

Rendez-vous
le 20 mai à 11h

bpifrance

CRÉATION

WEBINAIRE

**Comment réussir la transmission
de son entreprise ?**

 **FiDAL**

ACOFI

ASSISTANCE
COMPTABILITÉ
FIDUCIAIRE

Transmettre une entreprise **étape par étape**



Guillaume MALVOISIN

Responsable contenus web
Transmission - Reprise
Site bpifrance-creation.fr

guillaume.malvoisin@bpifrance.fr



David TREGUER

Directeur Associé
Avocat en droit des sociétés

cessions acquisitions et
restructurations

david.treguer@fidal.com



Johanna Flament
Directrice de mission
Avocate fiscaliste

stratégie fiscale des entreprises et
fiscalité du patrimoine

johanna.flament@fidal.com



Michel Pastural
Directeur général
Expert comptable

Spécialisé en évaluation
d'entreprise

pastural@acofi.fr



Les clés du succès sont connues :

« une bonne préparation et un accompagnement de qualité »



Retrouvez le **replay**
et le **support** de présentation sur

bpi-france-creation.fr/webinaires

Les étapes de la transmission d'entreprise



1

**Préparation
du projet**

2

**Diagnostic
de l'entreprise**

3

**Choix du mode juridique
de transmission**

4

**Préparation des
éléments prévisionnels**

5

**Valorisation de
l'entreprise**

6

**Dossier de présentation
de l'entreprise**

7

**Recherche et sélection
du repreneur**

8

**Rédaction et négociation
du protocole d'accord**

9

**Signature de
l'acte de cession**

10

Gestion de l'après cession



1 - Préparer son projet de transmission

Une transmission réussie s'anticipe et se prépare

Etablissez un bilan personnel
pour analyser vos motivations, vos objectifs, vos contraintes,
votre fiscalité sur la cession

Renseignez-vous
sur les étapes d'une transmission réussie

Faites-vous accompagner
en choisissant des conseils adaptés à votre projet

Concevez votre calendrier de cession
pour préparer l'entreprise à la vente

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



Les outils Bpifrance création

Qui peut m'accompagner ?

Des réseaux se tiennent à la disposition des porteurs de projet pour les accueillir, les informer, les orienter si nécessaire, et les accompagner dans leurs démarches. Comment trouver le bon interlocuteur ?

1 Vous recherchez un interlocuteur ?

Cette rubrique a pour objectif d'orienter les visiteurs du site vers les principaux réseaux et organismes ayant pour vocation d'informer ou d'accompagner les porteurs de projets de création d'entreprise et les nouveaux chefs d'entreprise. 

 Dans quel moment de vie vous situez-vous ? *

Je transmets 

 Quel type de service recherchez-vous ? *

Accueil et information

Conseils en reprise/transmission 



Le carnet d'adresses des réseaux d'accompagnement

Trouver le bon interlocuteur près de chez vous

www.bpifrance-creation.fr

2 – Diagnostiquer l'entreprise

Etape cruciale, elle conforte la décision de cession et permet d'établir une stratégie de transmission

1 - Examinez l'entreprise

Marché

Process et moyens

Financier : le PGE un frein ou un atout à la transmission ?

RH et organisation

2 - Analysez les résultats du diagnostic

Menaces /Opportunités du marché

Forces / Faiblesses de l'entreprise

3- Engagez des actions correctrices

« Gérer » les minoritaires

La propriété intellectuelle un actif stratégique

Anticiper une transformation en SAS ?

Des registres à jour

Une trésorerie pléthorique : un handicap ?

En savoir plus sur : [Comment réaliser le diagnostic de l'entreprise ?](#)



Les outils Bpifrance création

Bonjour M. Guillaume Malvoisin
[Déconnexion](#)

bpifrance CRÉATION

Accueil Prédiagnostic Mon compte Mentions légales Bpifrance-creation

- 1 L'activité de l'entreprise et son marché
- 2 Les ressources de l'entreprise
- 3 Les performances de l'entreprise
- 4 L'environnement juridique et réglementaire
- 5 Le projet de cession
- 6 Le rapport

Prédiagnostic transmission

Identifiez en un clin d'œil la faisabilité de votre projet de transmission d'entreprise

<https://prediagentreprise.fr/>



Les 10 étapes de la transmission d'entreprise

3 – Choisir le mode de transmission

Les conseils de professionnels permettront de choisir le mode le plus adapté à votre situation

Comment souhaitez-vous transmettre ?

