

LES WEBINAIRES



TRANSMISSION D'ENTREPRISE : ÉTAPES CLÉS ET ACCOMPAGNEMENT



GUILLAUME MALVOISIN
Bpifrance



BRANKA BERTHOUMIEUX
CCI Paris



JOHANNA FLAMENT
Fidal



PIERRE GUERRIER
AG2R la Mondiale



DAVID TRÉGUER
Fidal



FABRICE LANGE
Actoria International



MICHEL PASTURAL
Acofi

**RENDEZ-VOUS
JEUDI 3 AVRIL À 11H**



Intervenants



Guillaume Malvoisin

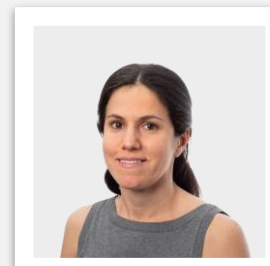
Responsable contenus
Transmission & Reprise
bpifrance-creation.fr

bpifrance



Branka Berthoumieux

Responsable
Reprise-Transmission
entreprises.cci-paris-idf.fr



Johanna Flament

Avocate
Droit fiscal
Associée
fidal.com

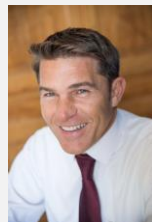
FIDAL
AVOCATS

*« Les clés du succès sont connues :
une bonne préparation et un
accompagnement de qualité »*



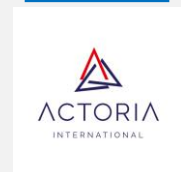
Pierre Guerrier

Directeur du service
transmission et ingénierie
patrimoniale
ag2rlamondiale.fr



Fabrice Lange

Expert international
en fusions acquisitions
Fondateur du cabinet Actoria
actoria.com



Michel Pastural

Expert-comptable
Directeur général
acofi.fr



David Tréguer

Avocat
Corporate,
Fusions & Acquisitions
Directeur associé
fidal.com

FIDAL
AVOCATS





Retrouvez le **replay** et le **support de présentation**
de ce webinar sur
bpifrance-creation.fr/webinaires



Au sommaire

6 étapes clés de la transmission d'entreprise

- 
- 01 Préparation du projet
 - 02 Périmètre de la cession et enjeux fiscaux
 - 03 Valorisation de l'entreprise
 - 04 Recherche et sélection du repreneur
 - 05 Négociation et signature des actes juridiques de cession
 - 06 Gestion de l'après cession



The screenshot shows the Bpifrance Création website. At the top, there is a navigation bar with the Bpifrance logo, the word 'CRÉATION', and menu items: 'Entrepreneur', 'Conseiller', 'Enseignant', 'Observatoire', and 'ENTREPRENEURIAT POUR TOUS'. A search bar with the text 'Rechercher' and a magnifying glass icon is on the right, along with 'S'inscrire' and 'Se connecter' buttons. The main content area features a large heading: 'Bpifrance Création Préparez-vous à réussir votre création d'entreprise !'. Below this are three buttons: 'Être accompagné(e)', 'Faire mon business plan', and 'Trouver un financement'. At the bottom, there is a row of five icons with corresponding text: 'Je veux créer mon entreprise', 'Je veux reprendre une entreprise', 'Je crée Mon Pass Créa' (highlighted in a yellow circle), 'Je gère et je développe', and 'Je cède mon entreprise'. A 'Posez votre question ici' button is also visible. A small cartoon character with a red '1' next to it is on the right side of the interface.

Toutes les réponses à vos questions

Je veux reprendre une entreprise

Je cède mon entreprise

bpifrance-creation.fr

UN MARCHÉ À FORT POTENTIEL

- La fin de cycle démographique des « babyboomers », qui arrivent au terme de leur carrière, crée un **enjeu économique urgent** autour de la **transmission d'entreprise** ...
- ... afin de limiter la **destruction de valeur** liée à la non-transmission.
- En effet, près de **la moitié des dirigeants de pme** ont prévu de **transmettre leur entreprise dans les 5 prochaines années**, mais un quart d'entre eux n'ont pas encore défini leur projet de transmission.
- Les **principaux freins** à la transmission avancés par les dirigeants sont la **difficulté à identifier un repreneur, le calendrier** (méconnaissance du timing idéal pour préparer sa transmission) et le **manque de temps**.

