



Webconférence

= TRANSMISSION =



VOTRE
= NOUVEAU =
RENDEZ-VOUS

Expert-comptable : Développer le CA du cabinet par des missions de transmission d'entreprise (base clients du cabinet)

Jacob LEVY

Alexandre TELLIER

Experts-comptables, membres du comité Transmission



Sommaire

□ S'organiser en mode conseil et détecter les missions de cession et de transmission



□ Le champ d'intervention fiscal et patrimonial



□ Les pistes à explorer



S'organiser en mode Conseil

❑ Principes généraux d'organisation

- ✓ Définir des objectifs chiffrés (nombre de missions, honoraires..)
- ✓ Traduction en moyens à mettre en œuvre (humains, financiers, outils..)
- ✓ Mise en place d'un suivi

❑ Démarche préalable au développement d'une mission de conseil

- ✓ Fixer une date de lancement de l'offre de conseil (ajustable)
- ✓ Choix des intervenants concernés (Associés, collaborateurs, partenaires ..)
- ✓ Formation des intervenants
- ✓ Identification de la cible- clients potentiels
- ✓ Identification des prescripteurs potentiels
- ✓ Réalisation d'actions de communications et de prospections



Détecter les missions de cession et transmission

- ❑ *Constituer des fichiers de clients potentiellement concernés par un projet de cession ou transmission (âge, disponibilité ou problème de santé du dirigeant, filiale en perte, affaire de famille, dégradation de l'activité, restructuration du marché,)*

- ❑ Questions à traiter avec les clients cibles lors d'un RDV (bilan, situation..) pour susciter l'intérêt du client et proposer de l'accompagner dans son projet
 - ✓ Juridique: forme juridique adaptée, résoudre les éventuels litiges et conflits en cours,
 - ✓ Financier : structure et performance suffisantes, niveau des investissements et des charges
 - ✓ Ressources humaines: compétences, âge, motivations, intéressées par une reprise...
 - ✓ Commercial et Marketing: marché, portefeuille client équilibré, force de vente adaptée..

- ❑ Communication de notre savoir faire (Emailing, Newsletter, plaquette commerciale)
 - ✓ Diffusion d'articles traitant du sujet de cession et transmission
 - ✓ Raconter un exemple d'accompagnement d'un client du cabinet dans sa cession



Le Champ d'intervention fiscal et patrimonial

- Gestion fiscale et patrimoniale de la cession ou de la transmission;
 - ✓ Exonération des plus-values professionnelles de cession
 - ✓ Le pacte Dutreil dans le cadre d'une transmission

- Comment transmettre l'entreprise familiale – nos conseils
 - ✓ Organisation d'une transmission en cas de décès
 - ✓ Organisation d'une transmission de son vivant



Exonération des plus-values professionnelles

✓ Départs à la retraite (Article 151 septies A)

L'exonération s'applique à la totalité des plus-values à court terme et à long terme et ne porte que sur l'IRPP, les prélèvements sociaux de 17,20% restent dus.

✓ TPE en fonction d'un seuil de chiffre d'affaires (article 151 septies)

L'exonération est totale si CA moyen HT est \leq à 250 K€ ventes ou 90 K€ services

L'exonération est partielle si CA moyen HT est \leq à 350 K€ ventes ou 126 K€ services

✓ En fonction du prix de cession (Article 238 quindecies)

Transmission d'entreprise ou branche complète d'activité d'une valeur \leq 350 K€



Le pacte Dutreil dans le cadre d'une transmission

- L'article 787 B du CGI accorde une exonération de 75 % des droits de mutation à titre gratuit sans limitation de montant en cas de décès ou donation de parts ou actions de société, quel que soit le régime fiscal IR ou IS et l'activité (industrielle, commerciale, libérale, agricole..)
- Le taux d'imposition peut grimper à 44 % lorsque la succession n'est pas préparée alors qu'avec les aménagements de la loi de finances pour 2019, ce taux ne représente que 3 à 5% en cas de donation avant 70 ans
- Le pacte est soumis à des conditions d'application pour le donateur ou le défunt et également pour les donataires ou héritiers
 - L'engagement collectif, qui doit porter sur 34% des titres, est réputé acquis lorsque le donateur ou le défunt détient depuis 2 ans au moins le quota de titres requis et exerce depuis plus de 2 ans dans la société son activité principale ou une fonction de direction énumérée à l'article 885 O bis du CGI
 - Chacun des bénéficiaires doit prendre, l'engagement individuel de conserver les titres pendant 4 ans à compter de l'expiration de l'engagement collectif.



