



(r)assurez-vous sur
**LA CESSION/REPRISE
D'UNE ENTREPRISE**

INTRO

Selon l'Observatoire CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires) environ 20 000 entreprises de 1 à 249 salariés (hors commerce de détail et artisanat) sont sur le marché de la transmission chaque année. 57 % d'entre elles sont issues de la production et du bâtiment. 30 % d'entre elles sont cédées en interne (famille ou personnel), 25 % disparaissent ou n'apparaissent pas sur le marché (faillite, absorption, fusion) et 45 % sont cédées en externe.*

Quelle que soit la situation, avant que les deux protagonistes, le cédant et le repreneur, ne se rencontrent et fassent affaire, il va s'écouler plusieurs mois. Qu'il s'agisse de céder son entreprise ou, de l'autre côté du miroir, de la reprendre, l'opération ne s'improvise donc pas. Pour réussir, il s'agit d'être bien préparé et organisé.

Pour bien comprendre les différentes étapes par lesquelles vous allez passer, ce guide vous propose des trucs et astuces afin de mettre toutes les chances de votre côté pour réussir cette nouvelle aventure.

A noter : le chiffre le plus fréquemment cité dans les médias est de 60 000 transmissions par an (ce chiffre inclut les fonds de commerce et l'artisanat qui représente environ 75 % des entreprises répertoriées par l'INSEE).

* Source : Observatoire CRA de la transmission des TPE-PME - Édition 2015.

SOMMAIRE

RÉFLEXIONS ET PRÉPARATION DU PROJET

- 3 POUR LE REPRENEUR : RECHERCHER LA BONNE CIBLE
- 4 POUR LE CÉDANT : ÉVALUER LES DIFFÉRENTES POSSIBILITÉS DE CÉSSION

AUDITS ET ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE

- 6 LA PREMIÈRE RENCONTRE, LA RÉALISATION D'UN DIAGNOSTIC, L'ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE, LES DIFFÉRENTES MÉTHODES D'ÉVALUATION

CONCLUSION DE LA VENTE

- 8 LA LETTRE D'INTENTION, LES NÉGOCIATIONS, LE PROTOCOLE D'ACCORD, LA GARANTIE D'ACTIF-PASSIF, L'ACTE DE CÉSSION, LES FORMALITÉS ADMINISTRATIVES

PRISE EN MAIN DE L'ENTREPRISE

- 10 UNE PÉRIODE DE COHABITATION, LES ACTIONS À METTRE RAPIDEMENT EN PLACE, CONCLUSION

RÉFLEXIONS ET PRÉPARATION DU PROJET

POUR LE REPRENEUR : RECHERCHER LA BONNE CIBLE

Ca peut paraître évident mais pour que la reprise d'une entreprise soit viable à long terme, le futur acquéreur doit acquérir la bonne entreprise. Et la bonne entreprise n'est pas forcément celle que tout le monde voudrait racheter mais plutôt celle qui vous convient ! Pour trouver la perle rare, il doit en amont se poser plusieurs questions :

QUEL EST MON PROJET PROFESSIONNEL ?

Le repreneur doit être au clair sur ses motivations, ses atouts... Seul un projet personnel solide et précis permettra d'être armé pour affronter les difficultés d'une reprise. Il permettra également d'avoir plus de crédibilité pour obtenir des financements.

QUELLES SONT LES CARACTÉRISTIQUES DE L'ENTREPRISE RECHERCHÉE ?

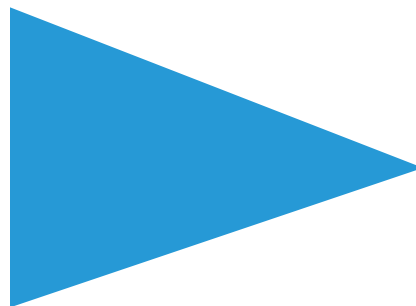
L'acquéreur doit également se poser quelques questions concernant l'entreprise, et pas seulement le secteur d'activité dans lequel il souhaite reprendre ! Il doit s'interroger sur la localisation (veut-il rester dans sa région, ou au contraire la quitter, voire même partir à l'étranger), sur la taille de l'entreprise (souhaite-t-il travailler seul ou au contraire manager des salariés), sur son prix bien sûr, sur les modalités de rachat (rachats d'actions, de parts sociales, du fonds de commerce...), et sur l'idée qu'il se fait de son développement (conquérir de nouveaux marchés, innover, exporter...).

