

A graphic element consisting of two sets of parallel diagonal lines. One set is on the left, slanted downwards from left to right, and the other is on the right, slanted upwards from left to right. They appear to frame the central text.

LA
QUINZAINES
DE LA
TRANSMISSION
REPRISE

DU 21.11.18 AU 04.12.18

Conférence d'ouverture de la Quinzaine Transmission-Reprise Martinique 2018

Grande conférence des accompagnateurs de la transmission - reprise « *Quels sont les accompagnements dédiés aux cédants et aux repreneurs ?* »

*Allocution de M. JOCK, Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie
de Martinique*

*Ouverture de la quinzaine : Mme GRIMALDI, Directrice de la DIECCTE
Martinique*

- Les consulaires, « porte d'entrée » à la transmission-reprise
- L'accompagnement technique par un expert-comptable
- Les accompagnements dédiés de la Collectivité Territoriale de Martinique
- L'accompagnement proposée par les financeurs
- L'accompagnement par un cabinet conseil
- Parole au public – Questions-Réponses

PROGRAMME

20 actions – 7 jours

Lundi 26 novembre - 16h30 - 19h

Conférence d'ouverture

Grande conférence des accompagnateurs de la transmission - reprise d'entreprises : « Quels sont les accompagnements dédiés aux cédants et aux repreneurs ? »

A l'auditorium de la Chambre de commerce et d'industrie de la Martinique, 50 rue Ernest Deprage, Fort-de-France
Intervenants : DIECCTE, Chambre de commerce et d'industrie de la Martinique, Chambre de métiers et de l'Artisanat de la région Martinique, Chambre d'Agriculture, Ordre des Experts-Comptables, Collectivité Territoriale de Martinique, CACEM, Réseau entreprendre, SAFIE, Antilles Cession Conseil

Mardi 27 novembre - 8h30 - 13h

- Conférence « **Reprenre ou transmettre une entreprise artisanale : y avez-vous pensé ?** » - Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Région Martinique

Intervenants : Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Région Martinique, DIECCTE, Collectivité Territoriale de Martinique, Office Notarial, Sécurité Sociale des indépendants, Bred Martinique, la SAFIE, MAAF Assurance, Initiative Martinique Active.

- Guichet unique « **Rencontrer les partenaires de la CMAR pour une transmission-reprise réussie** ». Rencontrer individuellement les différents partenaires intervenants lors de la conférence.

- Atelier « **Speed-meeting : cédants et repreneurs** »
2 rue du Temple Morne Tartenson, Salle J-M Labonne, Fort-de-France

Mardi 27 novembre - 8h - 12h

Réunion d'information « **Réunion d'information et entretiens individuels des porteurs de projet** » - CACEM, Antilles Conseils
Salle des délibérations, Mairie de Schoelcher

Mardi 27 novembre - 14h - 17h

Permanence « **L'accompagnement de l'expert-comptable à la cession et à la reprise** » - Ordre des experts comptables de la Martinique
Préinscription obligatoire : Envoyer votre préinscription à croec972@orange.fr en précisant vos contacts et votre projet.

Centre d'affaires Valmenière, Route de la pointe des sables, Bâtiment A, 1^{er} étage, Fort de France

Mardi 27 novembre - 17h30 - 19h30

Réunion d'information « **Réunion d'information et entretiens individuels des porteurs de projet** » - CACEM, CGSR
Pole Solidarités de l'ex Gendarmerie, Rue Schoelcher, Saint Joseph

Mercredi 28 novembre - 16h30 - 18h30

Atelier cédant « **Chefs d'entreprise, anticipez votre transmission** » -
Chambre de commerce et d'industrie de la Martinique
50 rue Ernest Deprage, Fort-de-France

Mercredi 28 novembre - 18h30 - 20h30

Conférence « **Avez-vous déjà envisagé la reprise d'entreprise ? Témoignages et réflexions autour de la reprise des entreprises** » - Fédération des Très Petites Entreprises (FTPE), DIECCTE, Témoignage du repreneur de « Stop Incendie » et d'un cabinet conseil

Centre d'affaire Be Booster, 12 rue des Arts et Métiers, Zone Franche de Dillon, Fort-De-France

Jeudi 29 novembre - 9h-13h

Permanence « **Quels sont les accompagnements, financés par l'Etat et la Caisse des dépôts, proposés aux cédants et repreneurs de l'Economie Sociale et Solidaire ? Quels sont les accompagnements possibles pour des salariés reprenant leur entreprise en SCOP ?** » - Dispositif Local d'Accompagnement (DLA) DLA, 53 route de Chateauboeuf, c/o AFCA, Fort-de-France

Jeudi 29 novembre - 9h - 11h

Atelier « **Réunion d'information sur la reprise d'entreprise : Les enjeux et les étapes d'une reprise** » - Pôle Emploi
Pôle Emploi, Les cascades, 2 place François Mitterrand, Fort-de-France

Jeudi 29 novembre - 14h00 - 17h

Grande conférence des financeurs de la reprise : « Quelles sont les offres de financement dédiées à la reprise ? »

A l'amphithéâtre de l'Espace Sud, lotissement les Frangipaniers, Sainte Luce

Intervenants : DIECCTE, Agence France Développement / Banque Publique d'investissement (AFD/BPI), Caisse des Dépôts, Collectivité Territoriale de Martinique, Initiative Martinique Active, Réseau Entreprendre, SAFIE.

Vendredi 30 novembre - 9h - 12h

Atelier - « **Le vendredi de la reprise** » - Chambre de commerce et d'industrie de la Martinique
50 rue Ernest Deprage, Fort-de-France

Vendredi 30 novembre - 14h - 17h

Permanence « **Quels sont les financements et accompagnements proposés par Réseau entreprendre ?** »
Réseau Entreprendre, 8, Zone industrielle Champigny, Petite Cocotte, Ducois

Lundi 3 décembre - 9h - 12h30

Permanence - « **Quels sont les financements et accompagnements proposés par Initiative Martinique Active ?** »

Initiative Martinique Active, Immeuble Foyal 2000 Rue du Gouverneur Ponton -2^{ème} étage- Entrée EST Fort-de-France, Rue du Gouverneur Ponton, Fort-de-France

Lundi 3 décembre - 9h - 12h

Atelier - « **L'accompagnement du repreneur, des financeurs vous parlent de leurs attentes** » SAFIE, Réseau Entreprendre
SAFIE, 7 rue du Baobab, Le Lamentin

Lundi 3 décembre - 17h00 - 19h30

Speed meeting - « **Cédants et repreneurs venez-vous rencontrer !** » - Contact-Entreprises, Chambre de commerce et d'industrie de la Martinique, CAP NORD

Préinscription pour les cédants et repreneurs : Envoyer un message à contact@martinique.cci.fr avec vos coordonnées

Cap Nord, Hall de la pépinière du Robert Nord Créatis, zone de la semair, Le Robert

Mardi 4 décembre - 8h - 12h

Commission « **Vous voulez reprendre une entreprise ? Venez challenger votre projet de reprise auprès de professionnels** »
Membres de la commission : DIECCTE, Chambres consulaires, Pôle Emploi, FTPE, MEDEF, AMPI, Banques, SAFIE, Chefs d'entreprises, Réseau Entreprendre, Boutique de gestion, Jeune chambre économique.

