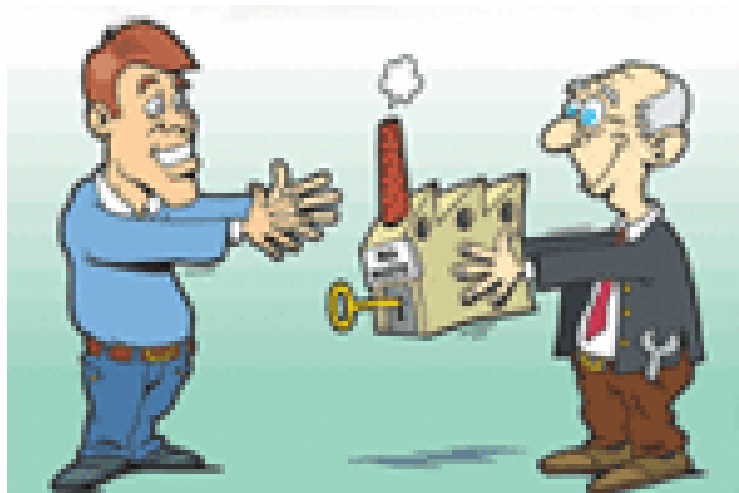


Le parcours de la cession d'entreprise



1 Se préparer à transmettre

⇒ Définir son projet personnel :

Faire le point sur ses motivations personnelles.

Etablir un projet de vie future.

Faire le deuil de son entreprise, idem pour l'entourage proche (perte du statut social et/ou perte de revenus)

⇒ Coach d'entrepreneurs

⇒ Définir ses objectifs :

Disposer de liquidités, investir dans un projet immobilier, réaliser un placement financier, transmettre son patrimoine, garder une activité dans l'entreprise,...

⇒ Banque

⇒ Conseiller en gestion de patrimoine

⇒ Notaire

⇒ Faire le point sur sa retraite :

Simuler le montant de la retraite dont vous aurez droit. Mettre en place des solutions complémentaire (contrat de retraite chapeau, PERP,...) si besoin plusieurs années avant la transmission.

⇒ Expert-comptable

⇒ Mettre en place un calendrier :

S'organiser en interne pour dégager du temps pour préparer la transmission.

S'entourer de conseils, qui peuvent être différents de vos conseils habituels pour plus d'objectivité.

⇒ Consultant spécialisé

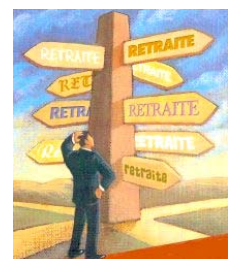
Anticiper l'impact fiscal de la transmission (réduire les taxes sur les plus-values en choisissant le bon moment pour transmettre, minimiser l'ISF par des donations dans le cadre de transmission familiale ou par des investissements dans certains produits financiers,...).

Organiser le transfert de son patrimoine.

⇒ Conseiller en gestion de patrimoine

⇒ Notaire

⇒ Expert-comptable



2 Préparer son entreprise

⇒ Définir les modalités de cession :

- √ Identifier à qui vendre (famille, client, fournisseur, repreneur extérieur, groupe,...).
- √ Décider quoi vendre (fonds de commerce, titres, ...).
- √ Définir les modalités (transmission à titre gratuite ou onéreuse, cession de titres, vente de fonds, location gérance). En cas de transmission familiale, vous pouvez, par exemple, réaliser une donation avec réserve d'usufruit pour vous permettre de continuer à percevoir des dividendes.
- √ Définir une échéance.

⇒ CCI : *Atelier de la transmission*

⇒ CMA : *Comités techniques*

⇒ Notaire

⇒ Conseils en transmission



⇒ Améliorer la transmissibilité de l'entreprise :

- √ Faire un diagnostic objectif de votre entreprise : forces et faiblesses.
- √ Mettre en place des mesures de sauvegarde (dispositions en faveur du conjoint, mesures de prévoyance, provisions pour charges futures,...).
- √ Mettre en place un plan d'amélioration pour rendre l'entreprise attractive aux yeux d'un repreneur : modifier la forme juridique pour permettre de minorer les droits de mutation, séparer l'immobilier de l'entreprise (vous pourrez ainsi louer les locaux et vous assurer un complément de revenus), mettre en place un plan d'épargne salariale si cession à un salarié, réaliser les investissements nécessaires et maintenir un outil de production aux normes, mettre en place des procédures ou une certification qualité, ...).

Il est important de présenter des résultats positifs puisque l'évaluation, base de la négociation, reposera sur les résultats des 3 derniers exercices. Pour cela, veillez à réduire les charges d'exploitation « inutiles » (frais de

réception, renégocier les contrats d'assurance, honoraires, ...) afin d'améliorer la rentabilité et la trésorerie de l'entreprise.

- ⇒ CCI : *comité d'appui à la transmission*
- ⇒ CMA : *Comités techniques*
- ⇒ Conseils en transmission



3 Evaluer l'entreprise

- ⇒ Répertorier les éléments informels :

L'évaluation de l'entreprise tient compte de 20 % d'arithmétique effectuée à partir des documents comptables et 80 % d'éléments informels. Il est nécessaire de réaliser un diagnostic de votre entreprise pour recenser ces éléments :

Les moyens : analyser l'immobilier et l'implantation de l'entreprise (possibilités d'extension, stockage, stationnement,...), le degré d'indépendance de l'entreprise par rapport à son dirigeant (procédures, délégation de pouvoirs,...) les stocks, les moyens de production (qualité, obsolescence), l'organisation,...

- ⇒ CCI : *comité d'appui à la transmission*
- ⇒ CMA : *Comités techniques*
- ⇒ Conseils en transmission



Le facteur humain : les salariés (âges, qualifications et fonctions), les méthodes de management (valorisation des salariés, plan de formation, gestion du changement, ...), les hommes clés, ...