LE TÉMOIGNAGE DE L'EXPERT

« Une transmission se prépare 5 à 6 ans à l'avance. Une préparation de l'entreprise est nécessaire, ce que l'on appelle un « toilettage », et il faut anticiper les questions fiscales et patrimoniales ». Puis, il sera temps d'évaluer son entreprise, d'échanger avec des repreneurs potentiels, pour négocier avec celui qui paraît le plus adapté à la situation.

« Dans tous les cas, il est important de ne pas rester seul, que ça soit du côté du repreneur ou du cédant. Au CRA, nous organisons des groupes de rencontres pour pouvoir partager son expérience, mais aussi des formations pour se familiariser avec la cession-reprise d'entreprise. »

JACQUES RAYMOND,
VICE-PRÉSIDENT DU CRA



OÙ CHERCHER ?

Il faut regarder les petites annonces et autres bourses d'opportunités. Plusieurs sites internet en proposent :

www.reprisedentreprise.com,

www.cra.asso.fr,

www.reprise-entreprise.bpifrance.fr/,

www.transentreprise.com.

Il est également possible de participer aux salons, forums et réunions consacrés à la reprise et se renseigner auprès des Chambres de Commerce et des Chambres des Métiers.

Mais surtout, il faut activer son réseau : amis, famille, anciens collègues, commerçants, Agent général d'assurance, banquier... Les projets de cessions d'entreprise se font souvent dans un premier temps sous le sceau de la confidentialité pour ne pas effrayer le personnel ou les clients. Ces affaires par intermédiaire ont également le mérite de voir moins de concurrents à la reprise.

LE TÉMOIGNAGE D'UN REPRENEUR

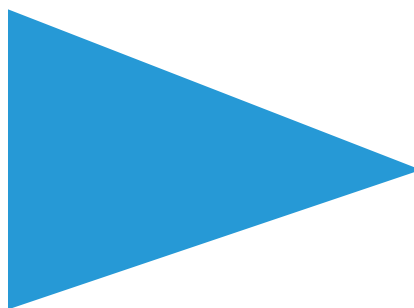
« L'idée de créer ou reprendre une entreprise m'a toujours taraudée. Après une vingtaine d'années d'expérience en tant que Directrice marketing et commercial auprès de groupes dans la grande consommation, j'ai finalement sauté le pas. Pour déterminer le profil de l'entreprise à reprendre, j'ai cherché non pas à intégrer un secteur qui me plaisait mais plutôt à valoriser l'expérience que j'avais acquise et mes compétences propres. Cela me paraissait indispensable pour pouvoir mobiliser les bons réflexes professionnels, prendre des décisions rapides et motiver les équipes. En plus, ça a donné confiance au cédant ! Nous étions deux repreneurs potentiels en phase finale, et ce qui a pesé dans la balance c'est mon parcours professionnel et ma vision du développement de l'entreprise à reprendre, point que j'avais bien développé avec une formation au sein du CRA. »

THÉRÈSE ALDEBERT, REPRENEUR DE LA SOCIÉTÉ FLORILÈGE,
PRODUITS DE BIEN ÊTRE ET DE CONFORT POUR SENIORS, EN LOIRE ET CHER.

BON À SAVOIR

Il y a plus de demandes que d'offres sur le marché de la transmission.

Mieux vaut donc activer plusieurs sources et s'intéresser à plusieurs cibles en même temps pour ne pas se retrouver le bec dans l'eau si la transaction échoue plusieurs mois plus tard.



POUR LE CÉDANT : ÉVALUER LES DIFFÉRENTES POSSIBILITÉS DE CESSION

Transmettre son entreprise est évidemment un acte qui va bouleverser la vie du cédant. Pour être sûr de transmettre au bon moment, il doit au préalable s'être interrogé sur lui-même et sur son entreprise :

QUEL EST LE CONTEXTE DE LA CESSION ?

