syndicats professionnels :**

Certaines fédérations ou syndicats professionnels proposent un accompagnement à leurs adhérents ainsi qu'éventuellement une bourse d'opportunité d'affaires.

#### **Les médias professionnels ou spécialisés :**

Il est essentiel de s'informer continuellement (internet, revues spécialisées).

#### **Parole d'expert :**

*Pour faire savoir que l'on est vendeur, le cédant doit activer ses réseaux en fonction du degré de confidentialité qu'il souhaite conserver : intermédiaires, chambres consulaires, fournisseurs, syndicats, associations professionnelles, relations personnelles...*

*Il faut également privilégier les professionnels locaux qui apportent une proximité, du conseil et surtout un accompagnement spécifique aux attentes du cédant.*

**Mme Anne GUILLERM**  
ADC Conseil, représentant le SNPI Bretagne

#### **Le conseil de Reprendre en Bretagne®**

« Faire savoir que l'on est vendeur permet de se mettre pleinement dans la peau du cédant. Il ne faut pas trop anticiper car il faut pouvoir assumer ce positionnement en tant que vendeur.

Mais il ne faut pas non plus attendre le dernier moment, car c'est une fois que l'on est identifié comme tel que des mises en contact peuvent avoir lieu.

« *Faire savoir qu'on vend, faire connaître ce que l'on vend, sans l'ébruiter !* ».