

BÂTIR ENSEMBLE VOTRE **AVENIR**

CONSEIL & EXPERTISE COMPTABLE

CRÉER
DÉMARRER
DÉVELOPPER
VENDRE I





VENDE l'activité

*Je souhaite
vendre mon
entreprise*

**Nous vous
accompagnons**

Le processus de cession ou de transmission d'une entreprise est une étape cruciale dans la vie d'un dirigeant. C'est une opération complexe qui implique une préparation en amont, ainsi qu'un accompagnement adapté pour maximiser la réussite de la transaction.

**CÉDER SEREINEMENT VOTRE
ACTIVITÉ**



PRÉPARATION À LA CESSION / TRANSMISSION

Phase préparatoire : Anticipation et diagnostic

Un diagnostic complet est la première étape pour préparer la cession ou la transmission de votre entreprise. Cela inclut une phase préparatoire en 3 étapes qui consiste à réaliser une évaluation de la santé financière, du patrimoine, des actifs, ainsi qu'une estimation de la valeur de l'entreprise.

ÉTAPE 1 : PRÉ-DIAGNOSTIC

Votre juriste fiscaliste Cerfrance vous accompagne pour le **pré-diagnostic** :

- **Définir le projet et les objectifs**
Il s'agit ici de connaître les objectifs du cédant et d'anticiper en fonction des modalités de vente.
- **Réaliser un état des lieux de l'entreprise**
Cela permet d'identifier les forces et les faiblesses de la société de manière globale (juridique, fiscale, sociale, environnementale, ...) afin d'établir un plan d'actions.
- **Établir une chronologie et un plan d'actions adaptés à vos besoins et vos objectifs professionnels et personnels.**



ÉTAPE 2 : DIAGNOSTIC

En suivant, le **diagnostic** permet :

- d'évaluer l'entreprise
- de déterminer les conséquences fiscales et optimisations
- de rechercher des voies d'optimisations

Tout comprendre sur le diagnostic de Cerfrance en 5 questions !

QU'EST CE QUE LA VALORISATION D'ENTREPRISE ?

La valorisation d'une entreprise est une estimation de sa valeur marchande. Elle constitue un élément fondamental de la cession ou de la transmission, car elle sert de base pour négocier le prix de vente avec les potentiels repreneurs. La valorisation reflète la perception de l'entreprise à un instant T, prenant en compte divers aspects financiers, commerciaux et stratégiques.

QUELS SONT LES CRITÈRES DE L'ÉVALUATION DE LA VALEUR FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE ?

L'estimation de la valeur de l'entreprise repose sur des critères multiples qui permettent de cerner sa performance et sa position sur le marché. Parmi les éléments pris en compte dans l'évaluation :

- Le chiffre d'affaires actuel et passé : Analyse des revenus sur les 3 à 5 derniers exercices pour dégager une tendance et mesurer la stabilité de l'activité.
- La structure financière : Étude de la répartition du capital, des dettes et des liquidités pour évaluer la solidité financière de l'entreprise.
- Le portefeuille clients : Valeur du portefeuille clients, fidélité et diversité des clients, qui jouent un rôle majeur dans l'évaluation.
- L'état du marché et de la concurrence : Positionnement de l'entreprise dans son secteur d'activité, croissance du marché, pressions concurrentielles et menaces potentielles.
- La réputation de l'entreprise : Notoriété et perception de l'entreprise sur le marché, pouvant influencer favorablement ou défavorablement les repreneurs.
- Savoir-faire et compétences : Les atouts humains et techniques qui font la valeur ajoutée de l'entreprise, surtout s'ils sont rares ou difficilement reproductibles.



COMMENT SE FIXE LE PRIX DE CESSION ?

Il est important de noter que la valorisation ne fixe pas le prix de cession, mais donne une base de négociation qui servira de guide dans les discussions avec les acheteurs potentiels. Le prix de cession final est déterminé par la loi de l'offre et de la demande :

- En cas de forte demande : Si plusieurs acquéreurs manifestent de l'intérêt, la concurrence entre eux peut permettre de faire grimper le prix de cession.
- En cas de faible demande : Si l'entreprise n'attire que peu de repreneurs, il sera peut-être nécessaire de revoir le prix de vente à la baisse pour attirer des candidats

COMMENT OPTIMISER LA FISCALITÉ DE LA TRANSMISSION DE L'ENTREPRISES ?