27%

DES DIRIGEANTS ONT PLUS DE 60 ANS (VS 15% IL Y A 20 ANS)

41%

DES DIRIGEANTS PRÉVOIENT DE TRANSMETTRE DANS LES 5 PROCHAINES ANNÉES

PARMI EUX,

25%

N'ONT PAS ENCORE DÉFINI LEUR PROJET DE TRANSMISSION

50%

DES ENTREPRISES FAMILIALES DEVRONT ÊTRE TRANSMISES DANS LES 10 ANS



01



Étape 1

PRÉPARATION DU PROJET

LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION



Étape 1 Préparer son projet de transmission

Le parcours du cédant

Tâches à réaliser

1 - Établir un bilan personnel pour analyser vos motivations, vos objectifs, vos contraintes

2 - Réaliser un bilan patrimonial global pour maximiser la valeur de la vente et optimiser tous les aspects de votre situation : financiers, fiscaux, juridiques ou personnels

3 - S'entourer de conseils adaptés à votre projet

4 - S'informer sur les étapes côté repreneur pour mieux appréhender la négociation avec lui

5 - Se renseigner sur le marché et les étapes d'une transmission réussie

En savoir plus : [quand faut-il envisager de vendre son entreprise ?](#)



Étape 1 Préparer son projet de transmission

DIRIGEANT PROPRIÉTAIRE : **LES 3 PILIERS DE VOTRE PATRIMOINE**

STOCK

PATRIMOINE
PROFESSIONNEL

PATRIMOINE
PRIVÉ

PATRIMOINE
SOCIAL

FLUX

RÉMUNÉRATION
ET DIVIDENDES

REVENUS
PATRIMONIAUX

REVENUS
SOCIAUX





Étape 1 Préparer son projet de transmission

Réseaux d'accompagnement

- Les chambres de commerce et d'industrie
- Les chambres de métiers et de l'artisanat
- L'association CRA (Cédants et repreneurs d'affaires)

Les experts et conseils

- L'expert-comptable
- L'avocat
- Le notaire
- Le cabinet de fusions-acquisitions
- Les banques, assurances, organismes de protection sociale et patrimoniale
- Les acteurs de l'investissement



ZOOM LES ÉLÉMENTS CLÉS

La retraite n'est pas le seul objectif de la transmission, c'est un objectif et non un déclencheur !

55 %

des dirigeants souhaitent transmettre leur entreprise pour prendre leur retraite (stable depuis 30 ans : 54% en 1993 / 59% en 2003)

44%

des dirigeants interrogés considèrent que leur crainte principale est de ne pas trouver le bon repreneur

Plus de 4 200 000 entreprises en France en 2022

Entre 50 000 et 60 000 cessions par an

- **75 % sans salarié**
- **21 % avec 1 à 9 salariés**
- **3,5 % avec 10 à 249 salariés**

Au moment de faire un choix, les cédants cherchent à être rassurés sur le comportement du repreneur

57% des cédants attachent une importance primordiale à la **qualité de la relation avec le repreneur potentiel**, aux **valeurs** qu'il véhicule ainsi qu'au comportement qu'il adoptera vis-à-vis de la **clientèle**, des **collaborateurs** et de la **réputation** de l'entreprise



02



Étape 2

PÉRIMÈTRES DE LA CESSION ET ENJEUX FISCAUX

LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION



Étape 2 Périmètre de la cession et enjeux fiscaux

Le parcours du cédant



1 - Comprendre ce que vous vendez : un fonds de commerce ou des titres de société	2 - Quid de l'immobilier ?	3 - Volumétrie de titres : est ce que je cède tout ou seulement une partie des titres ?
4 - Choix de la stratégie fiscale : Si transmission à titre à gratuit Si transmission à titre onéreux	5 - Concevoir un calendrier de cession	



ZOOM Le rachat de fonds de commerce ou de titres de société ?



