

**Les  
terrasses**

Respect du Règlement général d'occupation du domaine public.

Les documents sont à déposer en mairie ou à envoyer au service Commerce par mail à [commerce@palavaslesflots.com](mailto:commerce@palavaslesflots.com) .

**Les mobiliers et éléments divers de la  
terrasse**

Respect du Règlement général d'occupation du domaine public.

Les documents sont à déposer en mairie ou à envoyer au service Commerce par mail à [commerce@palavaslesflots.com](mailto:commerce@palavaslesflots.com) .

**Vente  
d'alcool**

Pour toute information complémentaire, merci de contacter le Service des Licences et Débits de boissons au 04 67 07 73 35 ou à envoyer au service Commerce par mail à [commerce@palavaslesflots.com](mailto:commerce@palavaslesflots.com) .

**Cerfas selon les types de  
travaux**

**Modifications (intérieur, façades, devantures, travaux de peinture, pose de baie vitrée, de rideau, de store...)**

Respect du Règlement général d'occupation du domaine public.

Les documents sont à déposer en mairie ou à envoyer au service Commerce par mail à [commerce@palavaslesflots.com](mailto:commerce@palavaslesflots.com) .

**Pose ou remplacement d'enseigne perpendiculaire ou à  
plat**

Respect du Règlement général d'occupation du domaine public.

Les documents sont à déposer en mairie ou à envoyer au service Commerce par mail à [commerce@palavaslesflots.com](mailto:commerce@palavaslesflots.com) .

**Plus  
d'infos**



**Commerces de proximité: Commerces de proximité**

Adresse : Hôtel de Ville

16, Boulevard du Maréchal Joffre

BP 106 34250 Palavas-Les-Flots

Horaires : Du lundi au vendredi, de 8h30 à 12h et de 13h30 à 17h

[Site ville](#)

[Site tourisme](#)

[Téléphone 04 67 07 73 35](#)

[Mail](#)

**Le Pays de l'Or vous propose geosphere :**

L'Agglomération du Pays de l'Or vous propose **geosphere**, un service en ligne gratuit et accessible 7j/7 et 24h/24 pour vos démarches d'urbanisme.

L'Agglomération du Pays de l'Or propose pour toutes les communes du territoire un nouveau service en ligne qui permet de réaliser toutes vos démarches d'urbanisme de chez vous.

Simple, sécurisée, la dématérialisation facilite l'instruction des demandes d'autorisations d'urbanisme. Plus besoin de se déplacer en mairie ou de poster vos dossiers, il suffit de se connecter et de créer un compte sur **geosphere** .

**Et toujours sur Servicepublic.fr :**

*Afin d'avoir des documents à jour, voici les informations consultables sur le site [servicepublic.fr](http://servicepublic.fr) :*

### Sélectionner une entreprise à reprendre et rencontrer le cédant

Après avoir défini votre projet et délimité le type d'entreprise qui vous intéresse, vous entrez dans la **phase de recherche et de sélection**. Cette étape implique que vous prépariez en amont la rencontre avec les différents chefs d'entreprise cédants.

#### Lancer les recherches et effectuer une sélection

##### Phase de recherche

La concurrence sur le marché de la reprise est très forte, vous devez rester à l'affût et être suffisamment réactif lorsqu'une opportunité se présente.

En plus de votre réseau personnel et professionnel, il existe de nombreux **canaux de prospection** pour réaliser vos recherches :

**Bourse d'annonces** d'entreprise à reprendre

**Chambres consulaires** : Chambres de commerce et d'industrie (CCI), Chambres de métiers et de l'artisanat (CMA), Chambres d'agriculture (CA)

**Associations** : Cédants et repreneurs d'affaires (CRA), Club Entrepreneurs des Arts et Métiers (CLENAM)

**Acteurs privés** : FUSACQ et la Compagnie nationale des conseils en fusions et acquisitions (CNCFA).

##### À noter

France Num vous explique comment trouver une bourse d'annonces adaptée à vos besoins.

Bpifrance met à disposition une **bourse de transmission d'entreprises**.

- Bourse de transmission d'entreprises

La CMA met à disposition une bourse nationale des créateurs, des repreneurs, des cédants dans l'artisanat.

- Bourse nationale des créateurs, des repreneurs, des cédants dans l'artisanat

Vous pouvez éventuellement confier la recherche d'une entreprise à un **mandataire** expert en transmission d'entreprise.

Il peut s'agir d'un cabinet spécialisé en vente de fonds de commerce ou en fusion-acquisition de PME, d'un expert-comptable, avocat d'affaires ou notaire.