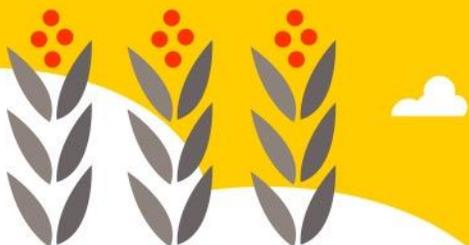
- À titre gratuit : Pacte Dutreil ? Donation avant cession ?
- À titre onéreux : apport cession ?
- A titre temporaire : la location-gérance
- En pleine propriété
- En démembrement de propriété

Que souhaitez-vous transmettre ?

- Un fonds de commerce
- Des titres de société

Selon les options choisies, les **conséquences juridiques, fiscales et financières** seront différentes si l'on se place du côté du **repreneur** ou du côté du **cédant**.

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



Transfert automatique des
contrats de travail

Rachat de fonds de commerce ou de titres de société ?

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	Les dettes : <ul style="list-style-type: none">▪ Financières▪ Fournisseurs▪ Fiscales et sociales
Les créances	
La trésorerie	



4 – Préparer les éléments prévisionnels

Etape importante pour les négociations,
elle consiste à préparer un business plan pour légitimer le prix de cession

Transmettre une entreprise en bon état de marche, tournée vers l'avenir !

Justifiez vos hypothèses

Estimez l'impact de votre départ

Déterminez les marges de manoeuvre

Vous pourrez ainsi confronter votre business plan avec celui du repreneur et avoir des arguments convaincants pour légitimer le prix de cession demandé.



5 – Valoriser l'entreprise

Objectifs : apprécier ce qui fait la valeur de l'entreprise et identifier les points à améliorer

Diagnostic de l'entreprise

- **Marché, concurrent, client**
- **Process et moyens : fabrication, distribution...**
- **Financier**
- **RH et organisation**
- **Actionnariat, juridique et fiscal**

Retraitement économique

- **Suppression des non-valeurs**
- **Evaluation du fonds de commerce, des brevets, des marques**
- **Retraitement des autres valeurs d'actifs immobilisés en vue de les évaluer à leur valeur actuelle**
- **Retraitement de l'encours clients**
- **Correction du passif des risques et autres dettes non comptabilisées**
- **Correction du résultat en vue de déterminer le cash flow économique**

Evaluation et négociation sur le prix

- **Différentes approches possibles**
- **Méthode patrimoniale : l'entreprise vaut ce qu'elle possède**
- **Méthode de rentabilité : l'entreprise vaut ce qu'elle rapportera**
- **Méthode comparative : l'entreprise vaut ce que valent les autres**

**En savoir plus sur :
Quelle est la valeur de l'entreprise ?**



6 – Faire le dossier de présentation de l'entreprise

Appelé aussi « **Mémoire d'information** » il doit donner l'envie au futur acquéreur de rentrer dans une négociation

Présentation...

- des dirigeants et de l'entreprise,
- de son activité,
- de sa clientèle,
- de ses concurrents,
- de ses moyens de production,
- de son organisation,
- et de ses chiffres significatifs.

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



7 – Trouver un repreneur

C'est la grande question : qui sera le repreneur ?

Déterminez le profil de l'acquéreur

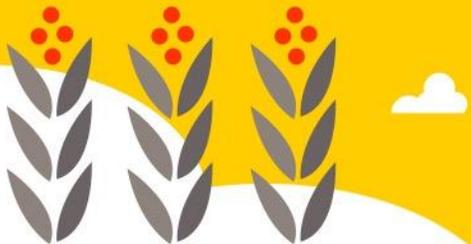
- Famille et entourage
- Entrepreneur
- Groupe
- Salarié(s)

Le trouver via

- Vos réseaux personnels et professionnels
- Les bases de repreneurs
- les bourses d'entreprises à reprendre
- Les acteurs / conseils publics et privés

Sélectionnez le candidat à la reprise qui sort du lot et analysez sa proposition formalisée dans une **lettre d'intention**