Départ en retraite, changement d'activité, opération patrimoniale, problème de santé... plusieurs situations de cession sont possibles. Dans tous les cas de figure, le cédant doit se demander si c'est le bon moment pour céder son entreprise. Il doit être conscient qu'il tourne une page dans sa vie. Est-il prêt à arrêter de travailler ? A changer d'activité ? Que fera t-il après la cession ?

A QUI VENDRE ?

Les possibilités sont multiples : un salarié ou un associé de l'entreprise, un membre de la famille, un proche, ou bien un inconnu. Dans ce dernier cas, rapprochez-vous de votre branche professionnelle (syndicats, revues professionnelles...), de professionnels spécialisés (notaires, agents immobiliers mandataires en fonds de commerce...) ou diffusez votre offre de vente par l'intermédiaire des réseaux de la transmission mis en place par les CCI et les Chambres de Métiers, ou encore les associations comme le CRA.

LE TÉMOIGNAGE D'UN CÉDANT

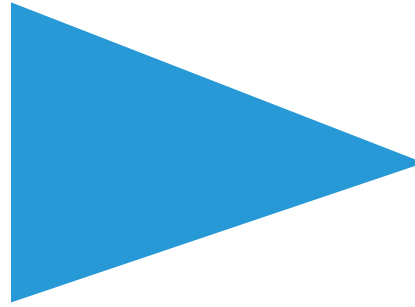
« J'ai créé mon entreprise artisanale, il y a plus de trente ans, après une formation en ferronnerie. Cette société a bien prospéré, embauchant progressivement, se spécialisant dans la restauration de Monuments Historiques. A 63 ans, j'ai décidé de céder mon activité. Pour moi, le repreneur idéal avait un peu une allure de mouton à cinq pattes. Il fallait qu'il ait à la fois des compétences techniques, mais aussi suffisamment de sensibilité esthétique pour faire prospérer mon entreprise, et surtout qu'il sache se faire accepter par le milieu fermé des architectes des Monuments Historiques. J'ai préféré parler sur la personnalité d'un homme plutôt que sur la force d'un groupe industriel. Pari réussi avec Régis Chainot, grâce à l'aide du CRA. Le fait qu'il reprenne accompagné de sa femme m'a rassuré sur la continuité du modèle de management actuel. »

PATRICK MAZINGUE,

CÉDANT DE SA SOCIÉTÉ DE FERRONNERIE D'ART, À REIMS.

À NOTER

Depuis novembre 2014, les chefs d'entreprises de moins de 250 salariés qui veulent céder leur affaire (cession du fond de commerce ou de la majorité des parts ou titres de la société) ont l'obligation d'en informer leurs salariés. L'objectif est que ceux-ci puissent également présenter une offre de rachat. Le non-respect de cette obligation peut être sanctionné par une amende plafonnée à 2 % du montant de l'opération, si un salarié saisi le juge d'une action en responsabilité.



QUOI VENDRE ?

Le cédant doit définir le périmètre de la cession. Vend-il sa société sous forme de cession de titres (actions ou parts sociales) ? Ou bien cède-t-il uniquement l'activité, sous forme de cession de fonds de commerce ? Totalemment ou partiellement ? L'immobilier fait-il parti de la vente ? Tout doit être bien réfléchi, de préférence avec un conseil, car les conséquences fiscales ne sont pas les mêmes.

ZOOM : DE L'INTÉRÊT D'ANTICIPER POUR LE CÉDANT

Plusieurs mois sont nécessaires pour préparer son projet, c'est pourquoi le cédant ne doit pas s'y prendre au dernier moment. Une ou deux années peuvent être nécessaires rien que pour mettre en ordre son entreprise. Cette sorte de « toilette » doit permettre de présenter l'entreprise sous son meilleur jour : sortir les créances douteuses du bilan, évaluer les stocks, éventuellement supprimer les produits obsolètes... D'autre part, le cédant doit réfléchir avec son conseiller aux implications fiscales et patrimoniales de l'opération car certaines optimisations peuvent être faites. Par exemple, si la société cédée est propriétaire des locaux, une SCI peut être créée pour garder la propriété des murs et les louer au repreneur, assurant ainsi un revenu supplémentaire au cédant. Mais bien sûr tout cela ne peut se faire en quelques jours !

