



*Les matinales*

= TRANSMISSION =


VOTRE  
= NOUVEAU =  
**RENDEZ-VOUS**



ORDRE DES  
EXPERTS-COMPTABLES

*ec*

Région Paris Ile-de-France



# Accompagner vos clients dans la cession de leur entreprise

**Ghania BOUKHAROUBA**

EC

Membre du Comité Transmission du CROEC

**Franz PAVIUS**

EC

Membre du Comité Transmission du CROEC



# SOMMAIRE

- **Les motifs de la cession**
  - ❑ - Transmettre, oui, et à qui ?
- **Les différents acteurs de la cession**
  - ❑ L'expert-comptable, l'acteur central de la cession
  - ❑ Les acteurs intervenants autour de la cession
- **L'accompagnement de l'expert-comptable**
  - ❑ Préparer le dirigeant
  - ❑ Préparer l'entreprise
  - ❑ Préparer la mise sur le marché
  
  - ❑ Préparer le patrimoine social du dirigeant après la cession
- **La préparation du cabinet**
- **Les points de vigilance**



# Les motifs de la cession

## Départ à la retraite, mais pas que ...

Envie de vendre pour ;

- des motifs financiers

- changer

- transmettre aux enfants ou aux salariés



# Les conditions

## Transmettre c'est :

- souvent se séparer de l'œuvre d'une vie,
- accepter le principe de la négociation de la valeur de l'entreprise,
- éventuellement la perte d'un statut et de revenus,
- envisager et anticiper l'après,



# Les différents acteurs de la cession d'entreprise

## L'expert-comptable, l'acteur central

- De part sa connaissance de l'entreprise et du chef d'entreprise,
- Apporte une dimension pluridisciplinaire permettant d'appréhender et de relier l'ensemble des enjeux,
- Eclaire les sujets par ses compétences spécifiques
  - Évalue les actifs et les passifs
  - Élabore les montages financiers

## Les interventions de l'expert-comptable

- Diagnostiquer les forces et faiblesses de l'entreprise
- Préparer les entreprises à la vente (plan d'actions)
- Optimiser le projet de cession
- Valider le business plan
- Réaliser le dossier économique, financier et social
- Évaluer l'entreprise
- Apprécier les repreneurs
- Accompagner à la négociation



# Les différents acteurs de la cession d'entreprise

- ❑ L'avocat (juridique, fiscal, montages juridiques, rédaction des actes et formalités,...)
- ❑ Le notaire (immobilier, donations, successions,...)
- ❑ Le gestionnaire de patrimoine (réemploi des fonds, organisation du train de vie,...)
- ❑ L'assureur (retraite, couverture sociale, écarts de revenus,...)
- ❑ Les financiers (financement, gestion patrimoniale,...)
- ❑ Les conseillers spécialisés (fiscaliste, experts fonciers, experts en propriété intellectuelle,...)
- ❑ Les CCI, CMA, les syndicats professionnels etc, (réalités et perspectives du secteur, accès aux sites ou événements d'achats et de ventes d'entreprises.

**L'expert-comptable : le chef d'orchestre entre les différents intervenants**



# L'accompagnement de l'expert-comptable

- **L'accompagnement de l'expert-comptable**
  - Préparer le dirigeant
  - Préparer l'entreprise
  - Préparer la mise sur le marché
  - Préparer la patrimoine social du dirigeant après la cession





# Préparer le cabinet

- **Développer les compétences requises**

- Sensibiliser les équipes du cabinet et cibler le ou les collaborateurs
- Mettre en place un plan de formation adéquat (ASFOREF) ; exonérations fiscales spécifiques à la cession/transmission, évaluation d'entreprises, base de données (bourses de la cession,...)

- **Se doter des outils appropriés**

- Site internet du CSOEC relatifs à la transmission d'entreprises (lettres de mission, outils de communication, sources documentaires)
- Outils techniques mis à disposition par le CSOEC (KIT évaluation, KIT transmission)
- Fiches techniques de sensibilisation du comité transmission du CROEC de l'île de France

- **Approcher la clientèle de manière segmentée**

- Analyser son fichier client (âge du dirigeant, remontée des collaborateurs, spécificités du secteur)
- Concevoir une politique personnalisés de communication à destination des clients (conception de supports personnalisés, modalités d'approche de clientèle.
- Envisager les opportunités de mission postérieures à la cession.



# Les Points de vigilance

**Etre bien formé, bien préparé**

**Anticiper la cession avant l'opération finale**

**S'entourer de spécialistes**



**Merci pour votre participation.**

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

**Un dernier conseil : formez-vous !**