Préinscription obligatoire : Envoyer votre préinscription à baptiste.laquerre@dieccte.gouv.fr en précisant vos contacts et votre projet.

DIECCTE, Route de la Pointe des Sables, escalier E, 4^{ème} étage, Salle Martine MAC-BIRON, Fort-de-France

Mardi 4 décembre - 8h - 12h

Réunion d'information « **Réunion d'information et entretiens individuels des porteurs de projet** » - CACEM, ID Consulting
Salle du bureau municipal, 2^{ème} étage - Hôtel de ville, Mairie du Lamentin

Mardi 4 décembre - 8h - 12h

Réunion d'information « **Réunion d'information et entretiens individuels des porteurs de projet** » - CACEM, Antilles Conseils
Salle 346 - 2^{ème} étage, siège CACEM, Place François Mitterrand, Fort-de-France

Mardi 4 décembre - 18h - 19h30

Conférence - « **Comment bien préparer votre cession ? Les conseils de professionnels experts de la cession** » - Martinique développement - Antilles Cession Conseil (Pharma Cession Conseil Antilles) - Intervenants sous réserve de disponibilité : CGSS, Chambre des notaires, Experts-comptables, Avocat, AG2R la mondiale.

Martinique Développement, 1 avenue Louis Domergue, Montgérald, Fort-de-France

PROGRAMME

20 actions – 7 jours

	Lundi 26	Mardi 27	Mercredi 28	Jeudi 29	Vendredi 30	Lundi 3	Mardi 4
8h		CMA : Conférence, Ateliers et Speed meeting CEDANTS REPRENEURS 8h30		DLA : Permanence CEDANTS REPRENEURS 9h	CCI : Atelier REPRENEURS 9h	SAFIE - Réseau entreprendre : Atelier REPRENEURS 9h	DIECCTE – Commission reprise REPRENEURS 8h
9h		CACEM – Antilles Conseils : Réunion d'information CEDANTS REPRENEURS 8h		Pôle emploi : Réunion d'information REPRENEURS 9h		IMA : Permanence REPRENEURS 9h	CACEM – ID Consulting : Réunion d'information CEDANTS REPRENEURS 8h
10h							CACEM – Antilles Conseils : Réunion d'information CEDANTS REPRENEURS 8h
11h							
12h							
13h							
14h		Experts-comptables : Permanence CEDANTS REPRENEURS 14h – 17h					
15h				Grande conférence des financiers de la reprise REPRENEURS TEMPS FORT 14h	Réseau entreprendre : Permanence REPRENEURS 14h		
16h			CCI : Atelier CEDANTS 16h30				
17h	Grande conférence des accompagnateurs à la transmission-reprise CEDANTS REPRENEURS TEMPS FORT 16h30					Contact Entreprise, CCI, Cap Nord - Speed Meeting CEDANTS REPRENEURS TEMPS FORT 17h30	
18h		CACEM – CGSR : Réunion d'information CEDANTS REPRENEURS 17h30	FIPE : Conférence CEDANTS REPRENEURS 18h30				Martinique développement : Conférence CEDANTS 18h
19h							
20h							

Les chambres consulaires, « porte d'entrée » à la transmission-reprise

Chambre de Commerce et d'Industrie de la Martinique, M. RADOM, Responsable du service création / reprise d'entreprises

Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Région Martinique, Mme SAINT-ALBIN, Chargé de développement et de l'animation économique

Chambre d'Agriculture Martinique de Martinique, M. MOUTOUSSAMY, Chef du Service Développement Qualité

L'offre CCI Martinique

2 Publics,
2 accompagnements...

Enjeux

Facteurs clés de succès

L'offre CCI

CÔTÉ CÉDANTS

L'offre CCI Martinique CÔTÉ « CÉDANTS »

POUR CÉDER SON ENTREPRISE, 3 ENJEUX MAJEURS

Identifier le « bon » repreneur...

- Profil
- Expérience du métier / Connaissance du secteur d'activité
- Capacité de gestion / management
- Motivation(s)

... dans le délai approprié...

- « le plus vite » n'est pas toujours le mieux.
- Nécessaire préparation de l'entreprise... et du dirigeant sortant

... et au juste prix.

- En cohérence avec la valeur et le potentiel de l'entreprise
- Rémunérateur de l'effort de constitution / développement du fonds et de la valeur créée par le dirigeant sortant

L'offre CCI Martinique CÔTÉ « CÉDANTS »

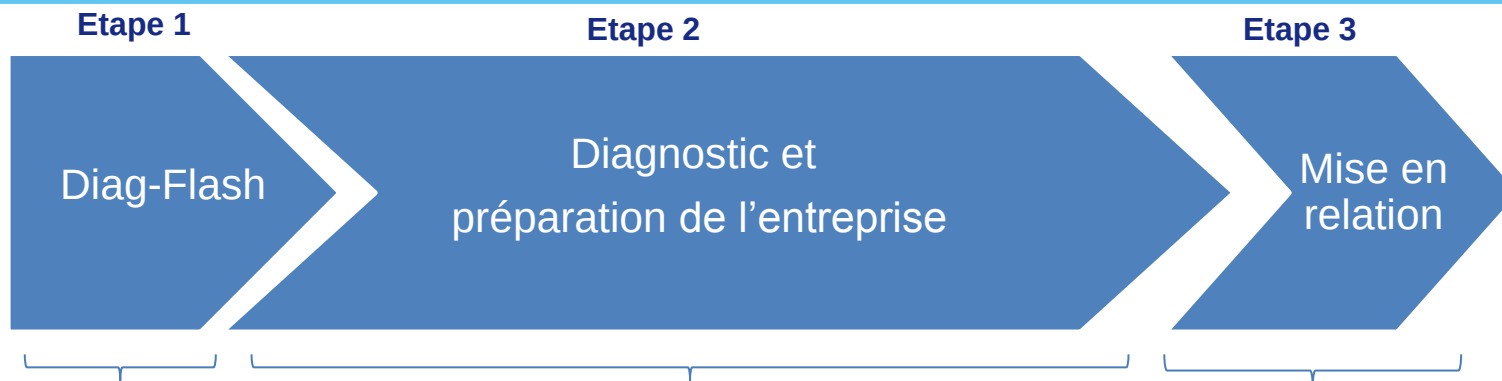
EN FACTEUR CLÉ DE SUCCÈS, UN MAÎTRE MOT :

AN-TI-CI-PER

L'offre CCI Martinique

CÔTÉ « CÉDANTS »

L'OFFRE CCI : UN PARCOURS INDIVIDUALISÉ EN 3 ÉTAPES



Objectif : évaluer la pertinence / cohérence de son projet de cession et défricher le parcours

Durée : 2h

Coût : Offert (mission de service public)

Objectif : sécuriser et affiner le projet de cession par le biais d'une analyse globale de l'entreprise

Interne : financière, juridique (contrats), organisationnelle, RH, commerciale...