AUDITS ET ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE

LA PREMIÈRE RENCONTRE

Cette première rencontre, ne le cachons pas, peut être un véritable choc ! Les deux protagonistes sont souvent en effet sur des planètes différentes. D'un côté, le cédant, qui a dirigé pendant parfois 20 à 30 ans son entreprise, devenue pour lui comme « son enfant », à force de travail, d'efforts, de ténacité, de courage, sacrifiant temps libre et congés, tout entier consacré à sa société... De l'autre, un repreneur, généralement ancien cadre, qui a avancé professionnellement avec une certaine sécurité, qui arrive avec force enthousiasme et idées de développement... Lors de ce premier entretien, le repreneur pourra avoir l'impression de passer un entretien d'embauche. Il faut dire que le cédant recherche la perle rare pour son bijou.

LA RÉALISATION D'UN DIAGNOSTIC

Si le courant passe, et qu'une relation de confiance peut s'installer de part et d'autre après plusieurs échanges, de préférence hors entreprise, la première étape est la réalisation d'un diagnostic sur différents points de l'entreprise (financier, humain, juridique, environnemental...)

A ce stade, le diagnostic permet seulement de rassembler des informations générales sur l'entreprise, ses points forts et faibles, pour permettre au repreneur de décider s'il doit ou non conforter sa décision de reprendre cette entreprise là. Si c'est le cas, il passera alors à l'évaluation.

L'ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE

Cette évaluation de l'affaire doit de préférence se faire avec un professionnel, un expert-comptable, un notaire, un spécialiste de la CCI...
Objectif : voir si les points faibles sont corrigables et déterminer une première approche du prix.

L'évaluation va porter sur tout ce que contient l'entreprise : ses actifs (stocks, licence, marque, machine, bâtiment), un fonds de commerce, la clientèle... Elle doit également prendre en compte les dettes et les engagements associés aux actifs, comme des contrats de travail, des emprunts, un crédit-bail, le passif du bilan, etc.

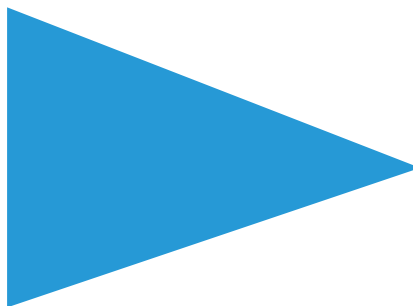
BON À SAVOIR

La valeur de l'entreprise n'est pas le seul coût à prendre en compte. Il faudra aussi penser aux fonds à injecter pour améliorer la structure financière, financer les pertes éventuelles jusqu'à l'équilibre, rembourser les comptes courants des associés, rembourser par anticipation les prêts «intuitu personae»... Cela peut diminuer d'autant le prix final.

LE TÉMOIGNAGE DE L'EXPERT

« Lors d'une reprise d'entreprise, il est nécessaire de réaliser une analyse des passifs sociaux (indemnités de fin de carrière, de rupture conventionnelle et de licenciement...), de les calculer et de l'encadrer dans un contrat. Sachez qu'un contrat de ce type peut valoriser le prix de la cession. Vérifiez également la bonne conformité des contrats collectifs de santé et prévoyance avec les conventions collectives, ainsi que le respect des cadres réglementaires fiscaux et sociaux. Il en va de la responsabilité et de la pérennité de l'entreprise en cas de sinistre grave (invalidité ou décès d'un salarié) et du maintien des avantages fiscaux et sociaux dont bénéficient ces contrats. »

MARC CHARRIER,
SPÉCIALISTE PATRIMOINE



LES DIFFÉRENTES MÉTHODES D'ÉVALUATION

Il existe plusieurs méthodes. Quelle que soit celle choisie, elle ne permet pas de fixer un prix mais plutôt d'obtenir une base de discussion car le véritable prix sera celui accepté à la fois par le cédant et le repreneur.