Organisation d'une transmission en cas de décès

- ✓ La transmission par décès peut être organisée par l'entrepreneur par le biais d'un testament avec respect de la réserve héréditaire,
- ✓ il est fortement conseillé au chef d'entreprise de prévoir un mandataire à effet posthume qui se chargera de l'exploitation de l'entreprise pour le compte des héritiers désignés (tous, ou certains)
- ✓ En cas d'associé, chacun des deux associés souscrit une assurance décès sur sa tête en faveur de l'autre associé.
- ✓ le chef d'entreprise peut protéger son entreprise de son décès ou de son incapacité de travail, par une assurance homme clé avec versement d'un capital ou une indemnité permettant de pallier à une perte de chiffre d'affaires ou recruter une nouvelle personne en remplacement.



Organisation d'une transmission de son vivant

- ✓ La donation-partage qui permet de transmettre tout ou partie du patrimoine avec transfert immédiat de la propriété aux donataires,
- ✓ L'avantage de la donation-partage d'une entreprise, c'est que l'on fixe les valeurs à l'avance ce qui évite des conflits futurs entre héritiers,
- ✓ Les droits de donation sont identiques aux droits de donation simple,
- ✓ Il est possible de transmettre son entreprise à un salarié, les droits de donation sont de 60% avec un abattement de 300 K€, intéressant si le salarié bénéficiaire est un membre de la famille rien d'autre envisagé,



Les pistes à explorer

❑ Constat



❑ La démarche globale de cession



❑ Evaluation du prix de cession



❑ Dossier de présentation



❑ Recherche d'acquéreurs



❑ Assistance à la négociation

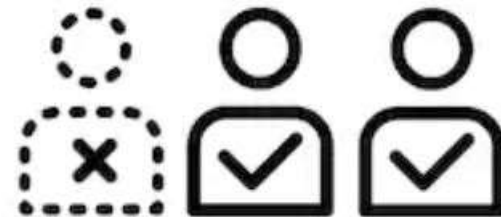


❑ Participation avec l'avocat à la LOI et à la documentation juridique



Constat

- ❑ L'expert-comptable du cédant est souvent présent :
 - ✓ Avant ou après la cession pour la gestion fiscale et patrimoniale de la cession
 - ✓ Pendant la cession pour apporter des précisions techniques sur les comptes et/ou de la documentation
- ❑ L'expert-comptable est souvent absent des phases suivantes :
 - ✓ Evaluation dans un contexte de cession
 - ✓ Définition du profil d'acquéreur
 - ✓ Recherche d'acquéreur
 - ✓ Négociation pour optimiser les conditions de cession de l'entreprise



Constat

- ✓ Beaucoup de cédants font appel à des cabinets d'intermédiaire ou aux départements Fusacq des banques pour vendre leur entreprise
- ✓ Les intermédiaires font les prestations suivantes : Evaluation, recherche d'acquéreurs, dossier de présentation, négociation, participation à la LOI et au protocole.
- ✓ Les intermédiaires ne contribuent pas à mettre en avant le rôle de l'expert-comptable pendant le process de cession, le reléguant souvent à un rôle technique.
- ✓ L'expert-comptable est donc absent d'un moment fort de la vie de son client.
 - ✓ Donner des informations à un acquéreur \neq accompagner son client
 - ✓ Communiquer des informations à l'auditeur de l'acquéreur \neq accompagner son client
- ✓ L'expert-comptable est également absent d'une mission à forte valeur ajoutée.



La démarche globale de cession



	La démarche du repreneur	La démarche du cédant
Préparation à la cession, montage fiscal et patrimonial		X
Recherche de cibles	X	
Diagnostic qualitatif	X	X
Analyse financière	X	X
Évaluation / Construction proposition	X	X
Dossier de présentation		X
Recherche repreneurs		X
Négociation	X	X
Lettre d'intention	X	X
Business plan	X	
Recherche de financement	X	
Signature du protocole	X	X
Audits (financiers, juridiques...)	X	
Obtention des financements	X	
Création société de reprise	X	
Transfert des titres	X	X



L'évaluation du prix de cession

□ Evaluer: Construire le package demandé au repreneur

- ✓ Prix
- ✓ Montant des dividendes pouvant être versés avant la cession
- ✓ Niveau de trésorerie laissé dans l'entreprise
- ✓ Sort des membres de la famille du cédant
- ✓ Prise en compte sur le prix de cession de l'indemnité de licenciement / départ à la retraite d'un membre de la famille
- ✓ Bail des locaux appartenant au cédant
- ✓ ...



L'évaluation

❑ Evaluer: Anticiper l'articulation du prix qui sera peut-être proposée par l'acquéreur

- ✓ Quelles réponses apporter à ces possibles demandes ?
 - ✓ Complément de prix
 - ✓ Crédit vendeur
 - ✓ Participation au capital de la holding du cédant
 - ✓ ...