Externe : concurrence, marché, partenaires / fournisseurs, etc.

Durée : Selon secteur d'activité, taille d'entreprise, disponibilité du dirigeant... → 4 mois à 2 ans

Coût : selon durée (tarif en vigueur : 45€ / heure)

Objectif : faciliter la mise en relation avec des repreneurs qualifiés.

Contenu : Profilage du repreneur, rédaction de l'annonce, mise en relation directe.

Coût : inclus dans l'étape 2 – Selon durée.

Questions récurrentes
Facteur clé de succès
L'offre CCI

CÔTÉ REPRENEURS

L'offre CCI Martinique

CÔTÉ « REPRENEURS »

DES QUESTIONS RÉCURRENTES, VARIABLES SELON LES PROFILS

Repreneur sans entreprise
cible

Identification
« Où et comment
détecter des
opportunités ? »

Repreneur avec entreprise
cible

Valorisation de l'entreprise
« Est-ce que cela vaut
vraiment 'coût' ? »

**Financement et sécurisation
juridique du projet**
« Comment faire ? »

Repreneur familial

**Adéquation Homme /
Projet**
« Suis-je vraiment
prêt(e) ? »

Stratégie de reprise et de développement
« Ai-je (vraiment) pensé à tout ? »

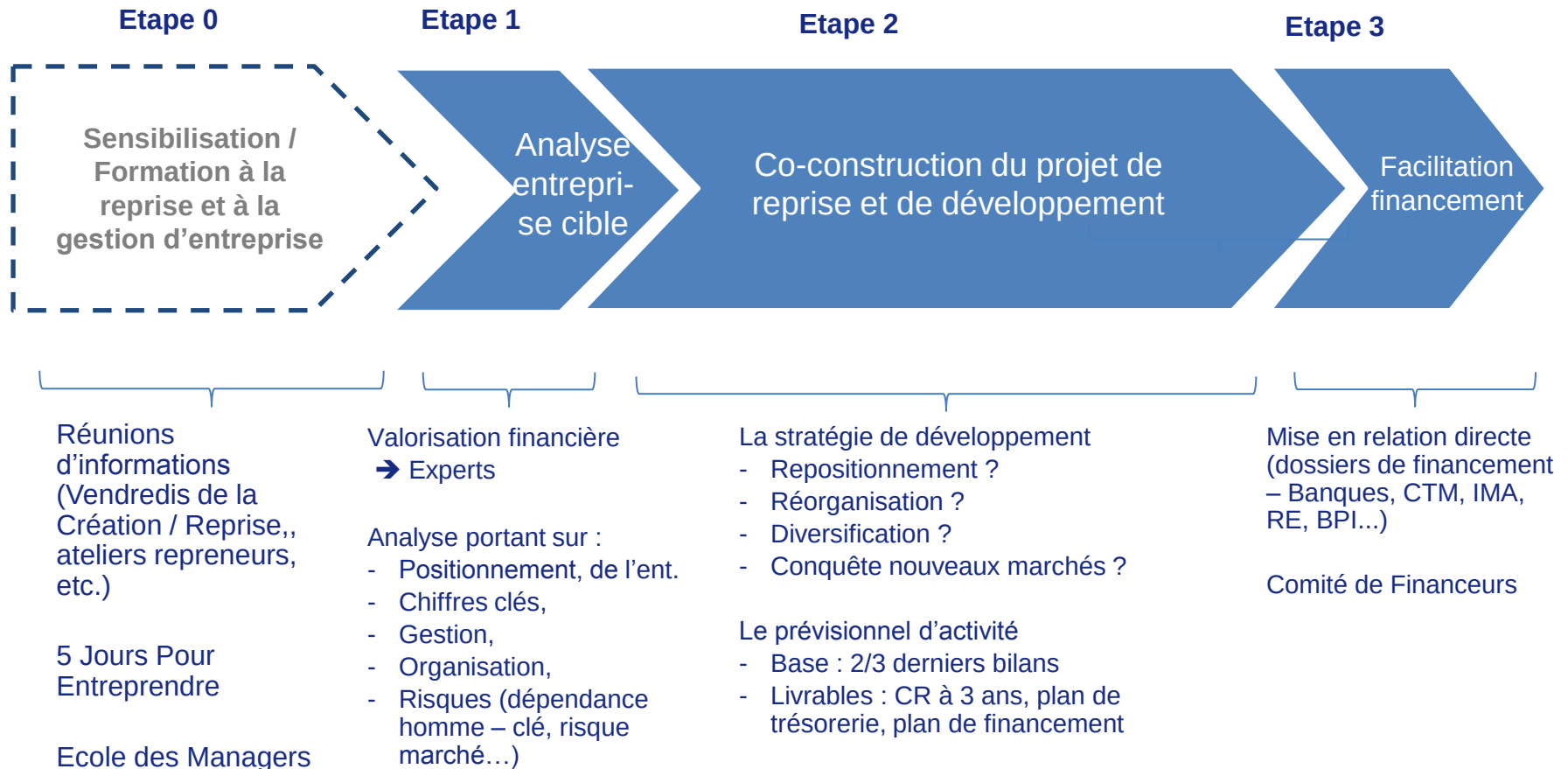
L'offre CCI Martinique CÔTÉ « CÉDANTS »

EN FACTEUR CLÉ DE SUCCÈS, UNE DEVISE :