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



Bourse de la transmission de Bpifrance

Bourse de la transmission

+ de 46 000
annonces d'entreprises à reprendre

The screenshot shows the homepage of the Bourse de la transmission website. At the top left is the Bpifrance logo and the title 'Bourse de la transmission'. To the right are social media icons for Facebook and Twitter, and a 'Menu' button. Below the header is a descriptive paragraph: 'Pour fluidifier le marché de la transmission, Bpifrance rassemble sur ce site 46 120 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.' To the right of this text are two buttons: '> DÉPOSER VOTRE PROJET DE CESSION' and '> DÉPOSER VOTRE PROJET DE REPRISSE'. Below this is a section titled 'Votre secteur de recherche' with four circular buttons: 'COMMERCE (16 232)' in purple, 'PRODUCTION (1 986)' in orange, 'SERVICES (1 485)' in yellow, and 'RESTAURATION, TOURISME (26 417)' in red. At the bottom is a search bar section titled 'Votre recherche' with a text input field (placeholder: 'Mot clé, ex: pressing, ...'), a dropdown for 'Secteur d'activité', a dropdown for 'Région, Département', and a 'RECHERCHER' button with a right arrow.

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/>



8 – Rédiger et négocier le protocole d'accord

Acte juridique le plus important de l'opération de transmission, il traite de tous les points de la négociation, un par un

➤ **Qui rédige ?**

➤ **Les conditions et modalités de la cession et des garanties données à l'acquéreur : la GAP**

➤ **Des particularités depuis la crise sanitaire ?**

➤ **Le calendrier des opérations et actes à effectuer en vue de la réalisation de la cession**

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



9 – Signer l'acte de cession

La signature de l'acte de cession concrétise des mois d'effort

- **Quelques jours avant le closing, réalisez un arrêté des comptes**
- **Le jour du closing, attendez-vous à signer de nombreux actes, en autant d'exemplaires que de signataires, dont la liste varie en fonction de la nature de l'opération : vente d'actions, de parts sociales ou de fonds de commerce**

Retrouver l'interview des intervenants : [« Chronique d'un closing réussi »](#)



En savoir plus sur : [la signature de l'acte de cession](#)

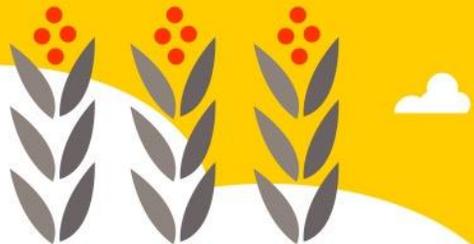


10 – Gérer l'après cession

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

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



Les contenus Bpifrance-creation.fr



Toutes les réponses à vos questions

Je prépare ma reprise

Je transmets

www.bpifrance-creation.fr/





Questions - Réponses



The logo for bpifrance, consisting of the word "bpifrance" in a lowercase, sans-serif font, with a small yellow dot above the letter "i". It is contained within a white circle.

bpifrance

The logo for CRÉATION, consisting of the word "CRÉATION" in a uppercase, sans-serif font, with a small yellow dot above the letter "i". It is contained within a dark grey circle.

CRÉATION

Retrouvez
les **replays**,
les **supports de présentation**,
et la **programmation** des webinaires Bpifrance Création sur

bpifrance-creation.fr/webinaires

bpifrance

CRÉATION

RDV au prochain webinaire Bpifrance Création

Jeudi 17 juin 2021 à 11h

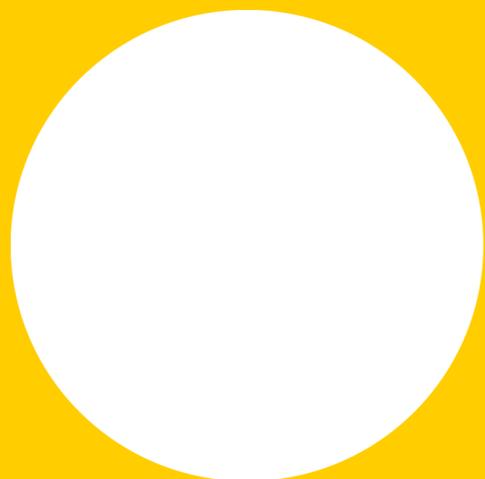
Comment compléter son apport personnel ?

bpifrance-creation.fr/webinaires

The logo for bpifrance, consisting of the text 'bpifrance' in a lowercase, sans-serif font. The 'i' is stylized with a dot above it. The logo is contained within a white circle.The logo for CRÉATION, consisting of the text 'CRÉATION' in an uppercase, sans-serif font. The 'i' is stylized with a dot above it. The logo is contained within a dark grey circle.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur :

[bpifrance-creation.fr](https://www.bpifrance-creation.fr)



SERVIR
L'AVENIR

