

Transmission

SUIS-JE PRÊT À ME SÉPA



RER DE MON CAMPING ?

« S'arrêter, c'est mourir un peu... » Oui, passer la main de son camping est souvent considéré par son propriétaire comme une petite mort.

A tort ou à raison... La perte d'un certain « statut social », d'un certain « pouvoir » et de la reconnaissance des autres est souvent difficile à vivre. Dans bien des cas, il faut entre quelques mois et un an pour réussir à passer ce cap difficile.

Autant le savoir, la transmission de son « bébé » est souvent mal vécue.

Mais une seule certitude : ce jour viendra pour vous, tôt ou tard ! Autant y réfléchir...

GRÉGOIRE BISSON ET BRUNO RAVARD, DU CABINET FIDEA/BDO ([HTTP://WWW.BDO.FR/HPA](http://www.bdo.fr/hpa))
GUILLAUME EVRARD, DU CABINET BALTHAZAR

Bien sûr, qui n'a pas entendu parler d'un gestionnaire qui a vendu son camping en quelques semaines suite à une proposition incroyable et qui l'a très bien vécu ? Mais pour une personne ayant eu cette chance, combien ont laissé dépérir leur entreprise en s'accrochant jusqu'au bout, combien ont lassé un fils ou une fille reprenneur qui a finalement suivi un autre chemin : dix, peut-être vingt ? Nous en connaissons tous aussi.

La soixantaine approchant, n'est-il pas naturel d'anticiper l'avenir ? Bien sûr !

Combien ont réellement déclenché une réflexion avec leur famille, leurs conseils, leurs amis ? L'expérience montre qu'environ trois chefs d'entreprise sur quatre n'ont pas tranché la question suivante : qui et quoi après moi ?

Et pourtant : une vie de travail, de stress, de joies, de nuits blanches... une réussite construite à la force du poignet et une fin décevante, parfois un échec. Il y a cependant pour chaque affaire, de nombreux candidats qui feraient de bons successeurs, encore faut-il prendre le temps et préparer cette opération.

Une réflexion intérieure et des éléments d'aide à la décision concrets

Le chef d'entreprise est souvent seul lorsqu'il doit prendre une décision importante (un investissement, un recrutement, un licenciement ou toute autre opération liée à la gestion de son camping). Il est seul, mais il consulte pour conforter son avis son expert-comptable, son avocat, des amis de la profession, sa famille, parfois il « sonde » des clients. Puis il tranche après avoir pesé le pour et le contre, compté et recompté, discuté, mûri sa réflexion.

Il est beaucoup plus seul quand il s'agit de son propre avenir et de sa succession à la tête de son affaire. Difficile d'en parler avec des proches qui ne sont pas toujours neutres... L'aide de conseils extérieurs apporte à la fois un regard objectif et « dépassionné » sur la situation et aussi des solutions techniques sur-mesure qui peuvent répondre à toutes les situations rencontrées.

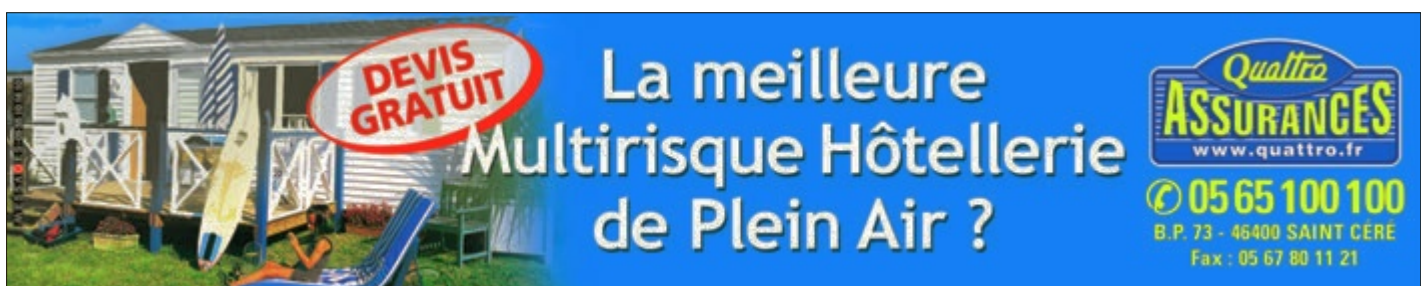
Comment les conseils peuvent aider le dirigeant ? Tout d'abord en aidant le cédant à répondre le plus sincèrement possible à la série de questions suivantes, très personnelles, auxquelles seul le dirigeant, et éventuellement son conjoint, peuvent répondre. Ensuite, après avoir défini précisément le cahier des charges de la transmission, en apportant des réponses concrètes, chiffrées et expliquées sur les différentes options techniques (donation, vente, apport). Encore une fois, l'expérience montre qu'il est plus difficile de définir le cahier des charges du cédant et de sa famille que de trouver les solutions viables, même dans le contexte fiscal particulier que nous connaissons actuellement.