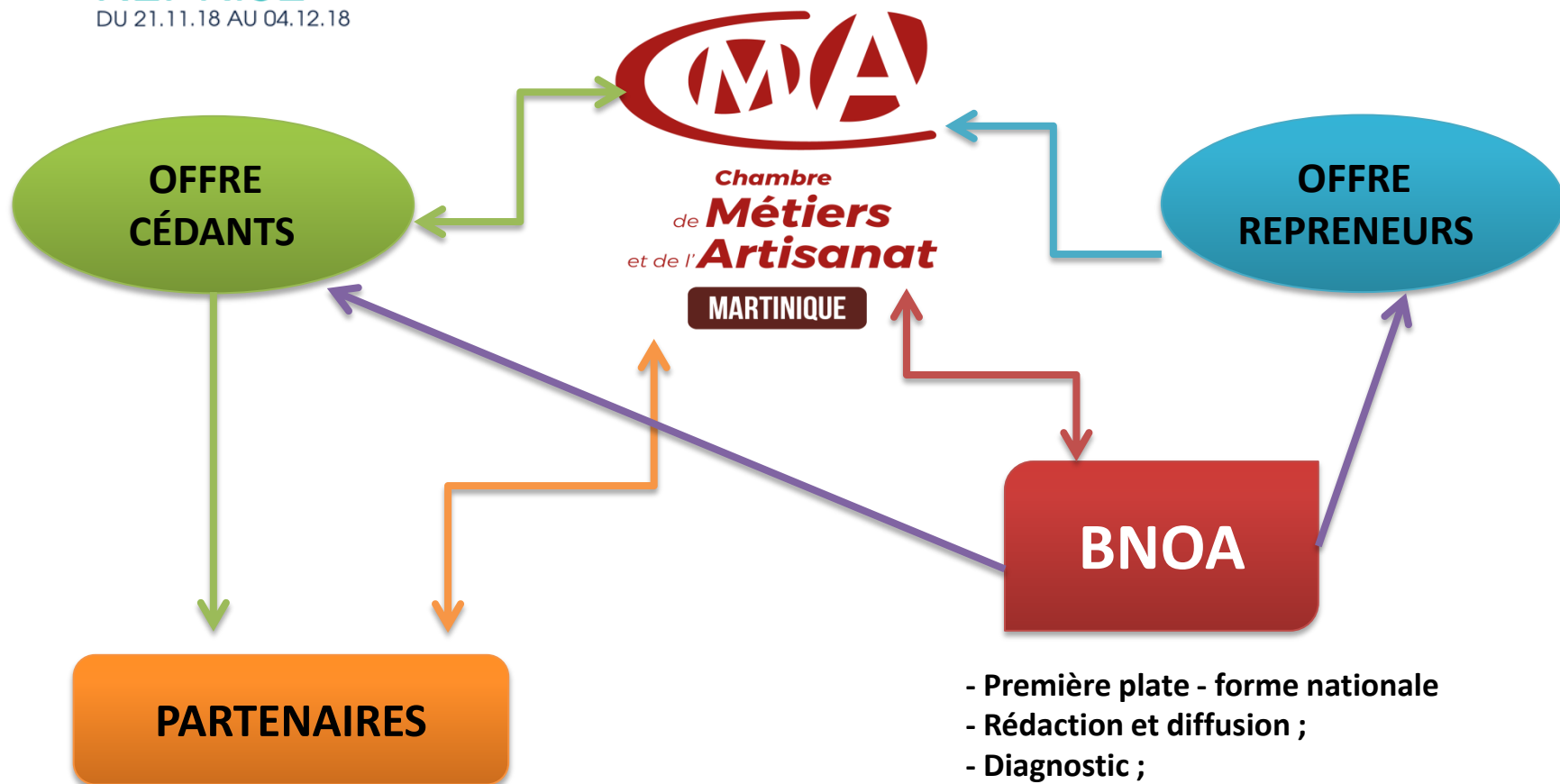
**« On n'achète pas du passé, mais du futur »
→ Importance du projet de développement**

L'offre CCI Martinique CÔTÉ « CÉDANTS »

L'OFFRE CCI : UN FOCUS SUR LE PROJET DE DÉVELOPPEMENT



ACCOMPAGNEMENT
« TRANSMETTRE SON ENTREPRISE »



- Première plate - forme nationale
- Rédaction et diffusion ;
- Diagnostic ;
- Préservation confidentialité;
- Interlocuteur unique;

« QUELQUES CONSEILS »

❑ CÉDANTS

- ✓ Connaître son entreprise
- ✓ Anticiper, se préparer suffisamment en amont
- ✓ Identifier les risques, les freins à la transmission
- ✓ Identifier ses valeurs
- ✓ Réussir à dépasser les aspects liés à l'affectivité et à sa propre sensibilité

❑ REPRENEURS

- ✓ Bien s'entourer, être accompagner
- ✓ Prendre en compte tous les sujets (fiscaux, patrimoniaux juridique...)
- ✓ S'investir en entrant dans l'entreprise, poursuivre en apportant un plus
- ✓ Pouvoir s'imaginer à la place du cédant

Une transmission bien préparée multiplie les chances de succès...

TRANSMISSION -REPRISE



Axelle SAINT-ALBIN

Service Développement et d'Animation Economique

Chargée de mission de développement économique

Référente Transmission-Reprise

Tél. : 0596 71 72 75

a.saint-albin@cma-martinique.com

Accompagnement à la transmission d'entreprises agricoles

Les différentes étapes

Les étapes de l'accompagnement

1- Recueil de l'expression du besoin

Prise de contact, avec le recueil de l'expression du besoin d'accompagnement personnalisé en prenant en compte l'état initial des connaissances du porteur de projet et sa représentation personnelle de la transmission souhaitée,

2- Sensibilisation à la transmission

Sensibilisation à la transmission à un futur chef d'exploitation en vue d'assurer le renouvellement des générations d'agriculteurs :

Aborder les enjeux individuels et collectifs de la transmission,

Les étapes de l'accompagnement

3- Diagnostic

Elaboration d'un état des lieux familial, social, foncier et technico-économique, avec l'identification des facteurs de réussite et des facteurs de risques, des atouts et faiblesses, des opportunités et menaces sur le projet de transmission,

4- Préconisations

Préconisations d'actions et énoncé des points de vigilance (notamment relations familiales, maîtrise foncière et état des actifs de production), information sur les démarches dans la phase de préparation à la cession, de cessation d'activité et sur les contacts à prendre,

Les étapes de l'accompagnement

5- Plan d'actions

Elaboration et restitution du plan d'actions avec des conseils sur la préparation à la transmission, en vue de la pérennisation de la structure, afin d'assurer une reprise dans les meilleures conditions.

Les préconisations du réalisateur permettant de faciliter la transmission pourront être classées en plusieurs catégories :

- actions à mener immédiatement ;
- actions prioritaires, à mener à court terme ;
- actions utiles à mettre en œuvre mais pouvant être différées.