Étape 2 Périmètre de la cession et enjeux fiscaux

Transfert automatique des contrats de travail

Le fonds de commerce



ACTIF	PASSIF
<p><u>Éléments incorporels</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Le droit au bail ▪ La clientèle ▪ Le nom commercial <p><u>Éléments corporels</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Le matériel, outillage, mobilier... ▪ Le(s) véhicule(s) 	<p>Le Capital (pour une société)</p> <p>L'argent apporté par le cédant</p>
Les stocks	<p>Les dettes :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Financières ▪ Fournisseurs ▪ Fiscales et sociales
Les créances	
La trésorerie	

En savoir plus : [je cède un fonds de commerce ou des titres de société ?](#)



Étape 2 Périmètre de la cession et enjeux fiscaux

- **À qui je vends ?**
- **Quel est mon projet (mes projets) post-cession ?**
- **De combien ai-je besoin pour la suite ?**

ZOOM Le calendrier de cession



Conclusion de l'étape 1 et 2 : établir un calendrier de cession

Processus type d'accompagnement à la cession
CALENDRIER PREVISIONNEL DE L'OPERATION

	Mois																																					
	1				2				3			4				5				6			7			8			9			10						
Semaine	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38
✓ Prise de décision et étude d'impact	■	■	■	■																																		
✓ Recueil des données sur l'entreprise et le marché				■	■	■	■																															
✓ Expertise financière				■	■	■	■																															
✓ Diagnostic financier				■	■	■	■																															
✓ Memorandum d'Information (Info-memo)					■	■	■	■	■																													
✓ Teaser								■	■	■																												
✓ Définition et validation d'une liste des repreneurs potentiels et de la stratégie d'approche								■	■	■	■																											
✓ Approche des repreneurs potentiels (outbound et inbound)									■	■	■	■	■																									
✓ Transmission de l'Info Memo										■	■	■	■	■																								
✓ Mise en concurrence des repreneurs potentiels											■	■	■	■	■																							
✓ Discussions & Examen des Lettre d'intention (LOI)												■	■	■	■	■	■																					
✓ Audits d'acquisition et financement																									■	■	■	■	■									
✓ Pilotage de la négociation des actes de cession (protocole, GAP, contrats associés)																																						
✓ Pilotage de la contractualisation jusqu'au "closing"																																						





03



Étape 3

VALORISATION DE L'ENTREPRISE

LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION





Étape 3 Valorisation de l'entreprise

Le parcours du cédant



1 - Diagnostiquer l'entreprise

- Diagnostic de l'activité
- Diagnostic des moyens de production
- Diagnostic financier
- Diagnostic juridique
- Diagnostic humain
- Etc.

2 - Analyser les résultats des diagnostics, bâtir le plan d'actions et engager des actions correctrices (en vue de fluidifier les audits du repreneur)

3 - Préparation des éléments prévisionnels

- Retraitements économiques (100% des cas)
- Reconstitution du résultat normatif

4 - Evaluer l'entreprise

- Méthode patrimoniale
- Méthode de rentabilité
- Méthode comparative



En savoir plus :
[quelle est la valeur de l'entreprise ?](#)