Le tableau de la page suivante présente les points qui reviennent invariablement dans les discussions avec des chefs d'entreprise. Une série de questions ou de situations sur lesquelles il faut se pencher avec beaucoup d'attention, qu'il faut mûrir et reprendre régulièrement car les choses peuvent évoluer très vite.

A gauche, les réponses que le dirigeant doit aller chercher au fond de lui, avec le plus de sincérité possible, sans se mentir et avec toutes les difficultés que cela peut représenter.

A droite en revanche, les questions factuelles auxquelles les conseils doivent répondre afin de vous permettre de prendre la meilleure décision.

En d'autres termes, les aspects techniques qui seront pour certains abordés dans les prochains numéros de L'OT. ❖



DEVIS GRATUIT

La meilleure
Multirisque Hôtellerie
de Plein Air ?

Quattro ASSURANCES
www.quattro.fr

05 65 100 100
B.P. 73 - 45400 SAINT CERE
Fax : 05 67 80 11 21

34 points pour faire le tour de la question

MES INTERROGATIONS* ET...

... CELLES DE MES CONSEILLERS**

JE RESSENS UN VRAI « RAS-LE-BOL »

- Est-ce que je prends les bonnes décisions pour donner un sens à mon activité en réorganisant ou en déléguant ?
- Ai-je envie d'investir dans un nouveau projet pour me relancer ?
- Ai-je vraiment fait le tour de la question ?
- Est-ce que les clients sont réellement devenus insupportables ou est-ce moi qui n'ai plus de patience ?

- Est-ce que ma structure et mon compte de résultat me permettent de recruter un adjoint efficace pour me décharger du quotidien ?
- Est-ce que j'ai les moyens financiers de me donner un nouvel élan en investissant, en développant un projet ambitieux, en rachetant un terrain ?

UNE FOIS QUE J'AURAI VENDU OU TRANSMIS AUX ENFANTS, JE FAIS QUOI DE MA VIE ?

- Comment occuper mes journées quand on a travaillé des dizaines d'années avec tant de projets et des jours trop courts ?
- J'aime le bateau, la chasse, le golf, le bricolage, les voyages... Mais puis-je remplir ma vie avec mon hobby ?
- Mon conjoint a-t-il les mêmes envies ?
- Quels liens vais-je garder avec mes confrères, mes contacts professionnels ?
- Quels sont mes besoins financiers annuels après retraitement des avantages liés à l'entreprise : voiture, carburant, frais divers, etc.) ?

- Financièrement, de quels moyens allons-nous disposer après ?
- Quel sera le montant de ma retraite ?
- A quelle date vais-je pouvoir percevoir mes droits, et mon conjoint ?
- Comment placer les capitaux issus de la vente pour générer des revenus dans les meilleures conditions financières et fiscales ?
- Combien le capital net d'impôt peut-il me rapporter ?

MES ENFANTS SONT INTÉRESSÉS POUR REPRENDRE LA SUITE

- Suis-je vraiment prêt à laisser partiellement ou totalement les commandes à la génération suivante ?
- Est-ce que j'estime réellement que mon fils (ma fille) est vraiment compétent et surtout fait pour cette vie ?
- Si je passe la main totalement, suis-je prêt à donner un avis et ne pas dire comment il faut faire ? A ne venir sur le terrain que si on me le demande ou une fois par semaine ?
- Et me taire si mon successeur ne tient pas compte de mon avis ?

- Le talent et le goût pour la gestion d'un terrain ne sont pas héréditaires... Quel est le point de vue des conseils de l'entreprise sur la capacité réelle des enfants à me succéder ?
- Comment structurer l'opération de reprise d'un point de vue juridique, fiscal et financier ?
- Comment garder un équilibre dans le partage de mes biens ?
- Et donc comment maintenir la cohésion familiale si seul l'un des enfants reprend les rênes ?

UN SALARIÉ POSTULE POUR ACHETER MON CAMPING

- A-t-il montré son envie, sa compétence et suis-je prêt à l'accompagner si nécessaire ?
- Et comme pour un enfant repreneur, suis-je prêt à le laisser prendre des décisions que je n'aurais pas choisies ?

- Dispose-t-il des ressources financières suffisantes ?
- Comment structurer la reprise ?

COMBIEN VAUT MON AFFAIRE ?

- J'ai une idée en tête : par rapport à des confères, au prix auquel je l'ai achetée, à ce dont j'ai besoin pour vivre ensuite ?
- Mais suis-je le mieux placé pour fixer un prix ?

- Des agences ont-elles été interrogées sérieusement ?
- Qu'en pense mon expert-comptable (s'il a une expérience dans ce secteur d'activité) ?
- A-t-on étudié les différentes options de vente (vente du fonds de commerce, vente de la société, du foncier) qui auront une incidence sur l'impôt de plus-value et donc sur mon « net dans la poche » ?
- A-t-on étudié les pistes d'optimisation fiscale de la cession (les taux varient de 0 à 38,5% en passant par 15,5%) ?

* Les réponses à ces questions doivent être sincères et mûrement réfléchies...

** Les réponses des conseils doivent être appuyées par des chiffres et absolument certaines, c'est possible...