• La méthode patrimoniale

Elle évalue les actifs de l'entreprise et en soustrait la valeur de ses dettes pour obtenir l'actif net.

• La méthode du rendement

Basée sur l'historique, elle permet d'estimer la capacité future de l'entreprise à dégager des bénéfices, en tenant compte du risque de non réalisation de ces bénéfices.

• La méthode comparative

Elle compare l'entreprise avec d'autres entreprises présentant un profil semblable, et dont la valeur de transaction est connue. L'idéal reste encore de combiner plusieurs méthodes pour cerner la valeur de l'entreprise.

LES DOCUMENTS À FOURNIR AU REPRENEUR

- Les 3 derniers bilans et comptes de résultats
- La copie du bail commercial
- Les actes de propriété, en cas de rachat des murs
- La copie des contrats de concession ou de franchise
- La copie des contrats de travail des salariés
- La copie de la convention collective
- La liste du matériel cédé et les attestations de conformité aux normes, si elles existent
- Le diagnostic économique et l'évaluation de votre entreprise, s'ils ont été réalisés

LE TÉMOIGNAGE DE L'EXPERT

« Reprendre une entreprise c'est un peu comme sauter en parachute, on ne sait pas ce qui va se passer ! Pour limiter les surprises, il faut très vite aborder les aspects financiers pour savoir si l'opération est faisable ou pas pour le repreneur : se demander quel montant maximum il peut investir, quel est son apport. . . Il faut également parler assez vite du prix avec le cédant, et savoir précisément ce qu'il vend : les parts sociales, le fonds, les stocks. . . Attention dans tous les cas à l'affectif ! Le repreneur peut vouloir absolument acquérir cette entreprise. Si le vendeur le sent, il sera en position de force. Il faut rester objectif ! Le prix ne doit pas être trop élevé pour pouvoir permettre de financer raisonnablement l'opération. Côté cédant, il doit faire signer une clause de confidentialité à son interlocuteur, et ne pas donner la comptabilité tant qu'il n'y a pas d'accord écrit dans une lettre d'intention. »

EMMANUEL WINDAL,
EXPERT-COMPTABLE, CABINET FICOGEX À PARIS

LE PASSIF SOCIAL
REPRÉSENTE UNE
DETTE À MOYEN
OU LONG TERME,
QUI APPARAÎT AU
PASSIF DU BILAN DE
VOTRE ENTREPRISE.
PENSEZ À
FAIRE UN AUDIT
PERSONNALISÉ
DE VOTRE PASSIF
SOCIAL ET AINSI
SÉCURISER VOTRE
TRÉSORERIE.

CONCLUSION DE LA VENTE

LA LETTRE D'INTENTION

Après ces premiers diagnostics et évaluations de l'entreprise, le repreneur connaît mieux l'entreprise qu'il a ciblée. A ce stade, une « lettre d'intention » va être signée. Elle permet au repreneur de faire part de son intérêt de principe pour la reprise de l'entreprise, de proposer une fourchette d'évaluation sous certaines réserves d'usage, d'organiser contractuellement les négociations, et d'inviter à respecter la confidentialité des pourparlers.

À NOTER

Cette convention peut contenir une clause d'exclusivité, engageant le cédant à ne négocier qu'avec ce repreneur et ne pas regarder d'autres propositions de reprise pendant un temps limité.

LES NÉGOCIATIONS

Les négociations peuvent alors démarrer. Ces négociations vont porter sur :

- **Le prix de la cession** : le prix lui-même, les compléments éventuels, les modalités de versement ;
- **Les conditions de la cession des titres sociaux** : date d'arrêtés des comptes servant de référence aux négociations, calendrier de cession à respecter, passation de pouvoir (durée, rémunération, statut du cédant...).

Durant cette phase de négociations, des audits plus précis se poursuivent parallèlement pour avoir la vision la plus complète de l'entreprise, notamment sur les produits, les clients, l'organisation commerciale, les fournisseurs... Des visites de l'outil de production peuvent être organisées, de même que des rencontres avec le service des ressources humaines.