L'évaluation

□ Le diagnostic

- ✓ L'EC a une parfaite connaissance de l'entreprise, de son dirigeant et des comptes.
- ✓ Il est donc très bien placé pour:
 - ✓ Réaliser les diagnostics stratégiques et financiers
 - ✓ Identifier et chiffrer les retraitements pour passer d'un résultat comptable à un résultat normatif. Cette étape est déterminante pour réaliser une évaluation pertinente
- ✓ Vous n'êtes pas habitué à effectuer des diagnostics stratégiques ?
 - ✓ Formez vous à l'Asforef



L'évaluation

❑ Le calculatoire

✓ Le calculatoire sur lequel on a trop tendance à se focaliser n'est que le dernier maillon de la chaîne de l'évaluation



✓ Dernier maillon qu'il faut cependant maîtriser, en mettant de côté les logiciels d'évaluation qui ne donnent bien souvent qu'une valeur technique et pas une valeur de marché



L'évaluation

□ Constat

- ✓ Dans le cadre de **transaction de PME**, la méthode des **multiples** est la plus fréquemment employée
 - ✓ Langage commun des acteurs de la transmission
- ✓ Les notions de valeur d'entreprise et valeur des titres ne sont pas toujours maîtrisées par nos interlocuteurs : Soyons pédagogues
- ✓ Vous n'êtes pas à l'aise pour évaluer une entreprise ?
 - ✓ Raison de plus pour ne pas utiliser les logiciels d'évaluation
 - ✓ Formez vous à l'Asforef



Le dossier de présentation

□ Teaser et dossier de présentation

- ✓ Deux étapes :
 - ✓ Etape 1 : Le teaser : Document très synthétique sur une page
 - ✓ Etape 2 : Le dossier de présentation
- ✓ Le dossier de présentation permet aux acquéreurs potentiels de décider ou non de se positionner dans le process de reprise
- ✓ Ce n'est pas un dossier normé
- ✓ C'est avant tout un exercice de communication financière
- ✓ C'est la suite logique du diagnostic et de l'évaluation



Définition du profil d'acquéreurs

□ Définir le profil de l'acquéreur

- ✓ L'EC a une parfaite connaissance de l'entreprise, de son dirigeant et des comptes
- ✓ Il est donc très bien placé pour définir, avec son client, le profil de d'acheteur vers qui s'orienter
 - ✓ Personne physique, personne morale... ?
 - ✓ Concurrent ? Client ? Fournisseur... ?
 - ✓ En France, à l'étranger... ?
 - ✓ Surface financière de l'acquéreur ?
 - ✓ Attention aux raisonnements standards sur les % d'apport
- ✓ La recherche d'acquéreurs peut être longue, il faut cibler sa recherche dès le début.



Recherche d'acquéreurs

- ✓ L'évaluation est faite, le dossier de présentation est monté, le profil d'acquéreur est défini. Il faut maintenant trouver ce dernier
- ✓ De nombreux experts-comptables font des missions de recrutement pour leurs clients, pourquoi ne « recruterait-ils » pas des acquéreurs potentiels d'entreprise ?

✓ Cette démarche combine :

- ✓ Recherche active : prise de contact avec les acquéreurs potentiels préalablement identifiés

- ✓ Activation de son réseau de partenaires

 - ✓ Banques, banques d'affaires, conseils acheteurs...

- ✓ Recherche passive : annonce sur des sites internet

 - ✓ Fusacq

 - ✓ CCI

 - ✓ CRA

 - ✓ ...



Assistance à la négociation

□ Avant la lettre d'intention

- ✓ L'acheteur a besoin d'instruire le dossier pour faire une proposition pertinente (LOI)

- ✓ Le dossier de présentation n'est pas toujours suffisant
 - ✓ Il faudra constituer une data-room
 - ✓ Data-room = souvent notre DP

- ✓ La data-room n'est pas toujours suffisante
 - ✓ Il faudra communiquer des informations supplémentaires



Assistance à la négociation

□ Avant la lettre d'intention

- ✓ Jusqu'où aller dans la communication d'informations ?
- ✓ Communiquer trop d'informations : peut être préjudiciable à l'entreprise
- ✓ Communiquer trop peu d'informations :
 - ✓ Prendre le risque que l'acheteur fasse une LOI avec de nombreux points en suspens et remette en cause la proposition faite dans la LOI
 - ✓ Le cédant perdra 1 à 3 mois dans son process de cession (Clause d'exclusivité = 1 à 3 mois)
 - ✓ Perte d'opportunité pour le cédant



Assistance à la négociation

□ La lettre d'intention (LOI)

- ✓ Nous évoquerons la **LOI** en tant **qu'outil de communication et de négociation** et **pas l'aspect juridique**
- ✓ S'assurer que la LOI traduit fidèlement le résultat de la **négociation financière**
 - ✓ Articulation du prix (Complément prix, crédit-vendeur...)
 - ✓ Éléments de référence pour la construction du prix
 - ✓ Clause d'ajustement de prix
 - ✓ Prise en compte et définition de la trésorerie, de l'endettement financier

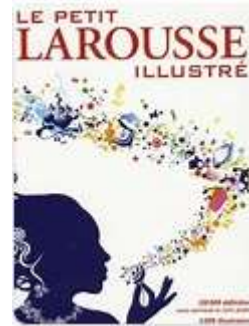


Assistance à la négociation

□ La lettre d'intention (LOI)

✓ Attention aux définitions !

