

PETIT-DEJEUNER THEMATIQUE

SENSIBILISATION A LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Présenté par Maïté MAQUESTIAUX et Eric MOMENCEAU



SOMMAIRE

I - La transmission d'entreprise, c'est quoi ?

II - Les principales idées reçues sur la transmission d'entreprise

III - Quelques conseils

IV - Ce qu'il faut retenir...

V - L'accompagnement de la CMAY/CCIP

I - La transmission d'entreprise, c'est quoi ?

La transmission d'entreprise est le processus lors duquel une activité est cédée par :

- Donation (= transmission gratuite)
ou Vente (= transmission onéreuse)
ou Location-gérance (= “transmission” onéreuse)
⚠ sous conditions
- Soit du Fonds (= ensemble de moyens incorporels/corporels permettant l'exercice d'activité)
ou des Titres (= patrimoine actifs/passifs de la société)

Le montage juridique retenu a des conséquences sur le prix et la fiscalité de cession et la responsabilité ultérieure du cédant > Prenez conseils!

I - La transmission d'entreprise, c'est quoi ?

Pourquoi transmettre?

- Pour bénéficier de la retraite
- Pour se consacrer à un nouveau projet
- Réaliser une plus-value
- Pour pérenniser l'activité et les emplois!

I - La transmission d'entreprise, c'est quoi ?

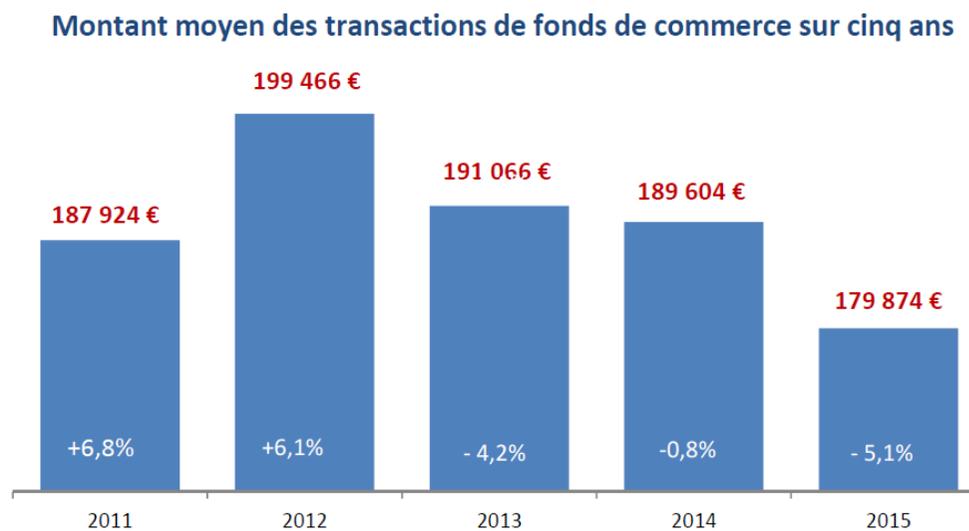
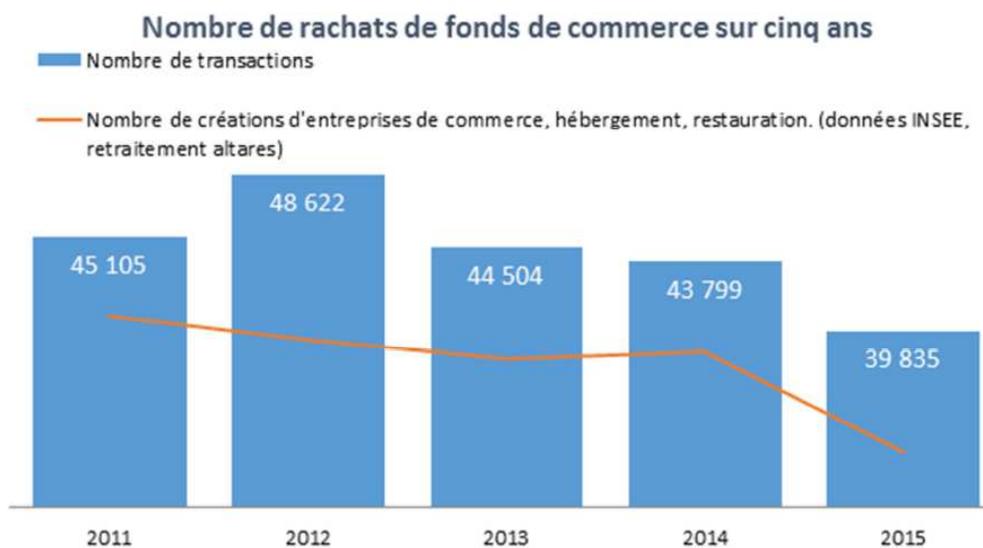
Les difficultés/freins à la cession :

- Le défaut d'informations,
- Le manque de préparation/anticipation,
- Une fiscalité complexe et changeante,
- La difficulté de trouver un repreneur,
- Les problèmes parfois de financement.

