



# **TRANSFAIR**

LES RENCONTRES DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

---

**4 décembre 2018**  
au Palais Brongniart, Paris

**INFO**PRO  
*digital*



- **REUSSIR LA TRANSMISSION  
DE SON ENTREPRISE**

**Les points clés**

# • REUSSIR LA TRANSMISSION DE SON ENTREPRISE

## Intervenants

- Maître Pierre CENAC – Notaire
- Maître Erwan BORDET – Avocat
- Didier POIRIER – Conseiller CCI Paris Ile de France



# Les Points Clés



1

## Définir mon projet personnel

Le projet de vendre son entreprise peut obéir à diverses motivations : retraite, changement d'activité...

Avant d'engager toute démarche, il est donc fondamental de réfléchir aux enjeux, objectifs, délais dans lesquels cette transmission devra être planifiée.



2

## Effectuer le diagnostic de mon entreprise

Généralement réalisé avec une personne extérieure à l'entreprise, le diagnostic a pour objectif d'évaluer les forces et faiblesses de l'entreprise.

Il constituera un élément essentiel dans la valorisation de l'entreprise. Les éléments de ce diagnostic permettront de constituer le dossier de présentation argumenté transmis aux repreneurs.



3

## Évaluer mon entreprise

L'évaluation est toujours une phase difficile. Différentes méthodes et approches permettent d'évaluer une entreprise.

Une étude complète réalisée par un professionnel permettra d'établir une fourchette de valeur objective.



4

## Choisir le mode de transmission

Les trois étapes précédentes devront être complétées par des approches juridiques, fiscales et patrimoniales permettant de définir le mode de cession.

Ces paramètres devront être analysés avec l'appui de spécialistes du droit, de la fiscalité et de la gestion patrimoniale.



5

## Trouver un repreneur

Le repreneur peut être un membre de la famille ou un salarié. Il pourra être extérieur, personne physique ou entreprise.

La recherche d'un repreneur sera généralement réalisée avec l'appui d'un professionnel, qui recherchera et pré-sélectionnera dans la confidentialité des candidats.

Le dossier de présentation sera bien sûr un préalable dans cette démarche.



6

## Négocier et conclure la vente de mon entreprise

Une fois la sélection d'un candidat réalisée et formalisée par une lettre d'intention, différentes étapes vont se succéder.

Le repreneur réalisera son propre diagnostic, puis fera faire un audit.

La phase de négociation proprement dite pourra être engagée.

Cette étape sera formalisée par un protocole d'accord qui déterminera les modalités de la transmission et servira de base à la signature des actes de cession définitifs.



7

## Être accompagné(e) au démarrage

Planifié (durée, rémunération, missions...) en amont de la cession, l'accompagnement permettra de sécuriser la reprise en assurant le transfert du savoir-faire, un accompagnement technique et commercial.

# 1. DEFINIR VOTRE PROJET PERSONNEL

- Pourquoi souhaitez-vous vendre ?
- Quand céder ?
- Qu'est-ce que vous vendez ?
- À qui céder ?
- À quel prix ?
- Avec qui ?
- Et après, votre projet et votre situation personnelle ?



## 2. EFFECTUER LE DIAGNOSTIC DE VOTRE ENTREPRISE

- **Le Diagnostic concerne ...**
- **Produits et ventes** : produits et services, organisation commerciale, clientèle, perspectives de développement, concurrence...
- **L'organisation** : équipe, outils de production, achats, locaux...
- **Aspects financiers et fiscaux** : rentabilité, dettes et engagements financiers, situation fiscale et sociale ...

