



■ « Anticipez la transmission de votre commerce »

Intervenants

- **Maître Patrice Bonduelle**, Notaire
- **Paul Desaivre**, Restaurateur (commerçant cédant), Paris 13^e
- **Corinne Gabadou**, Boutique de cadeaux (commerçant repreneur), Paris 14^e
- **Pierrette Robine**, Directrice générale adjointe de la Semaest
- **Françoise Maigné-Gaborit**, Expert en évaluation de fonds de commerce, valeurs locatives et indemnités d'éviction auprès de la Cour d'Appel de Paris
- **Maître Laurent Viollet**, Avocat à la Cour

Philippe Solignac, Vice-président de la CCIP Paris, rappelle d'emblée que la transmission des commerces est un réel enjeu économique, social et urbain, et concerne potentiellement plus de 10 600 établissements parisiens dans les années à venir. Autant de cellules commerciales qui ne peuvent rester vacantes.

Lors de cet atelier, les experts ont présenté la **procédure juridique à suivre, ainsi que les dispositifs d'accompagnement mis à leur disposition.**

La transmission se prépare à plusieurs niveaux :

- **au niveau psychologique, il faut faire preuve d'un maximum d'objectivité** lors de la vente du bien, ce qui n'est pas toujours facile lorsque l'on a passé plusieurs décennies dans le même commerce
- **au niveau pratique, l'évaluation doit être réalisée par des professionnels.** Mme Maigné-Gaborit, expert en évaluation de fonds de commerce auprès de la Cour d'Appel de Paris, conseille de se rapprocher des experts-comptables, des syndicats professionnels ou de la Chambre de commerce et elle rappelle qu'il faut *« toujours se placer dans la peau du candidat acquéreur »*.



Crédits photos : CCIP / Espace Communication

- **au niveau juridique, par des actes de cession pour protéger les intérêts des cédants**, parce que dans un acte d'engagement, le vendeur est toujours plus exposé que l'acheteur potentiel.
- **enfin au niveau économique, la cession d'un commerce génère des frais**, notamment fiscaux, qu'il faut savoir anticiper car ils influent sur le prix de vente du bien.

S'ils doivent, dans l'idéal, entamer les démarches un an à l'avance, il est rappelé que les cédants ne sont pas seuls car des outils et des acteurs de la transmission, tels que la **SEMAEST** et « **Passer le relais** », jouent en effet un rôle majeur dans l'acte de cession.

« Passer le relais » www.passerlerelais.fr, bourse en ligne des CCI franciliennes et de la CCIP est mise en avant dans la conclusion de Philippe Solignac. **L'outil permet aux cédants et aux repreneurs de rentrer en relation, sous l'égide de la CCIP.**

Principales actions envisagées :

- ☞ **Sensibiliser les élèves ou étudiants** des écoles de la CCIP (y compris en formation continue) **à la reprise de fonds de commerce ou de fonds artisanaux,**
- ☞ En partenariat avec la Région Ile-de-France, **faire émerger un dispositif pour les commerçants repreneurs.**