I - La transmission d'entreprise, c'est quoi ?

La conjoncture de la transmission d'entreprise :

Moins de 40 000 transmissions de fonds de commerce en 2015 pour une valeur moyenne proche de 180 000 €



I - La transmission d'entreprise, c'est quoi ?

Les enjeux :

- De nombreuses entreprises artisanales potentiellement cessibles dans les prochaines années :
 - 40% des entreprises artisanales yvelinoises ont un chef d'entreprise âgé de 50 ans et + (soit + 9 176 entreprises !)
 - 29% des entreprises artisanales ont 10 ans et +
- Taux de survie plus important en reprise qu'en création
- Des transmissions souvent peu anticipées et mal préparées

II - Les principales idées reçues sur la transmission d'entreprise

« La transmission de mon entreprise ? J'ai le temps, j'y penserai après mes 60 ans... »

La cession d'une entreprise est complexe et prend du temps. Il faut s'y prendre suffisamment en amont : En général **3 à 5 ans avant la cession effective !**

Le temps de - se préparer (se poser les bonnes questions, définir son projet...)

- préparer son entreprise (diagnostic, nettoyage des bilans...)

- trouver un repreneur (en interne et/ou externe)

- négocier et signer les actes (rédaction et signature des actes)

- passer le relais (tutorat/salarié)



II - Les principales idées reçues sur la transmission d'entreprise

« Mon entreprise je la connais par cœur, inutile de se préparer et de prendre conseil... »

Il est fortement recommandé de réaliser « **un bilan de santé** » de votre entreprise en vous mettant dans la peau d'un candidat à la reprise.

Comment faire? En réalisant un diagnostic avec l'aide de professionnels pour :

- Conforter ou non votre décision de passer la main
- Etablir votre stratégie de cession
- Développer votre argumentaire lors des premières négociations

Ce diagnostic doit porter sur :

- ✓ Les moyens matériels/immatériels
- ✓ L'activité / Le marché
- ✓ Les moyens humains
- ✓ La santé financière de l'entreprise



II - Les principales idées reçues sur la transmission d'entreprise

▶ Exemple :

- ⇒ Situation de l'entreprise sur son marché, composition du portefeuille client ...
- ⇒ Situation du dirigeant (homme clé ?), qualité de l'équipe (savoir-faire), pyramide des âges ...
- ⇒ Etat du matériel (qu'est-ce qui devra être renouvelé dans les 3 prochaines années ?)
- ⇒ Bail (Récent ? Arrive à échéance ?)
- ⇒ Recensement des litiges et/ou procès en cours

A l'issue de cette étape, vous devez être en capacité de dégager les Atouts/Opportunités et Faiblesses/Menaces de votre entreprise : Obsolescence du matériel ? Qualité des stocks ? Litiges en cours ? Trésorerie tendue/importante ? Variation d'activité hausse/baisse ? Ampleur du carnet de commande ? Marques/Brevets ?

II - Les principales idées reçues sur la transmission d'entreprise

« La valeur de mon entreprise est purement comptable, elle vaut X% du chiffre d'affaires... »

Une entreprise ne se résume à des bilans... elle revêt tout un ensemble de facettes qu'il convient de valoriser dans le cadre d'une estimation.

ATTENTION, ne pas confondre VALEUR ≠ PRIX !

Il n'y a pas UNE valeur mais DES valeurs. En effet il convient d'utiliser plusieurs méthodes sélectionnées en fonction des caractéristiques spécifiques de votre entreprise. Le diagnostic préalable de l'entreprise est donc nécessaire.

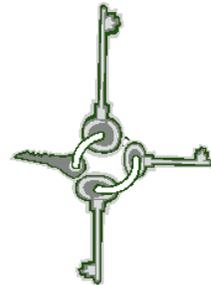
CONSEIL : Le recours à un professionnel expérimenté et objectif est vivement conseillé.

