



Les matinales

= TRANSMISSION =


VOTRE
= NOUVEAU =
RENDEZ-VOUS



ORDRE DES
EXPERTS-COMPTABLES

ec

Région Paris Ile-de-France



Transmission d'entreprise, un marché pour nos cabinets

Jean-Luc SCEMAMA

EC, CAC

Président du Comité Transmission du CROEC
Fondateur du Réseau Transmettre et Reprendre

Frédéric TURBAT

EC, CAC

Membre du Comité Transmission du CROEC



SOMMAIRE

- **Le contexte**
 - Importance du marché de la transmission
 - Une initiative commune au service de la profession : le Réseau Transmettre & Reprendre
- **La transmission d'entreprise : une mission à forte valeur ajoutée**
 - Une nouvelle mission
 - Une forte implication de l'expert-comptable
 - Un retour sur investissement
 - Quelle valeur ajoutée ?
 - Accompagnement du cédant
 - Accompagnement du cessionnaire
 - Intérêts pour le cabinet et le client
- **Les outils pour réussir la mission**
 - Les outils mis à votre disposition par le CSOEC
 - Les formations
- **Les points de vigilance**



La contexte de la transmission

Importance du marché de la transmission

Marché d'avenir

Forte demande

Enjeux économiques majeurs

Prise de conscience croissante



La transmission d'entreprise, une mission à forte valeur ajoutée

Une nouvelle mission

Une forte implication de l'expert-comptable

- Pas une mission classique
- Accessible à tous les experts-comptables
- Temps et besoin de ressources
- Technicité et complexité

Un retour sur investissement

- Augmenter le chiffre d'affaires du cabinet et réaliser une meilleure marge
- Éviter de perdre des clients
- Gagner de nouveaux clients
- Acquérir une compétence et une notoriété
- Valoriser votre accompagnement



La transmission d'entreprise, une mission à forte valeur ajoutée

Quelle valeur ajoutée ?

Accompagnement du cédant

Anticipation auprès des clients

Conseils avant la transmission

Préparation du dirigeant et de l'entreprise à la vente

Sécurisation de l'entreprise

Accompagnement pour aider le client à mieux vendre

Assistance du client dans la phase de négociation et d'élaboration des protocoles et actes

Accompagnement après la cession



La transmission d'entreprise, une mission à forte valeur ajoutée

Accompagnement du cessionnaire

2 cas de figure :

Soit parmi vos clients (croissance externe)

Soit un nouveau client

- Cerner avec lui les opportunités (cibles) et les risques éventuels
- Effectuer les diagnostics, audits (dans le cadre de l'évaluation)
- Accompagner le client dans sa recherche de financement, dans l'élaboration du montage juridique et fiscal
- Se rapprocher des éventuels autres conseils du repreneur dans l'opération pour travailler en concertation
- Accompagner après la reprise



La transmission d'entreprise, une mission à forte valeur ajoutée

Intérêts pour le cabinet et pour le client

- Pérenniser la relation avec le client
- Répondre à la demande du client
- Développer le cabinet, diversifier votre offre de services
- Accompagner le client dans le développement de son entreprise
- Se faire connaître sur le marché, travailler avec d'autres partenaires
- L'expert-comptable : acteur clé qui connaît l'entreprise et le tissu économique local



Les outils pour réussir la transmission

Les formations de l'ASFOREF

- Protéger sa famille en préparant la transmission du patrimoine
- Maîtrisez les exonérations spécifiques à la transmission d'entreprise
- La fin de carrière : optimisez le départ en retraite du dirigeant
- La holding animatrice
- Le régime fiscal et les exonérations applicables aux plus-values privées (e-learning)
- Régime fiscal et exonérations applicables aux plus-values professionnelles (e-learning)
- La holding : un outil d'optimisation à maîtriser (e-learning)



Les outils pour réussir la transmission

Outils mis à votre disposition par le CSOEC (suite)

Le site internet du CSOEC

- Exemples de lettre de mission (cédant ou repreneur)
- Dossiers thématiques (Loi ESS, cession de parts sociales de SCI, points de vigilance en cas de cession de parts sociales)
- Actualités
- Outils de communication (plaquette, diaporamas)
- Sources documentaires (base de données, bourse de la transmission de Bpifrance)



Les outils pour réussir la transmission

Outils mis à votre disposition par le CSOEC (suite)

- Kit évaluation

Préparer l'évaluation (sensibilisation clients, lettre de mission, acceptation mission, ...)

Réaliser l'évaluation (informations nécessaires, outils spécifiques, ouvrage pratique, ...)

Finaliser l'évaluation (exemples de rapport, attestations, compte-rendu, ...)

- Un Kit Mission Transmission



Les outils pour réussir la transmission

Deux diplômes universitaires

Evaluation, Financement et Transmission d'entreprises

La CRCC de Paris, l'OEC Paris IDF, l'ASFOREF et l'Université Paris-Dauphine proposent deux cursus diplômants :

DU Evaluation, Financement et Transmission d'entreprises (Durée de 30 jours)

EXECUTIVE MASTER Expert en Evaluation, Financement et Transmission d'entreprises (Durée de 40 jours)

Certification RNCP niveau 1 «Expert en optimisation et transmission du patrimoine » est délivré par JurisCampus

Ces diplômes permettent aux CAC et aux EC de professionnaliser leurs compétences en matière d'évaluation et de transmission d'entreprises en abordant ces sujets selon des axes financiers, fiscaux, juridiques et patrimoniaux.



Les Points de vigilance

Il faut être bien formé, bien préparé

Eviter de perdre du temps

S'adapter à la taille de l'entreprise

Ne pas sous-estimer ses honoraires ; ne pas les surestimer non plus

Ne pas travailler seul, mais avec les autres professionnels de la transmission



Merci pour votre participation.

**Maintenant, à vous d'agir pour réussir
ces nouvelles missions à forte valeur ajoutée.**

Un dernier conseil : formez-vous !