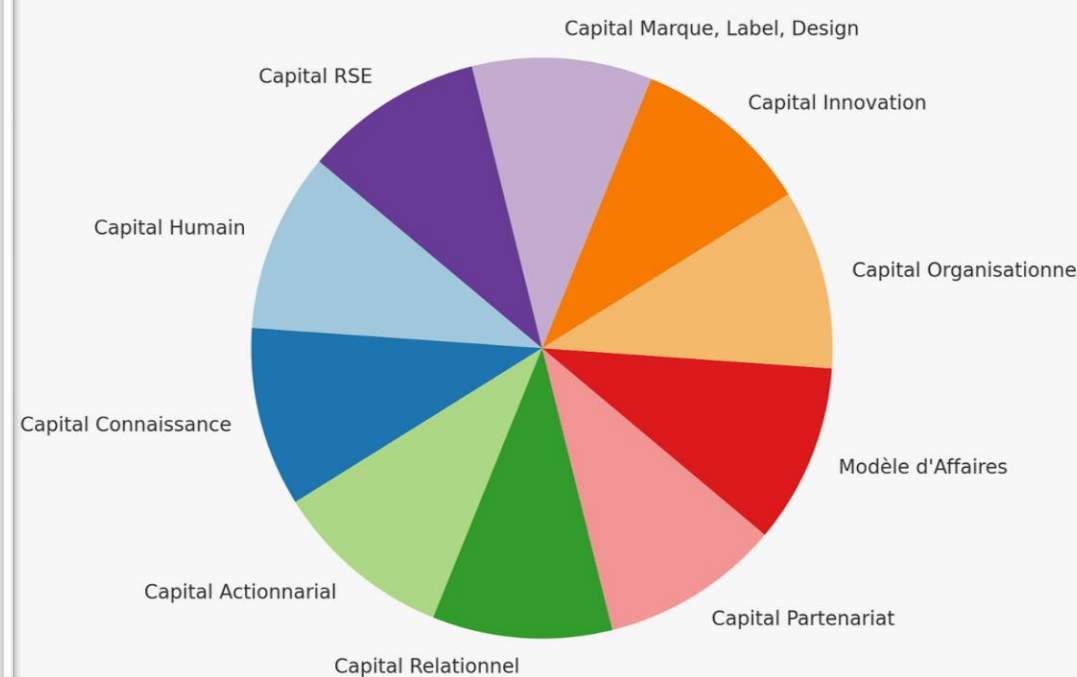
Étape 3 Valorisation de l'entreprise

« Les critères financiers restent primordiaux, mais ils ne sont pas les seuls déterminants. Un repreneur cherche avant tout une entreprise rentable et capable de générer du cash-flow pour couvrir le remboursement de sa dette.

Toutefois, des **éléments différenciateurs** comme une **marque forte**, un **savoir-faire unique**, une **clientèle fidélisée** ou une **stratégie ESG bien définie** peuvent aussi peser dans la balance.

Aujourd'hui, les entreprises ayant une **gouvernance solide** et des **pratiques responsables** attirent davantage d'investisseurs soucieux de durabilité et de valeur ajoutée à long terme. »