Merci pour votre attention



Téléphone : 0596 51 75 75
www.martinique.chambagri.fr

Rappel des manifestations durant la quinzaine

Mardi 27 Novembre - 8h30 – 13h

- Conférence « **Reprendre ou transmettre une entreprise artisanale : y avez-vous pensé ?** » - Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Région Martinique

Intervenants : Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Région Martinique, DIECCTE, Collectivité Territoriale de Martinique, Office Notarial, Sécurité Sociale des indépendants, Bred Martinique, la SAFIE, MAAF Assurance, Initiative Martinique Active.

- Guichet unique « **Rencontrer les partenaires de la CMAR pour une transmission-reprise réussie** ». Rencontrer individuellement les différents partenaires intervenants lors de la conférence.

- Atelier « **Speed-meeting : cédants et repreneurs** »

2 rue du Temple Morne Tartenson, Salle J-M Labonne, Fort-de-France

Mercredi 28 Novembre - 16h30 – 18h30

Atelier cédant « **Chefs d'entreprise, anticipez votre transmission** » -
Chambre de commerce et d'industrie de la Martinique
50 rue Ernest Deproge, Fort-de-France

Vendredi 30 novembre - 9h – 12h

Atelier – « **Le vendredi de la reprise** » - Chambre de commerce et
d'industrie de la Martinique
50 rue Ernest Deproge, Fort-de-France

Lundi 3 décembre - 17h00 – 19h30

Speed meeting - « **Cédants et repreneurs venez-vous rencontrer !** » -
Contact-Entreprises, Chambre de commerce et d'industrie de la
Martinique, CAP NORD

*Préinscription pour les cédants et repreneurs : Envoyer un message à
contact@martinique.cci.fr avec vos coordonnées*

Cap Nord, Hall de la pépinière du Robert Nord Créatis, zone de la
semair, Le Robert

L'accompagnement technique par un expert-comptable

L'Ordre des experts-comptables de la Martinique, M. MOSSI,
Président de l'ordre des experts comptables de Martinique

Le Conseil de l'Ordre des experts comptables, propose d'aider les parties prenantes à :

- inventorer les actifs et passifs, avant toutes opérations ;
- reconstituer, si nécessaire la comptabilité de l'entreprise, base incontournable et préalable à toutes cessions, fusion, ou rachat d'entreprise ;
- à comprendre l'intérêt de l'évaluation de l'entreprise qui pourrait aboutir sur le compromis ou la promesse de vente, acte que l'expert peut désormais réaliser.

Ces accompagnements constituent une levée du frein et faciliteraient le développement de certaines transmissions d'entreprises.

Contact : 05 96 64 02 26 - ordexper@orange.fr

Rappel des manifestations durant la quinzaine

Mardi 27 Novembre - 14h – 17h

Permanence « *L'accompagnement de l'expert-comptable à la cession et à la reprise* » - Ordre des experts comptables de la Martinique
Préinscription obligatoire : Envoyer votre préinscription à croec972@orange.fr en précisant vos contacts et votre projet.
Centre d'affaires Valmenière, Route de la pointe des sables, Bâtiment A, 1^{er} étage, Fort de France

Mardi 4 décembre - 18h – 19h30

Conférence – « *Comment bien préparer votre cession ? Les conseils de professionnels experts de la cession* » - Martinique développement – Antilles Cession Conseil (Pharma Cession Conseil Antilles) – Intervenants sous réserve de disponibilité : CGSS, Chambre des notaires, Experts-comptables, Avocat, AG2R la mondiale.
Martinique Développement, 1 avenue Louis Domergue, Montgérald, Fort-de-France

L'accompagnement dédiée de la Collectivité Territoriale de Martinique

Collectivité Territoriale de Martinique : Mme GOUJON,
Chef du service des aides aux entreprises – Direction du
Développement économique

Dispositif spécifique Transmission - Reprise

Favoriser la cession intergénérationnelle des entreprises et encourager la transmission des savoir-faire

👉 Entreprise présentant une situation financière saine, à jour de ses dettes fiscales et sociales, l'entreprise à rachetée a au moins 5 années d'exploitation

Volet 1

Aide au conseil concerne une mission d'évaluation de l'entreprise par un expert qui s'assurera notamment de la faisabilité du projet

👉 Subvention **50%** de la mission, plafonnée à **5 000 €**

Dispositif spécifique Transmission - Reprise

Volet 2

Aide au rachat du fonds de commerce avec l'apport financier du promoteur d'au moins 25% des dépenses éligibles

↳ Subvention de 30% du coût de rachat du fonds de commerce et/ou 4 000 € par emplois repris en CDI dans la limite de 65 000 €

Volet 3

Aide à la reprise et au redémarrage de l'entreprise par les salariés

↳ Subvention 65% des dépenses éligibles (investissements, frais d'installation) sur 2 ans, plafonnée à 80 000 €

↳ Subvention 60% du salaire brut lié au recrutement d'un manager confirmé, ou 50% du coût d'un accompagnement de 300 h maximum de conseil, plafonnée à 33 500 €

Dispositif spécifique Transmission - Reprise

En complément , l'entreprise peut prétendre à :

1- L'aide à la création et au développement d'activité

Montant du projet HT < 200 000 €

Dépenses éligibles : immobilisations corporelles et incorporelles

↳ Subvention 30% du coût HT des dépenses éligibles, plafonnée à 60 000 €

Majoration de 10% en cas de secteurs prioritaires, Majoration de 10% en cas d'activités prioritaires

2- L'aide à l'emploi pour l'embauche de salariés dans les 4 volets :

Pépinière Jeunes Cadres : Jeunes de moins de 35 ans , niveau Bac +3

Pépinière Seniors : à partir de 50 ans, CDI

Autres catégories : Personnes ayant 25 ans et plus et Jeunes de 16 à 25 ans

Travailleur en situation de handicap

Dispositif spécifique Transmission - Reprise

Entreprise **(PME) en difficulté**, reconnue hors période d'observation. Repreneur juridiquement indépendant de l'entreprise, sauf si reprise par salariés

Volet 1 : Aide au conseil

↳ Subvention **50%** de la mission, plafonnée à **5 000 €**

Volet 2 : Aide au maintien des emplois

↳ Subvention **10 000 €** par emploi CDI, plafonnée au double des fonds propres dans la limite de **100 000 €**

Volet 3 : Aide au rachat de tout ou partie des actifs de l'entreprise

↳ Subvention **30%** sur la valorisation des éléments d'actifs, plafonnée au double des fonds propres dans la limite de **100 000 €**

Dispositif spécifique Transmission - Reprise



MERCI DE VOTRE ATTENTION

Rappel des manifestations durant la quinzaine

Mardi 27 Novembre - 8h30 – 13h

- Conférence **« Reprendre ou transmettre une entreprise artisanale : y avez-vous pensé ? »** - Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Région Martinique

Intervenants : Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Région Martinique, DIECCTE, Collectivité Territoriale de Martinique, Office Notarial, Sécurité Sociale des indépendants, Bred Martinique, la SAFIE, MAAF Assurance, Initiative Martinique Active.