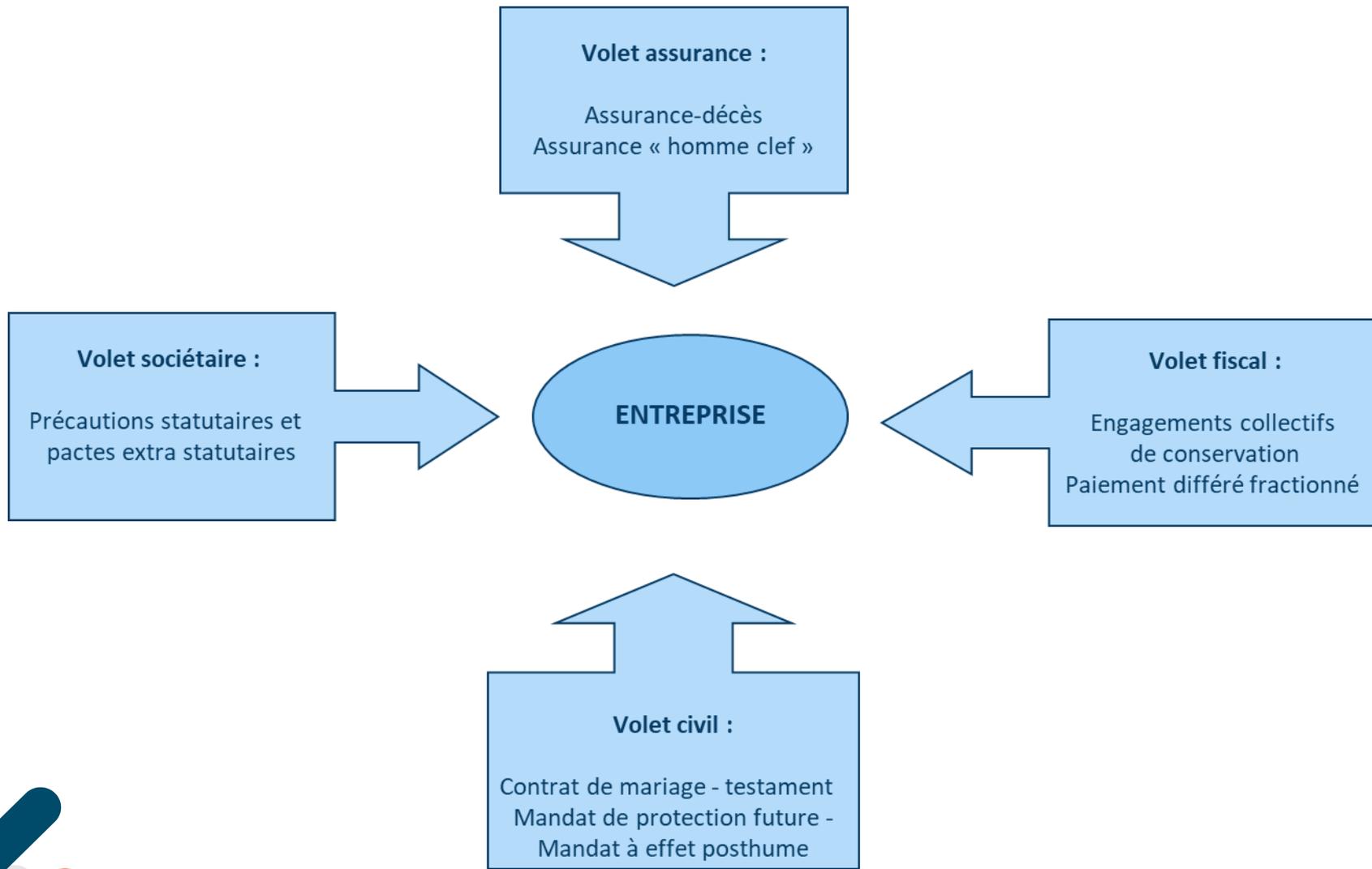


## 2. EFFECTUER LE DIAGNOSTIC DE VOTRE ENTREPRISE

- **Le Diagnostic concerne ...**
- **Le juridique et contractuel** : contrats commerciaux ...
- **Le social** : contrats de travail, nouvelle obligation d'informer les salariés ...
- **L'environnement et la réglementation** ...



# LA PROTECTION DE L'ENTREPRISE PENDANT LA PHASE DE CESSION



## 3- EVALUER VOTRE ENTREPREPRISE

- **Qu'évalue-t-on ?**
  - ✓ Fonds artisanal ou commercial
  - ✓ Les titres
- **Méthodes d'évaluation**



## 4- CHOISIR LE MODE DE TRANSMISSION

- **Modes de transmission**
  - ✓ A titre onéreux
  - ✓ A titre gratuit
- **Le cadre fiscal**
  - ✓ Plus-values / droits d'enregistrement
  - ✓ DMTG/Pacte Dutreil/Différé-fractionné



## 5. TROUVER UN REPRENEUR

- **Qui peut reprendre**
  - ✓ Repreneur interne à l'entreprise
  - ✓ Repreneur externe
- = Identification du repreneur



## 6. NEGOCIER ET CONCLURE LA VENTE

- ✓ **La lettre d'intention**
- ✓ **Les audits par le repreneur**
- ✓ **La négociation**
- ✓ **Le compromis de vente et**
  - **conditions suspensives**



## 6. NEGOCIER ET CONCLURE LA VENTE

- ✓ **La signature de l'acte de vente**
- ✓ **Les garanties (GAP)**
- ✓ **Le séquestre**



## 7 - ACCOMPAGNEMENT POST-CESSION

- **Sous quelle forme le cédant envisage-t-il l'accompagnement du repreneur ?**
- **L'accompagnement patrimonial du cédant**