II - Les principales idées reçues sur la transmission d'entreprise

Quels facteurs peuvent influencer sur la valeur ?

Internes

homme clé, outil de production,
technologie, savoir-faire ...



Externes

clients, fournisseurs,
sous-traitants,
concurrents,
localisation,
réglementation ...

Financiers

structure financière,
activité à
risque ...

Juridiques

conflit d'associés, litige en cours,
fin de bail, conflit social ...

II - Les principales idées reçues sur la transmission d'entreprise

« Je veux céder mon entreprise, donc je lève le pied... »

Il est risqué de limiter son activité en raison de votre projet de cession. La valeur de votre entreprise baissera et rendra la vente parfois délicate voire impossible.

Imaginez-vous repreneur de votre entreprise... Au contraire, Il faut maintenir voire développer l'entreprise jusqu'à la cession effective pour en assurer la pérennité et la valoriser le mieux possible aux yeux d'un repreneur... **et des financeurs !**

Le repreneur n'achète pas un passé mais un avenir!

II - Les principales idées reçues sur la transmission d'entreprise

« Le coût fiscal de la cession est élevé, peu importe quand je vends... »

Selon le mode (donation, vente, location-gérance), le type (fonds ou titres) et la période de cession, il est parfois possible de bénéficier de dispositif d'exonération sur la plus-value professionnelle*.

Exemple en cas de vente : Sous certaines conditions, une exonération de l'imposition sur la plus-value est possible :

- Pour les plus values réalisées par les Petites Entreprises
- Lors de la cession d'une branche complète d'activité
- Lors de la cession de parts sociales
- Lors du départ en retraite du dirigeant

* Plus-value professionnelle = Prix de cession - Valeur d'origine

II - Les principales idées reçues sur la transmission d'entreprise

« Le repreneur de mon entreprise est forcément quelqu'un d'extérieur »

Pensez à votre entourage notamment si vous avez des salariés, ne les oubliez pas !

Droit d'information préalable des salariés en cas de vente d'une entreprise (loi n° 2015-990 du 6 août 2015)

Sinon, les canaux de « vente » :

- Les consulaires (CMAY-CCIP)
- Les fournisseurs et concurrents
- Les banquiers
- Les organisations professionnelles
- Les experts-comptables
- Les notaires
- Les sites d'annonces
- Les agences immobilières



LA BOURSE NATIONALE DES CRÉATEURS, DES REPRENEURS, DES CÉDANTS POUR
ENTREPRENDRE DANS L'ARTISANAT



III - Quelques conseils

- > **Anticipez** votre projet de cession de **3 à 5 ans**
- > Soyez sûr de votre décision et de vos motivations
- > Ayez un regard objectif sur votre entreprise
- > Informez et préparez votre entourage
- > Informez-vous
- > **Entourez-vous**
- > Faites évaluer votre entreprise par un tiers
- > Communiquez, ne restez pas caché
- > Analysez plusieurs dossiers
- > Consacrez du temps aux candidats et faites leur connaître rapidement votre décision



CONSEIL

Faites un plan d'actions !

ACTIONS/CALENDRIER/COÛT

III - Quelques conseils

Exemple :

ACTIONS À RÉALISER	TEMPS NÉCESSAIRE	PÉRIODE	CONTACT



IV - Ce qu'il faut retenir...

- Anticiper
- S'informer
- Se préparer
- S'entourer

V - L'accompagnement de la CMAY/CCIP

Le lien affectif qui vous unit à votre entreprise ne vous permet pas d'avoir toujours le recul nécessaire. Il est conseillé de s'en remettre à un professionnel expert et neutre en transmission d'entreprise. Pour bien transmettre son entreprise, il est **important de bien s'entourer** ! La bonne équipe pour une transmission sereine et réussie =
Chambre de Métiers et de l'Artisanat / Chambre de Commerce et d'Industrie
+ Expert comptable + Expert juridique (avocat ou notaire)



L'offre d'accompagnement de la CMAY/CCIP



- ✓ Diagnostic et valorisation d'entreprise
- ✓ Aide pour trouver un repreneur
- ✓ Accompagnement du repreneur, aide à la recherche de financements

V - L'accompagnement de la CMAY/CCIP

Merci pour votre attention !

Maité MAQUESTIAUX

☎ 01.39.43.43.22

✉ m.maquestiaux@cm-yvelines.fr



Eric MOMENCEAU

☎ 01.30.84.70.04

☎ ✉ emomenceau@cci-paris-idf.fr