- Guichet unique **« Rencontrer les partenaires de la CMAR pour une transmission-reprise réussie »**. Rencontrer individuellement les différents partenaires intervenants lors de la conférence.

- Atelier **« Speed-meeting : cédants et repreneurs »**

2 rue du Temple Morne Tartenson, Salle J-M Labonne, Fort-de-France

Jeudi 29 novembre - 14h00 – 17h

Grande conférence des financeurs de la reprise : « Quelles sont les offres de financement dédiées à la reprise ? »

A l'amphithéâtre de l'Espace Sud, lotissement les Frangipaniens, Sainte Luce

Intervenants : DIECCTE, Agence France Développement / Banque Publique d'investissement (AFD/BPI), Caisse des Dépôts, Collectivité Territoriale de Martinique, Initiative Martinique Active, Réseau Entreprendre, SAFIE.

CACEM

La CACEM développe des offres mobilisables dans le cadre de la transmission reprise d'entreprise, notamment des prestations d'appui à l'accompagnement et au développement des entreprises. Retrouvez plus d'informations dans les réunions d'informations :

Mardi 27 Novembre - 8h – 12h

Réunion d'information « *Réunion d'information et entretiens individuels des porteurs de projet* » – CACEM, Antilles Conseils
Salle des délibérations, Mairie de Schœlcher

Mardi 27 Novembre - 17h30 – 19h30

Réunion d'information « *Réunion d'information et entretiens individuels des porteurs de projet* » – CACEM, CGSR
Pole Solidarités de l'ex Gendarmerie, Rue Schoelcher, Saint Joseph

Mardi 4 décembre - 8h – 12h

Réunion d'information « *Réunion d'information et entretiens individuels des porteurs de projet* » – CACEM, ID Consulting
Salle du bureau municipal, 2^e étage – Hôtel de ville, Mairie du Lamentin

Mardi 4 décembre - 8h – 12h

Réunion d'information « *Réunion d'information et entretiens individuels des porteurs de projet* » – CACEM, Antilles Conseils
Salle 346 - 2^e étage, siège CACEM, Place François Mitterrand, Fort-de-France

L'accompagnement proposée par les financeurs

Réseau Entreprendre, Mme DE REYNAL, Présidente de Réseau
Entreprendre

SAFIE, M. PLACIDE, Président de la SAFIE



*reseau***entreprendre**

Faire le pas, pas à pas, côte à côte

« Faire émerger et réussir de nouveaux entrepreneurs »

L'important c'est la personne
Le principe c'est la gratuité
L'esprit c'est la réciprocité

VOUS AVEZ UN PROJET *DE REPRISE /TRANSMISSION* *D'ENTREPRISE*

Réseau Entreprendre Martinique
vous accompagne

Critères de sélection de l'entreprise



Entreprise à reprendre

- ✓ Bonne **santé financière**
 - ✓ 3 derniers bilans
 - ✓ Attestation fiscale et sociale
- ✓ Conditions de reprise
 - ✓ **Fonds de commerce**
 - ✓ **Rachat des parts sociales**

Projet

- ✓ **Viable**
- ✓ **Maintien au minimum de l'emploi**
- ✓ **Investissement + BFR d'au moins 70K€**

Porteur de Projet

- ✓ Avoir un BP : **analyse financière sur 3 ans**
- ✓ Avoir un **apport d'au moins 15% du montant du projet**
- ✓ Associé **majoritaire**
- ✓ **Accompagnable**

Le parcours d'Accompagnement

❖ La pré-sélection

❖ *Analyse du profil du candidat*

❖ L'étude de projet

❖ *Rencontre de dirigeants d'entreprises et experts pour challenger et améliorer le projet*

❖ Le Comité d'engagement

❖ *Présentation du projet devant un jury de chefs d'entreprise*

❖ L'accompagnement

❖ *Individuel*

Financier

Collectif



L'étude de **PROJET**

Le porteur de projet rencontre des dirigeants d'entreprise et experts métier pour challenger et améliorer son projet

✓ Un projet renforcé et enrichi sur le plan technique et financier

Le Comité **D'ENGAGEMENT**

Le porteur de projet présente son projet à un jury de 5 à 10 chefs d'entreprise

Critères de décision du jury :

- Un porteur de projet accompagnable
- Projet de croissance viable et créateur d'emplois,
- Dimension stratégique
- Equilibres financiers



Avis favorable du jury : Le candidat devient lauréat Réseau Entreprendre

L'Accompagnement **INDIVIDUEL** – 2h/mois

Un dirigeant d'entreprise expérimenté est aux côtés du porteur de projet sur 24 mois

Mission : Aider le lauréat :

- grandir dans son métier de chef d'entreprise
- conduire son entreprise vers la performance et la pérennisation
- Prendre du recul

L'Accompagnement **FINANCIER** – 15 à 50K€

Le lauréat reçoit prêt d'honneur entre 15 000 à 50 000 €uros

- Prêt à la personne
- Sans intérêt, ni garantie
- Remboursé sur 60 mois avec une franchise de 12 mois possible

L'Accompagnement **COLLECTIF** – 2h/mois

Le lauréat intègre un club de lauréats « Entreprises en croissance » sur 24 mois

Il bénéficie de :

- formation à la gestion d'entreprise
- d'un espace de partage avec d'autres lauréats

Réseau entreprendre, une histoire de femmes et d'hommes

Stephanie PECOME - Directrice

0696 333008/ 0596 273677

specome@reseau-entreprendre.org

Adresse : 8 Z.I Champigny - 97224 Ducos

Plus d'informations :

www.reseau-entreprendre-martinique.fr

Merci de votre attention !

ACCOMPAGNEMENT & FINANCEMENT LE LIEN DIRECT

REUSSIR MON RACHAT
D'ENTREPRISE AVEC LA SAFIE.

QUI SOMMES-NOUS ?

ACCOMPAGNEMENT & FINANCEMENT LE LIEN DIRECT

REUSSIR MON RACHAT
D'ENTREPRISE AVEC LA SAFIE.

**Une belle aventure et l'opportunité
de créer son entreprise**

ACCOMPAGNEMENT & FINANCEMENT LE LIEN DIRECT

REUSSIR MON RACHAT
D'ENTREPRISE AVEC LA SAFIE.

**Les bonnes questions à se poser
pour évacuer des incertitudes.**

Analyse de risques et contradictoire

ACCOMPAGNEMENT & FINANCEMENT LE LIEN DIRECT

REUSSIR MON RACHAT
D'ENTREPRISE AVEC LA SAFIE.