- ⇒ ARAVIS

L'activité : analyser l'évolution de l'activité, la composition du CA (atomisation et qualité du poste clients), les prix, le niveau de l'endettement, la valeur ajoutée et sa répartition, le besoin en fonds de roulement, le financement du court terme (découverts, affacturage, effets de commerce), la politique de commercialisation et communication, l'évolution du marché et de sa réglementation, les méthodes de travail, la stratégie de l'entreprise, ...

- ⇒ Experts-comptables
- ⇒ Conseils en transmission

Le juridique : analyser les engagements donnés et le passif exigible, les contrats (assurance, fournisseurs, ...), les baux, les litiges éventuels (clients, fournisseurs, salariés), les obligations fiscales et sociales, les cautions et garanties données par le dirigeant, les clauses permettant aux créanciers de bloquer la vente ...

- ⇒ Avocats

⇒ Evaluer financièrement l'entreprise :

Approche patrimoniale : vise à déterminer la valeur de marché du patrimoine de l'entreprise. La méthode permet de déterminer l'actif net corrigé.

Approche financière : détermine la valeur de l'entreprise par rapport à son marché. Cette méthode évalue la capacité de l'entreprise à générer des bénéfices (rendements).

Pour les fonds de commerce : les barèmes fiscaux correspondent à un pourcentage appliqué au chiffre d'affaires en fonction de l'activité.

L'évaluation relève d'un mixte entre plusieurs méthodes. Il faut s'assurer de la cohérence entre la méthode basée sur l'évaluation du patrimoine de l'entreprise et celle basée sur sa rentabilité. Il est donc conseillé d'éliminer du bilan les éléments (actifs hors exploitation, comptes courants d'associés, disponibilités non distribuées et non nécessaires à l'exploitation ou liées à une situation antérieure) qui gonflent artificiellement le patrimoine de l'entreprise.

Il convient de se faire entourer pour l'évaluation financière de l'entreprise par des professionnels.

⇒ Experts-comptables



4 Rechercher un repreneur

⇒ Communiquer sur sa cession :

L'affaire doit être décrite dans un document de présentation rassemblant l'histoire de l'entreprise, son organisation, ses forces et surtout son potentiel de développement. Il doit être exhaustif et remis contre un engagement de confidentialité aux repreneurs potentiels lorsque vous présentez que la négociation peu aller à son terme. Une fiche synthétique peut être réalisée et distribuée plus généralement à tous les candidats.

⇒ CCI : *Document de présentation de l'entreprise de l'entreprise*

⇒ CMA : *Document de présentation de l'entreprise de l'entreprise*

⇒ Les canaux de vente :

Dans la mesure où plus de 50 % des repreneurs sont trouvés grâce au réseau du dirigeant, il est important d'avertir votre entourage personnel et professionnel en précisant le niveau de confidentialité que vous souhaitez garder. Évaluez si l'un de vos salariés peut constituer un bon repreneur.

Les bourses d'opportunités :

Il existe de nombreux portails et bourses d'opportunités, où sont répertoriées les annonces de cession pour lesquelles des porteurs de projets de reprise peuvent candidater.

Les autres canaux :

La presse spécialisée : Repreneur, Reprendre et Transmettre, L'Entreprise.

Les cabinets de rapprochement (veillez à rester maître sur le choix du repreneur).

Les organisations professionnelles des branches d'activités recherchées dont un certain nombre sont répertoriées sur le site du MEDEF (medef.fr), agences immobilières pour les commerces.

⇒ MED / GHSI

⇒ Cabinets spécialisés en transmission

⇒ CCI : *Bourse Cible*

⇒ CMA : *Bourse nationale et régionale*

La MED et GHSI tiennent à votre disposition, gratuitement, une liste détaillée de tous ces canaux de recherche.

5 Le montage juridique

⇒ Modalités de cession :

Le montage juridique de la transmission dépend de l'objet de la transaction. Elle peut être à titre onéreux ou à titre gratuit (succession).

Dans le cas d'une transmission d'une entreprise individuelle ou d'un fonds de commerce, vous vendez les actifs de l'entreprise, à savoir, les éléments corporels et incorporels du fonds (le stock en sus).

Dans le cas d'une cession des titres d'une société, le repreneur acquiert le pouvoir de décision. La transmission porte alors sur l'actif (moyens) et le passif (dettes et créances) de la société.

⇒ Experts-comptables

⇒ Notaires

⇒ Formalités :

La formalisation de la vente se traduit par la mise en place d'un compromis de vente dans le cadre de reprise de fonds de commerce, ou d'un protocole d'accord pour une cession de titres.

Afin de se prémunir de conséquences futures (augmentation du passif ou diminution d'actif) dont l'origine est antérieure à la reprise (redressement fiscal, litige social, problème réglementaire, ...) le repreneur souhaitera mettre en place un protocole de garantie de passif et d'actif. Ce protocole, limité dans le temps et quantifié, contraint le cédant à rembourser le repreneur à titre personnel, rembourser la société ou désintéresser les créanciers en cas de passif révélé ou de perte de valeur d'un actif.

Enfin, il reste à définir le prix final et les modalités de règlement (séquestres, crédit-vendeur, earn-out, ...).

Dans le cas d'une cession d'entreprise individuelle ou des titres d'une société, le cédant devra s'acquitter de la taxe sur les plus-values à long terme (16 % plus 11 % de prélèvements sociaux). Cependant, la loi pour l'initiative économique a introduit des nombreux cas permettant de bénéficier d'un abattement partiel de ces taxes.

- ⇒ Avocats
- ⇒ Experts-comptables
- ⇒ Notaires

