



Webconférence

= TRANSMISSION =



VOTRE
= NOUVEAU =
RENDEZ-VOUS

COVID-19 : quelles sont les opportunités de missions pour les experts-comptables pour accompagner les transmissions et rapprochements d'entreprises ?

Jean-Luc SCEMAMA

EC, CAC

Président du Comité Transmission du CROEC

Fondateur du Réseau Transmettre et Reprendre

Branka Berthoumieux

Responsable du service reprise-transmission de la CCI Paris Ile-de-France

Frédéric TURBAT

EC, CAC

Membre du Comité Transmission du CROEC



Introduction

1. Contexte économique
2. Difficultés de certaines entreprises
3. Opportunités de missions pour accompagner nos clients
(financement/développement/cession / acquisition)
4. Rôle de l'EC
5. Ce qu'il faut savoir en matière de cession et de croissance externe
6. Et après ?



Contexte économique

1. **Crise sanitaire, crise économique, crise sociale**
2. **Nos cabinets et nos clients relancent la machine, rebâtissent leurs projets de développement**
3. **Attentisme de certains cédants et report de leurs projets, mais opportunités de cession et de reprise avec une baisse de la valorisation**
4. **Crise = Opportunité ; Risque = Chance**
 - **Développement par croissance externe**
 - **Cadres licenciés, repreneurs potentiels d'affaires in bonis ou à relancer**



Rôle de l'Expert-comptable

EC, professionnel bénéficiant d'un champ d'observation à travers sa clientèle et d'une expérience des évaluations, business plans et montages financiers

Situation de veille permanente à travers ses clients (cession ou acquisition)

L'importance du marché caché

Devoir de conseil auprès des clients / Intérêt de se faire accompagner pour eux

Sensibiliser les collaborateurs à l'intérêt du client : sa réussite, son développement ou sa transmission, interne, familiale ou externe ou mixte



Cession d'une entreprise : spécificités liées à la situation présente

Opportunités de cessions et d'acquisitions toujours présentes, mais avec des spécificités :



Audit de "cession"

Mise à jour des fondamentaux
de l'entreprise à céder

Analyse de sa résistance à
une telle crise



La réalité de 2020 est
surement différente

Rôle spécifique de
conseil /
d'accompagnement



Financement de
l'entreprise à céder



Cession d'une entreprise : spécificités liées à la situation présente

Opportunités de cessions et d'acquisitions toujours présentes, mais avec des spécificités :



Audit de "cession"

- Mise à jour des fondamentaux de l'entreprise à céder
- Résistance à la crise : que faut-il mettre en place pour limiter les effets indésirables ?
- Opportunité de différer la cession

Rôle central de l'expert-comptable



Cession d'une entreprise : spécificités liées à la situation présente

Opportunités de cessions et d'acquisitions toujours présentes, mais avec des spécificités :



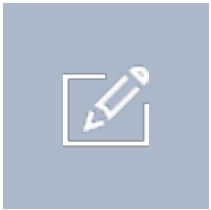
La réalité de 2020 est
surement différente

- Appréciation / réévaluation du prix
- Opportunité de retarder la cession (prendre en compte tous les paramètres, notamment fiscaux liés au départ en retraite)



Cession d'une entreprise : spécificités liées à la situation présente

Opportunités de cessions et d'acquisitions toujours présentes, mais avec des spécificités :



Financement de
l'entreprise à céder

- Accès probablement moins aisé au financement pour les acquéreurs
- Organiser un mode de financement interne (PGE, trésorerie,...)
- Faciliter la vente par un crédit vendeur ?



Croissance externe : spécificités de l'accompagnement de l'expert-comptable

Sélection plus complexe des dossiers entrant dans la stratégie de l'entreprise

(Elle-même potentiellement impactée par la crise du Covid-19)

- Assistance dans l'appréciation de la situation de son client en démarche de croissance externe (stratégie de l'entreprise / attitude de l'acquéreur/ Risques du repreneur)
- Rôle accru de l'expert-comptable : négociation / conditions / appréciation des données prévisionnelles
- Pour des missions commencées avant la crise du Covid, utilisation de l'expert-comptable pour reprendre contact, voire aider le cédant à avancer
- Audit d'acquisition plus que jamais indispensable (attention à la rédaction de la garantie de passif)



CONCLUSION

Opportunités de missions pour le cabinet

Mobiliser et former ses collaborateurs

Sensibiliser les clients et partenaires (confrères, avocats, gestion de patrimoine, banquiers, fonds)

Structurer une démarche d'organisation et de communication

Se lancer : demain commence aujourd'hui



Fin

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