À NOTER

Négocier implique de réaliser un échange ! Chacune des parties doit accepter de faire des concessions : le respect et la patience sont aussi importants qu'une bonne connaissance du dossier et une bonne organisation.

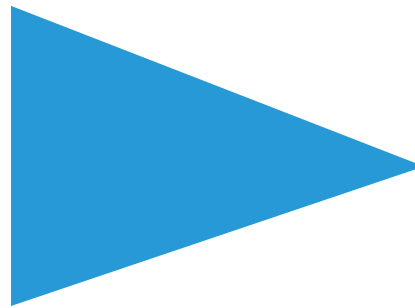
LE PROTOCOLE D'ACCORD

A la fin des négociations, le cédant et le repreneur signent un protocole d'accord. Celui-ci formalise par écrit tous les points sur lesquels ils se sont mis d'accord : le périmètre de la cession (incluant ou non le rachat d'une filiale, par exemple, ou la sortie d'une branche d'activité), le mode de calcul et le paiement du prix, la détermination d'une clause de non concurrence, les modalités d'accompagnement par le repreneur du cédant... Il énumère également les conditions suspensives (principalement l'obtention d'un prêt bancaire). Il est conseillé d'y annexer la garantie d'actif-passif.

ZOOM

UN MONTAGE FINANCIER
ET JURIDIQUE ?

Pour optimiser sa situation fiscale et patrimoniale, ou tout simplement pour obtenir les financements nécessaires à l'opération de reprise, le repreneur peut être amené à réaliser un montage. Par exemple, pour le rachat d'un fonds de commerce, il est possible de créer spécifiquement une société pour l'acquisition. Dans ce cas, la responsabilité sera limitée aux apports dans la société et des partenaires pourront entrer au capital. Autre exemple : s'il souhaite acquérir une entreprise mais qu'il ne dispose pas des montants nécessaires, il peut mettre en place un LBO¹. Celui-ci repose sur la création d'une holding chargée d'acheter la société ciblée, qui va s'endetter et rembourser l'emprunt via les bénéfices de la société rachetée, remontés sous forme de dividendes. Dans tous les cas, l'intervention et les conseils d'un expert sont indispensables notamment pour apprécier le meilleur choix de la structure !



LA GARANTIE D'ACTIF-PASSIF

Si le repreneur rachète des parts sociales ou des actions, il reprend l'ensemble de la société c'est-à-dire son actif et son passif, même inconnu au moment de la fixation du prix, car il achète un tout. Pour éviter les mauvaises surprises (un prud'homme non provisionné, un redressement fiscal ou social...) qui pourraient avoir un impact sur le prix, une clause de garantie d'actif-passif peut être signée. Elle a pour objet de faire garantir au cédant, généralement pendant trois ans, l'exactitude des comptes de référence. Il s'oblige ainsi à indemniser le repreneur en cas de découverte postérieure d'un passif dont le fait générateur est antérieur. Cette garantie est souvent assortie d'une « garantie de la garantie » pour se prémunir d'une insolvabilité éventuelle du cédant.

On trouve également en annexe de la garantie plusieurs documents tels que

les comptes de référence, les principaux contrats (commerciaux, contrats de travail, baux), la liste du personnel de l'entreprise...

L'ACTE DE CESSION

L'acte de cession vise à acter que les conditions suspensives sont bien levées et à concrétiser la vente, en payant le prix. Il reprend donc les éléments du protocole d'accord, sauf si de nouveaux éléments sont intervenus entre temps, notamment un ajustement du prix, des clauses ou des conditions.

LES FORMALITÉS ADMINISTRATIVES

Quelques formalités restent à accomplir une fois l'acte de cession définitivement signé, comme l'enregistrement auprès des impôts de l'acte de cession, ou encore le dépôt de l'acte de cession au greffe du tribunal de commerce s'il s'agit de parts sociales.