- ✓ Trésorerie
- ✓ Endettement
- ✓ REX, EBE
- ✓ ...



- ✓ Les définitions doivent tenir compte du contexte de la négociation
 - ✓ Pas de définition universelle mais du cas par cas



Assistance à la négociation

□ La lettre d'intention (LOI)

- ✓ S'assurer que la LOI traduit fidèlement le résultat de la **négociation** sur les éléments **autres que financiers**
 - ✓ Les conditions suspensives
 - ✓ La période d'exclusivité
 - ✓ GAP : Plafond, franchise...
 - ✓ Contre-garantie de la GAP : Compte-courant, Garantie bancaire...
 - ✓ Le calendrier
 - ✓ ...



Assistance à la négociation et accompagnement à la rédaction de la documentation juridique

□ Le protocole, la GAP, la contre garantie de la GAP

- ✓ S'assurer que ces documents traduisent fidèlement le résultat de la **négociation**
 - ✓ Documentation plus détaillée et plus engageante que dans la LOI
 - ✓ Rôle de pédagogie de l'EC



Conclusion

- ❑ Champ d'intervention vaste avec des pistes à explorer
 - ✓ Champ d'intervention traditionnel : Fiscal et patrimonial
 - ✓ Pistes à creuser : Accompagnement lors de la phase opérationnelle de la cession
 - ✓ Mission généralement facturée au success fee (% du prix de vente)

- ❑ Le succès de ces mission dépend
 - ✓ De l'organisation du cabinet et de la formation des collaborateurs
 - ✓ De la capacité à anticiper les projets de cession de nos clients



Annexe : Extrait lettre de mission figurant sur le site de l'ordre

La mission d'accompagnement de l'expert-comptable à la transmission d'entreprise

Exemple de lettre de mission à l'attention du cédant

(Approuvé par la commission des normes professionnelles le 6 juillet 2012)

Revu 27/09/2016



Annexe : Extrait lettre de mission figurant sur le site de l'ordre

2. Phase active

2.3. Nature et limites des travaux à mettre en œuvre

Nos travaux comprennent trois phases principales à savoir :

1. Phase préalable

ETAPE	Client
<input type="checkbox"/> Etape n°1 : Prise de connaissance du projet de cession et définition de l'étendue de la mission	
<input type="checkbox"/> Etape n°2 : Préparation de l'entreprise à la transmission	
<input type="checkbox"/> Etape n°3 : Evaluation de l'entreprise	
<input type="checkbox"/> Etape n°4 : Assistance à l'établissement du dossier de présentation	
<input type="checkbox"/> Etape n°5 : Définition de la stratégie de recherche de repreneurs	

ETAPE	CI
<input type="checkbox"/> Etape n°6 : Diffusion du dossier de présentation	
<input type="checkbox"/> Etape n°7 : Présélection de repreneurs potentiels	
<input type="checkbox"/> Etape n°8 : Organisation des documents mis à disposition des repreneurs potentiels	
<input type="checkbox"/> Etape n°9 : Participation aux négociations	
<input type="checkbox"/> Etape n°10 : Participation à l'élaboration des éléments comptables et financiers du protocole, de l'acte et des garanties	


3. Phase post-cession

ETAPE	CI
<input type="checkbox"/> Etape n°10 : Accompagnement du cédant dans les obligations déclaratives postérieurement à la cession	



Annexe : Pour passer à l'acte

☐ Se former

Formations ASFOREF	
Diagnostic stratégique	Comprendre la stratégie de l'entité auditée
Diagnostic stratégique	Devenez le conseil de direction de vos PME
Diagnostic stratégique (et développement du cabinet)	Performance academy 
Evaluation	Pratiquer l'évaluation des PME
Process transmission	Le rôle de l'expert-comptable dans la phase opérationnelle de la transmission de PME/TPE



Annexe : Pour passer à l'acte

☐ S'informer : Sites internet, conférences, magazines

- ✓ CCIP
- ✓ CRA
- ✓ Transfair
- ✓ Reprendre et transmettre
 - ✓ Magazine
 - ✓ Tour de France de la transmission



M E R C I
P O U R V O T R E P A R T I C I P A T I O N