**A vos côtés avant et pendant la
négociation.**

ACCOMPAGNEMENT & FINANCEMENT LE LIEN DIRECT

REUSSIR MON RACHAT
D'ENTREPRISE AVEC LA SAFIE.

Sécuriser le financeur, entre
amateurisme et professions
réglementées faites le bon choix

ACCOMPAGNEMENT & FINANCEMENT LE LIEN DIRECT

REUSSIR MON RACHAT
D'ENTREPRISE AVEC LA SAFIE.

- Nos prestations
- Avec la SAFIE, plus de chances de faire une bonne affaire

ACCOMPAGNEMENT & FINANCEMENT LE LIEN DIRECT

- Conclure avec succès une transaction avantageuse
- Suivez Le guide des bonnes questions de la SAFIE

Contacts : 0596 50 33 95 / safie.fr

Initiative Martinique Active

- Prêt d'honneur plafonné à 25 000€, dans la limite de 120 000€ d'investissement (rachat de fonds de commerce, investissements, etc.).
- 20 heures d'expertises (comptable, juridique, etc.) par an, pendant toute la durée de remboursement du prêt.

*Immeuble Foyal 2000, 2ème étage Est,
Rue du Gouverneur ponton , 97200 Fort de France
Contact : 0596 71 21 77
contact@initiative-martinique.fr*



Rappel des manifestations durant la quinzaine

Jeudi 29 novembre - 14h00 – 17h

Grande conférence des financeurs de la reprise : « Quelles sont les offres de financement dédiées à la reprise ? »

A l'amphithéâtre de l'Espace Sud, lotissement les Frangipaniers, Sainte Luce

Intervenants : DIECCTE, Agence France Développement / Banque Publique d'investissement (AFD/BPI), Caisse des Dépôts, Collectivité Territoriale de Martinique, Initiative Martinique Active, Réseau Entreprendre, SAFIE.

Vendredi 30 novembre - 14h – 17h

Permanence « Quels sont les financements et accompagnements proposés par Réseau entreprendre ? »

Réseau Entreprendre, 8, Zone industrielle Champigny, Petite Cocotte, Ducos

Mardi 27 Novembre - 8h30 – 13h

- Conférence « **Reprendre ou transmettre une entreprise artisanale : y avez-vous pensé ?** » - Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Région Martinique

Intervenants : Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Région Martinique, DIECCTE, Collectivité Territoriale de Martinique, Office Notarial, Sécurité Sociale des indépendants, Bred Martinique, la SAFIE, MAAF Assurance, Initiative Martinique Active.

- Guichet unique « **Rencontrer les partenaires de la CMAR pour une transmission-reprise réussie** ». Rencontrer individuellement les différents partenaires intervenants lors de la conférence.

- Atelier « **Speed-meeting : cédants et repreneurs** »

2 rue du Temple Morne Tartenson, Salle J-M Labonne, Fort-de-France

Lundi 3 décembre - 9h – 12h

Atelier – « **L'accompagnement du repreneur, des financeurs vous parlent de leurs attentes** » SAFIE, Réseau Entreprendre
SAFIE, 7 rue du Baobab, Le Lamentin

Mardi 4 décembre - 8h – 12h

Commission « **Vous voulez reprendre une entreprise ?**

Venez challenger votre projet de reprise auprès de professionnels »

Membres de la commission : DIECCTE, Chambres consulaires, Pôle Emploi, FTPE, MEDEF, AMPI, Banques, SAFIE, Chefs d'entreprises, Réseau Entreprendre, Boutique de gestion, Jeune chambre économique.

Préinscription obligatoire : Envoyer votre préinscription à baptiste.laquerre@dieccte.gouv.fr en précisant vos contacts et votre projet.

DIECCTE, Route de la Pointe des Sables, escalier E, 4ème étage, Salle Martine MAC-BIRON, Fort-de-France

Lundi 3 décembre - 9h – 12h30

Permanence – « **Quels sont les financements et accompagnements proposés par Initiative Martinique Active ?** »

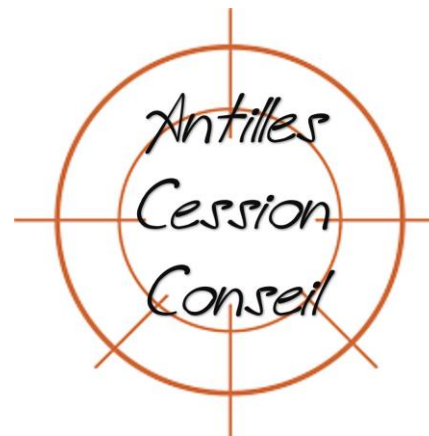
Initiative Martinique Active, Immeuble Foyal 2000 Rue du Gouverneur Ponton -2ème étage- Entrée EST Fort-de-France, Rue du Gouverneur Ponton, Fort-de-France

L'accompagnement par un cabinet conseil

Antilles Cession Conseil, M. MARNET

L'ACCOMPAGNEMENT PAR UN CABINET CONSEIL

ANTILLES CESSION CONSEIL



PHARMA CESSION CONSEIL - ANTILLES - CESSION CONSEIL

Le rôle de notre société est d'accompagner les Chefs d'entreprise dans l'une des dernière mission importante de la vie de leur société "la cession" et pour le repreneur l'une des première "l'acquisition".

Notre mission ne s'arrête pas simplement à une transaction financière mais nous mettons des professionnels en relation (NOTAIRE, AVOCAT, ASSUREURS, SECURITE SOCIAL dans le cadre d'un départ en retraite, EXPERT COMPTABLE, INVESTISSEURS...) dans un intérêt GAGNANT/GAGNANT, Vendeur / Acquéreur.

Les problématiques relevé sur le terrain et qui rend l'action de vendre complexe pour le chef d'entreprise sont :

- Le manque de temps du dirigeant
- La difficulté à identifier les bons conseils,
- Valeur de leur entreprise
- Les conditions de confidentialité entourant les négociations lors de la cession
- La perte du lien avec l'entreprise et bien sûr les changements liés a leur nouveau statut social.

Dans tous les cas, la cession-transmission d'une entreprise dépasse le cadre strict des conditions financières et nécessite la prise en compte de facteurs humains qui la rendent plus complexe.

- 75 000 Sociétés sont mises en vente chaque année (60000 PME et ETI / 15 000 sociétés artisanales)
- 40 000 trouvent un repreneur
- 35 000 ferment faute de repreneur
- 88 % des sociétés reprises passent la barre des 5 ans

Quand on sait que

- 20 % des dirigeants ont plus de 60 ans
- 47 % n'ont pas commencé à préparer la Cession, 36% ont commencé à s'y intéresser et 17% l'ont déjà préparé.