##### Phase de sélection

Vos recherches ont porté leur fruit, vous avez repéré plusieurs entreprises sortant du lot. Mais dans quelle mesure ce dossier correspond-il à votre projet de reprise ?

Vous devez **effectuer un tri** en vous basant sur différents critères, notamment :

Localisation géographique

Secteur d'activité

Chiffre d'affaires

Taille de l'entreprise

État de la concurrence

#### Rencontrer le cédant

L'entretien avec le chef d'entreprise vous permet de **récolter des informations** et de **vous démarquer** des repreneurs concurrents.

##### Collecter des informations

À ce stade, vous devez obtenir un maximum d'informations sur l'entreprise :

**Présentation détaillée de l'entreprise** : activité, taille, chiffres d'affaires, personnel, potentiel de développement, outils de production, etc.

**Points forts et points faibles** : quels sont les axes d'amélioration ?

**Diversité de la clientèle** : sur combien de clients repose l'activité de l'entreprise ? Les contrats sont-ils conclus sur du long terme ou du court terme ?

**Niveau d'activité** : l'activité est-elle stable, en croissance ou en déclin ?

**État de la concurrence** : s'agit-il d'un marché de niche ou d'un marché très concurrentiel ?

**Rôle du dirigeant** : est-il important au sein de l'entreprise ? Sa présence était indispensable vis-à-vis des partenaires ?

**Modalités de la cession** : quand envisage-t-il de vendre l'entreprise ? Une phase de transition serait-elle possible ?

**Prix de cession** : quelle fourchette de prix ? dans quelle mesure peut-il être négocié ?

##### Faire bonne impression

Ce rendez-vous est également l'occasion de **retenir l'attention du cédant** en lui présentant votre projet de façon structurée et cohérente.

Un bon moyen de se démarquer est de concevoir une **fiche de cadrage repreneur**.

Ce document doit présenter les **informations suivantes**, en une page :

Votre **projet** : il doit être fiable pour rassurer le cédant

Votre **profil** : votre détermination, vos compétences et vos apports personnels

La **description de l'entreprise** que vous recherchez

L'**équipe de conseils** qui vous accompagnera tout au long du processus (experts-comptables, avocats, notaires, etc.).

Votre fiche de cadrage repreneur doit apporter suffisamment de garanties au cédant. Elle doit répondre à la question : Pourquoi vous plutôt qu'un autre repreneur ?

Un **modèle de fiche de cadrage** est disponible ici :

- Modèle de fiche de cadrage pour le repreneur d'une entreprise

##### À noter

N'interrompez pas vos recherches après le premier entretien positif. Vous devez être capable d'étudier **plusieurs affaires en parallèle** pour ne pas dépendre de la réussite d'une seule.

**Gérer la confidentialité**

La rencontre avec les cédants implique l'échange d'**informations sensibles** :

Données financières

Liste des clients et des fournisseurs

Stratégies et perspectives d'évolution

Innovations technologiques de l'entreprise (pas encore brevetées)

La divulgation de ces informations est incontournable, elle permet une **négociation efficace** et en toute transparence.

Toutefois, ces informations doivent être protégées, notamment au regard de la concurrence. Pour assurer cette protection, vous serez amené à signer un **accord de confidentialité**. Cet accord s'appliquera pendant toute la durée de la négociation.

L'accord de confidentialité vous oblige à maintenir le **caractère secret de l'information** et à ne pas la divulguer à un tiers sans le consentement écrit du cédant.

Il est important que l'accord mentionne les **points suivants** :

Informations couvertes par le secret

Personnes habilitées à recevoir, communiquer et transmettre les informations et sous quelles conditions

Durée de l'obligation de confidentialité.

**Attention**

La violation de cet accord peut vous conduire au **paiement de dommages et intérêts** au profit du cédant.

**Je reprends**

**Et aussi...**

- Etape suivante : diagnostics de l'entreprise

**Pour en savoir plus**

- Trouver une bourse d'annonces de reprise-transmission d'entreprises  
Source : France Num

**Services en ligne**

- Bourse de transmission d'entreprises  
Outil de recherche
- Bourse nationale des créateurs, des repreneurs, des cédants dans l'artisanat  
Outil de recherche
- Modèle de fiche de cadrage pour le repreneur d'une entreprise  
Modèle de document



**Ville de Palavas-les-Flots**

Mairie de Palavas-les-Flots

Horaires : Du lundi au vendredi de 8h30 à 12h et de 13h30 à 17h.

Adresse : 16 Boulevard Maréchal Joffre – BP 106 – 34250 Palavas-les-Flots

Tél. : 04 67 07 73 00