Les différents types d'actifs immatériels





04



Étape 4

RECHERCHE ET SÉLECTION DU REPRENEUR

LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION





Étape 4 RECHERCHE ET SÉLECTION DU REPRENEUR

Le parcours du cédant



1 - Valider la valorisation

2 - Faire son dossier de présentation de l'entreprise

3 - Déterminer le profil de l'acquéreur

4 - Communiquer votre projet de cession
- Panorama des canaux de communication

5 - Sélectionner le candidat à la reprise



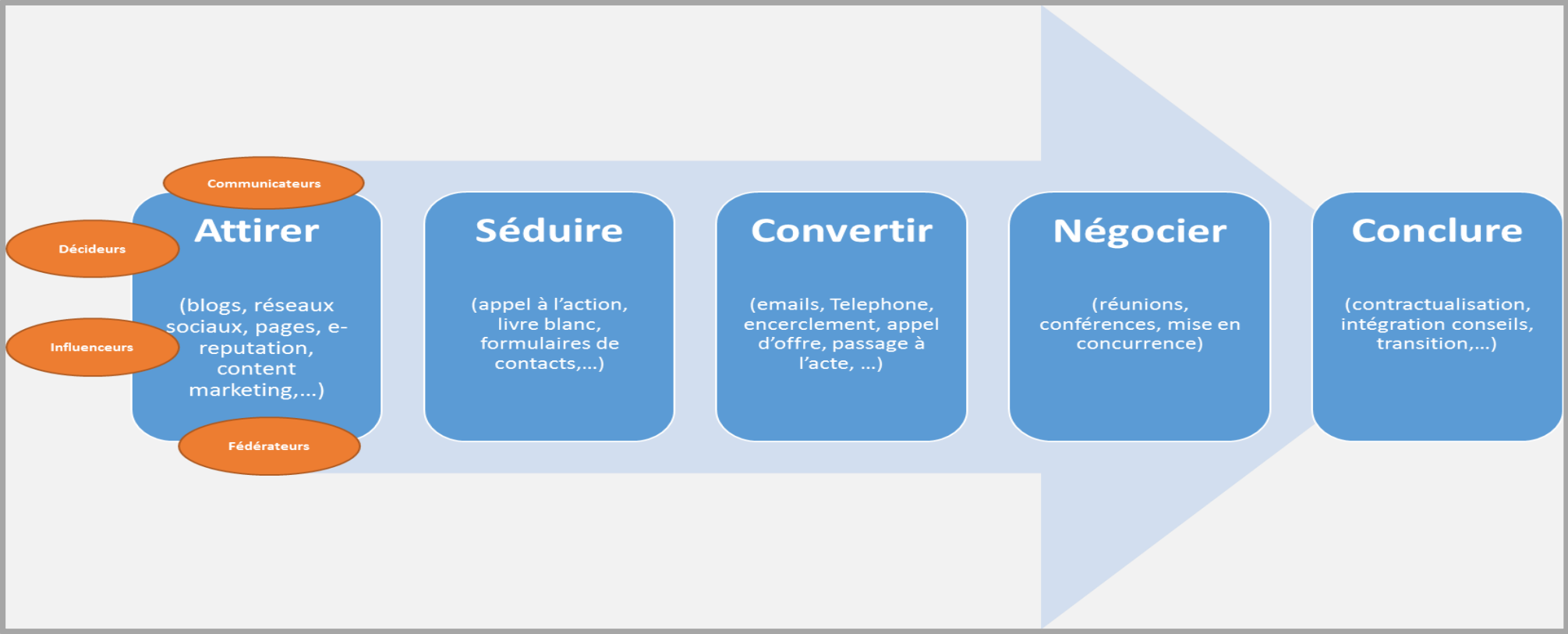
En savoir plus : [les éléments clés du dossier de présentation de l'entreprise](#)

En savoir plus : [comment trouver un repreneur ?](#)



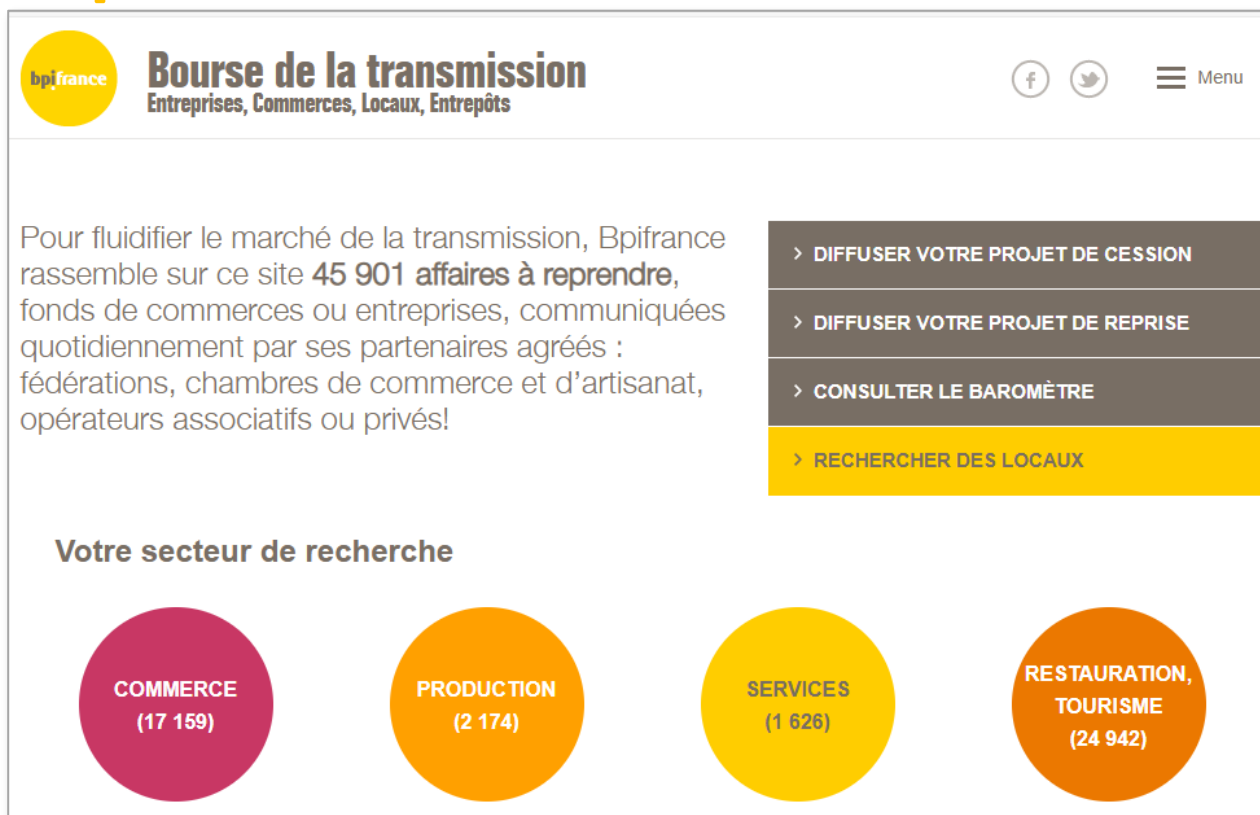
Étape 4 RECHERCHE ET SÉLECTION DU REPRENEUR