Focus sur la Martinique

- Le prix moyen de cession National est de 190 K€ euros
- Le Prix moyen de cession en Martinique est 234 K€ et 286 K€ en Guadeloupe Vs L'île de France 237 K€
- La moyenne sur l'ensemble des DOM 218 K€; +12% / prix cession National

Sur l'ensemble des sociétés cédées (TPE- PME - ETI)

- 30 % des sociétés sont réalisées en interne (membre de la famille)
- 25 % disparaissent ou n'apparaissent plus sur le marché (faillite, absorption, fusion)
- 45 % sont cédées en externe.

1 . LE DOSSIER DE PRÉSENTATION

L'opération cession démarre par la signature d'un mandat (Non exclusif ou Exclusif) et l'élaboration d'un double dossier de présentation avec prise en compte des paramètres liés à la cession : (la valeur, la retraite, la gestion du patrimoine, le marché...).

- **Dossier 1 - RAPPORT DE VALORISATION financière:** C'est un résumé confidentiel sur les données chiffrées de l'entreprise. il est effectué par les conseils financiers (expert comptable ou autre) sur la base d'une approche multis critères et suivant des scénarii alternatifs de Business Plan. Il en découle la valeur de l'entreprise qui est généralement maximisée toujours dans l'intérêt du vendeur et sur la base des éléments financiers,
- **Dossier 2 - ETUDE GEO-MARKETING :** c'est une de présentation de l'entreprise; son historique, son développement, le marché et le positionnement par rapport à la concurrence, sa stratégie commerciale, son organisation interne, présentation du capital humain, des performances financières passées et prévisionnelles, ainsi qu'un descriptif à jour des bureaux, équipements et installations avec si possible des plans et photos. (avec matrice Force, Faiblesse, Opportunité, Menace).

2. LA RECHERCHE DE REPRENEURS

(C'est un aspect fondamental et différenciant de notre métier par rapport à d'autres conseils)

Nous réalisons une liste d'acquéreurs potentiels en faisant des recherches en générale auprès de plusieurs sources :

- Annonces site internet
- École, (CFA, UNIVERSITE, ECOLE DE COMMERCE...)
- Réseaux et base de données
- Investisseurs privé ,
- Annonces journaux spécialisés,
- Salariés,
- Concurrents,
- Fournisseurs
- agence immobilières

Une fois les repreneurs potentiel identifiés nous envoyons le profil (teaser) de la société en « aveugle » des acquéreurs potentiels (toujours sous couvert de confidentialité). avec la signature d'un engagement de confidentialité aux contacts sélectionnés en raison de leur intérêt supposé à faire l'opération, leur culture d'entreprise, leur surface financière, etc., avant de leur faire parvenir le Mémoire de présentation de l'entreprise.

3. LA NÉGOCIATION

- Nous participons et organisons les réunions entre les différents protagonistes.
- Nous Veillons à ce que tous les points importants soient abordés.,
- Nous conseillons le vendeur et l'acheteur dans un intérêt Gagnant/Gagnant dans l'objectif de la remise de la lettre d'intention d'achat.
- Nous sommes force de proposition, (en matière de prix et de valeur) nous nous servons de l'évaluation de l'entreprise effectuée dans l'intérêt de nos clients pour les assister dans les discussions portant sur le prix.
- Nous Faisons des allers-retours entre les deux parties pour rapprocher les points de vue (un go between qui facilite le dialogue et qui a la liberté nécessaire pour faire passer certains messages) (baisse du chiffre en cours de vente, maintien ou pas de l'équipe en place).
- Nous faisons l'inventaire des points à mentionner dans la lettre d'intention d'achat et qui sont repris dans l'acte de vente définitif et nous vérifions que celle-ci corresponde aux attentes du cédant.
- Nous accompagnons la négociation de la Garantie d'actif et de passif.
- Organisons les rencontres après acceptation de la lettre d'intention.

4 . LA CONCLUSION DE L'OPÉRATION

À ce stade il y a beaucoup de personnes impliquées : comptables, auditeurs, avocats, associés des deux parties, banques, notaire, conseil en gestion de patrimoine.... •

- Jusqu'à la signature, nous prenons en charge la coordination des différents interlocuteurs, jusqu'à la finalisation du dossier,
- nous animons les réunions de synthèse éventuelle,
- il peut arriver en fin de tractation des situations de blocages (baisse du chiffre de l'entreprise...) que nous tentons de débloquer.
- Nous intervenons avec l'avocat sur le protocole d'accord final, pour discuter le cas échéant de points nouveaux non abordés dans la lettre d'intention, des conditions de garanties, ou même d'éventuelles demandes de révision de l'offre.

5 . L'APRÈS CESSION

La cession de l'entreprise a eu lieu, le prix a été payé. Tout n'est pas réglé pour autant : le cédant va être mis à contribution pendant encore un certain temps. Au cours de cette période de transition, il va notamment avoir à communiquer auprès de ses anciens clients, fournisseurs, banquiers afin de les informer de la transmission opérée.

Il devra également parfois régler quelques une des affaires en cours au moment de la transmission, et dont la liste a été mentionnée dans le contrat de cession (litiges, négociations commerciales, renouvellement de contrats...).

Sans compter qu'il sera parfois tenu de couvrir aussi certains passifs qui se révéleraient après coup, bien entendu dans les conditions et limites prévues par la garantie actif-passif.

Et si jamais les modalités de fixation du prix de cession prévoyaient un complément de prix (« earn out ») fondé sur des réalisations futures, le cédant aura tout intérêt à se faire accompagner sur cette question par le transactionnaire en charge de l'opération.

Il peut également après la cession de son entreprise se positionner sur une autre entreprise et donc le cas échéant peut signer un mandat d'achat soit en tant qu'investisseur privé et peu lui permettre de conserver une activité après la cession de son entreprise. C'est la raison pour laquelle le recours à des professionnels de la transmission peut leur être à cet égard d'un grand secours, car ces derniers seront au courant des affaires à céder du moment grâce à leur réseaux.

Rappel des manifestations durant la quinzaine

Mardi 4 décembre - 18h – 19h30

Conférence – « *Comment bien préparer votre cession ? Les conseils de professionnels experts de la cession* » - Martinique développement – Antilles Cession Conseil (Pharma Cession Conseil Antilles) – Intervenants sous réserve de disponibilité : CGSS, Chambre des notaires, Experts-comptables, Avocat, AG2R la mondiale.

Martinique Développement, 1 avenue Louis Domergue, Montgérald, Fort-de-France

Parole au public

Posez vos questions aux intervenants

PARTENAIRES DE LA QUINZAINÉ