LE TÉMOIGNAGE
DE L'EXPERT

« Dès que les pourparlers s'engagent, et que des écrits doivent être mis en place, il faut s'entourer de son équipe : expert-comptable, avocat, notaire... C'est important cette présence de tiers, car ils ont de l'expérience et un savoir-faire. Par exemple, pour la rédaction de la lettre d'intention, mieux vaut éviter de télécharger un modèle sur internet ! Car chaque cas est spécifique et cet engagement n'est pas anodin, il peut avoir des implications juridiques importantes... Un professionnel vous permettra d'éviter certains écueils et veillera à optimiser la négociation à venir. De même il faut être particulièrement attentif pour la rédaction des clauses du protocole et notamment celles du prix de cession et ses modalités de paiement. Il convient d'être précis : le prix est-il fixe ou déterminable, révisable à la hausse ou à la baisse, selon quels critères, réglé comptant ou à terme, avec quelles garanties... Il est vivement recommandé d'insérer un exemple chiffré afin d'éviter les risques de malentendus. Enfin, le conseil est indispensable pour la rédaction de la garantie d'actif-passif qui est souvent le contenu le plus discuté entre les deux protagonistes et dont la mauvaise rédaction peut entraîner des conséquences financières douloureuses... »

CÉLINE CHEVILLON, AVOCAT À LA COUR D'APPEL DE PARIS, ASSOCIÉE AU CABINET VAROCLIER AVOCATS

PRISE EN MAIN DE L'ENTREPRISE

UNE PÉRIODE DE COHABITATION

Une fois l'entreprise cédée, une grande variété de situations peut exister : le cédant peut laisser la place tout de suite au repreneur, ou seulement au bout d'une période courte, voire longue ! Tout dépend du niveau de technicité des produits, de la transmission d'un savoir-faire ou non, d'un besoin sur le suivi commercial, de l'expérience précédente du repreneur, de la confiance entre les deux hommes... de nombreuses variables entrent en compte. Mieux vaut privilégier une période de 3 à 6 mois.

- DE 3 MOIS

Le repreneur peut avoir du mal à appréhender toutes les facettes de son nouveau rôle.

+ DE 6 MOIS

Des tensions pourraient apparaître. Le maintien peut se faire sous forme de contrat de travail ou via une société de portage, à plein temps ou à temps partiel, de manière dégressive dans le temps. Tout est possible à condition que cela ait été clairement défini dans le protocole.

LES ACTIONS À METTRE RAPIDEMENT EN PLACE

Les trois premiers mois sont souvent une période clé. Cette phase délicate de transition nécessite pour le repreneur de trouver rapidement ses marques, et pour le personnel d'être rassuré...

Le repreneur va devoir communiquer avec son personnel, construire ses premiers tableaux de bord, définir ses priorités d'actions, identifier des réductions de coûts si besoin, impliquer ses collaborateurs, rencontrer ses clients et ses fournisseurs, ses partenaires (banque, assurance...)... Bref, se jeter à l'eau !

EN CONCLUSION

LES MOIS PASSANT,
IL RESTERA AU
REPRENEUR À
S'ÉMANCIPER DE LA
VISION DU CÉDANT
POUR DIRIGER
À SON IDÉE LE
DÉVELOPPEMENT DE
SON ENTREPRISE.
QUANT AU CÉDANT,
IL DEVRA TOURNER
LA PAGE !

Une édition



assuréentreprendre.fr

Édité par Gan Assurances. Document non contractuel.

Dépôt légal : ISBN 978-2-9543586-7-3. Achevé de rédiger en janvier 2016.

Gan Assurances – Société anonyme au capital de 109817739 euros (entièrement versé)
– RCS 542 063 797 Paris – APE: 6512Z

Siège social: 8-10, rue d'Astorg – 75008 Paris – www.ganassurances.fr

Direction Qualité / Réclamations – Gan Assurances – Immeuble Michelet : 4-8, cours Michelet
92082 La Défense CEDEX – E-mail: reclamation@gan.fr

Entreprises régies par le Code des assurances et soumises à l'Autorité de contrôle prudentiel
et de résolution (ACPR)

61, rue Taitbout – 75009 Paris.