« Comment attirer de manière magnétique des repreneurs sans les contacter ? »





Étape 4 RECHERCHE ET SÉLECTION DU REPRENEUR



Bourse de la transmission
Entreprises, Commerces, Locaux, Entrepôts

Pour fluidifier le marché de la transmission, Bpifrance rassemble sur ce site **45 901 affaires à reprendre**, fonds de commerces ou entreprises, communiquées quotidiennement par ses partenaires agréés : fédérations, chambres de commerce et d'artisanat, opérateurs associatifs ou privés!

- > DIFFUSER VOTRE PROJET DE CESSION
- > DIFFUSER VOTRE PROJET DE REPRISE
- > CONSULTER LE BAROMÈTRE
- > RECHERCHER DES LOCAUX

Votre secteur de recherche

- COMMERCE (17 159)
- PRODUCTION (2 174)
- SERVICES (1 626)
- RESTAURATION, TOURISME (24 942)

Bourse de la transmission
+ de 45 000
annonces d'entreprises à reprendre

Cédant

Augmentez votre visibilité en déposant votre projet de cession chez nos partenaires

> DÉPOSER

Repreneur

Augmentez votre visibilité en déposant votre projet de reprise chez nos partenaires

> DÉPOSER

<https://reprise-entreprise.bpifrance.fr/>





05



Étape 5

NÉGOCIATION ET SIGNATURE DES ACTES JURIDIQUES

LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION



Étape 5 NÉGOCIATION ET SIGNATURE DES ACTES JURIDIQUES

Le parcours du cédant



- | | | | |
|--|--|--|---|
| 1 – Appréhender les techniques de négociation différenciées | 2 – Analyser et négocier la proposition du/des repreneurs formalisée dans une lettre d'intention | 3 – Contribuer à la bonne réalisation des audits – Réunir les documents et répondre aux questions du repreneur | 4 – Négocier et signer le protocole d'accord et la clause de garantie d'actif et passif |
| 5 – Mettre en œuvre la stratégie fiscale après signature du protocole d'accord | 6 – Réaliser les conditions suspensives du protocole d'accord | 7 – Accomplir les démarches administratives | 8 – Signer l'acte de cession |



En savoir plus : [comment négocier avec mon repreneur et quel accord conclure ?](#)



06



Étape 6

GESTION DE L'APRÈS CESSIION

C'est le grand moment du passage de témoin et le temps de se tourner vers l'avenir et de nouveaux projets... Sans oublier de respecter les engagements pris pour faciliter la période de transition

LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION



Étape 6 **GESTION DE L'APRÈS CESSION**

Le parcours du cédant



1 – Respect des engagements : clause d'accompagnement, clause de non-concurrence, clause d'earn out, mise en jeu de la GAP, etc.

2 – Statut social du dirigeant accompagnant : salarié, TNS, création d'une société de conseil ad'hoc

3 – Réinvestissement des fruits de la cession de l'entreprise

4 – Se tourner résolument vers l'avenir / S'installer dans une nouvelle vie



En savoir plus : [que faire après la cession ?](#)

QUESTIONS/RÉPONSES

L'ACTION DE BPIFRANCE SUR LA TRANSMISSION

UN CONTINUUM DÉJÀ RICHE

➤ **Bpifrance-creation.fr**

Boîte à outils du cédant et du repreneur afin de les accompagner dans toutes les étapes de leurs projets (prédiagnostics, carnet d'adresses des réseaux d'accompagnement, solutions de financement, webinaires, etc.)

➤ **Bpifrance Université**

Formations en ligne conçues par des experts internes et externes (ex: « comment construire sa stratégie de transmission ? », « comment réussir la transmission familiale de votre entreprise ? »)

➤ **La Bourse de la transmission**

Plateforme centralisant les offres d'entreprises & fonds de commerce à céder

Informers les cédants et repreneurs

Financer les opérations de reprise

➤ **La « Garantie Transmission »**

garantie jusqu'à 60% d'un prêt bancaire afin de reprendre une PME

➤ **Le « Prêt Transmission »**

Prêt complémentaire sans garantie pouvant aller jusqu'à 1,5 M€

➤ **Prêts Sans Garantie (à finalité croissance externe)**

Prêt sans prise de sûretés réelles afin de financer les opérations de croissance externe, pour un montant allant jusqu'à 5 M€

➤ **Le « Prêt d'honneur reprise »**

Prêt à taux 0% jusqu'à 80 K€ accordé au porteur de projet à titre personnel

➤ **L'activité « Capital Transmission »**

Investissement en fonds propres de Bpifrance dans les entreprises transmises

Investir lors des opérations de transmission -reprise

Accompagner les entreprises lors de la transmission -reprise

➤ **Mission de conseil « Transmission / Gouvernance »**

Module visant à définir la stratégie de transmission d'entreprise pour se préparer à cette étape clé et à l'évolution de la gouvernance

➤ **Mission de conseil « Croissance Externe »**

Permet de sécuriser une opération de croissance externe grâce à différents modules proposés : préparation des équipes de direction à la croissance externe, aide à la recherche de cible, intégration post-acquisition

➤ **L'Accélérateur « Entreprises familiales »**

Programme de 24 mois de formation, conseil et mise en réseau pour pérenniser les entreprises familiales face aux défis de demain

➤ **L'Accélérateur « Les Conquérants »**

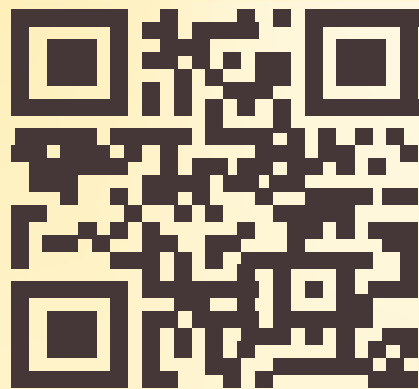
Promotion de 20 dirigeants partageant les mêmes enjeux durant un an avec 5 journées de formation sur des sujets clés de croissance externe, de la mise en réseau, un suivi personnalisé et une mission de conseil de 10 jours sur la croissance externe

➤ **Diag 360 – Mission de conseil stratégique**

Cartographier la nouvelle structure pour déterminer les sujets prioritaires à son développement et établir un plan d'action

**RETROUVEZ TOUTES NOS OFFRES POUR ACCOMPAGNER
LES PROJETS DE TRANSMISSION OU REPRISE D'ENTREPRISE**

FLASHEZ CE QR CODE





Retrouvez le **replay** et le **support de présentation**
de ce webinar sur
bpifrance-creation.fr/webinaires





MERCI





Pour en savoir plus, rendez-vous sur
bpifrance-creation.fr