La fiscalité pour le cédant varie selon le mode de transmission choisi, que ce soit une cession ou une donation. La principale préoccupation fiscale pour le vendeur reste souvent l'imposition de la plus-value, et donc le solde disponible. C'est pourquoi pour alléger la fiscalité de la transmission, plusieurs options existent. Il est essentiel de bien examiner les choix fiscaux disponibles, notamment les régimes fiscaux avantageux mis en place pour encourager les transmissions d'entreprise (comme les dispositifs pour les petites entreprises, les chefs d'entreprise partant à la retraite, ou le pacte Dutreil).

Si l'entreprise ne remplit pas les conditions pour ces régimes, des stratégies fiscales plus complexes peuvent être envisagées pour réduire l'impact fiscal de la transmission.



ÉTAPE 3 : NÉGOCIATION

Nous préparons un **dossier complet sur l'entreprise**, qui servira de présentation aux acheteurs potentiels et permet de :

- **Identifier le type de repreneur** : Déterminer le profil de repreneur idéal pour orienter la vente
- **Collecter les données de l'entreprise** : Rassembler tous les documents juridiques, financiers, fiscaux, et sociaux nécessaires pour l'acheteur potentiel. Un accord de confidentialité est mis en place pour protéger ces informations sensibles.

Aussi, nous vous **accompagnons** face aux repreneurs et leurs conseillers, une vente demande du temps et une forte disponibilité. Nous facilitons les échanges pour vous protéger.

Nous rédigeons et relisons les accords pour défendre vos intérêts.

Nous apportons notre expertise sur la **lettre d'intention**, qui est un document initial formalisant les intentions des deux parties et fixant le cadre des négociations. Bien qu'elle ne soit pas obligatoire, elle est souvent utile pour :

- Confirmer l'engagement des parties à négocier de bonne foi,
- Montrer l'intérêt de l'acheteur pour la reprise,
- Garantir la confidentialité des échanges, si une clause le prévoit.

Enfin, nous vous aidons à **sélectionner les candidats** correspondant le mieux à vos critères de stratégie et d'image. Des critères clairs sont définis au préalable pour choisir les candidats les plus pertinents.

Phase active de votre projet : Formalisation de l'accord

La phase active correspond à une nouvelle étape ; la **formalisation de l'accord**.

La formalisation de l'**accord de cession** est une étape où les parties fixent par écrit les termes de la vente d'une entreprise, rendant les négociations concrètes.

Nos missions comprennent 6 étapes :

1 Le protocole d'accord

C'est un contrat formalisant les résultats de la négociation et les modalités de cession. Il inclut les éléments essentiels tels que le prix, les éléments vendus, les conditions suspensives

2 La garantie d'Actif-Passif (GAP)

La GAP protège l'acquéreur des risques financiers découlant d'événements antérieurs à la cession. Elle définit les cas de déclenchement, les exclusions, et les modalités de calcul de l'indemnité, avec des plafonds et planchers.

3 Les actes accessoires

Il est possible de rédiger des actes supplémentaires tels qu'un accord d'exclusivité dans le cadre de la négociation ou encore la rédaction d'un bail commercial etc.

4 Les formalités pré-cession

Lorsque les statuts ou un pacte d'associé prévoit une clause d'agrément, des formalités sont à accomplir.

5 L'acte définitif

L'acte de cession est signé par les parties après le respect des conditions suspensives, rendant la vente officielle et impliquant le paiement.

6 Acte complémentaire et bilan de cession

Le prix final peut varier en fonction des éléments chiffrés du bilan de cession, qui peut déclencher la GAP (Garantie Actif-Passif).



Phase **post cession** : Et après ?

Après la cession d'une entreprise, l'accompagnement post-cession en 3 étapes vous aide à gérer les démarches nécessaires pour bien clôturer votre projet. Voici les trois étapes principales dans lesquelles nous vous accompagnons :

1 **Fin ou transformation de la société**

Après la vente, le cédant peut décider de dissoudre et liquider l'ancienne structure juridique de l'entreprise, fermant ainsi toutes les activités. Alternativement, il peut choisir de transformer la société pour lui donner une nouvelle orientation ou pour y engager d'autres projets.

2 **Fiscalité : déclaration d'impôts**

La cession entraîne des obligations fiscales pour le cédant, notamment la déclaration des plus-values réalisées lors de la vente de l'entreprise.

3 **Stratégie de réinvestissement**

Le cédant peut réinvestir les fonds issus de la cession. Un conseiller Cerfrance vous aide à élaborer une stratégie de réinvestissement adaptée, par exemple en diversifiant les placements, en investissant dans de nouveaux projets, ou en planifiant des investissements immobiliers ou financiers.

*Transmettre son entreprise est un moment clé qui mérite un **accompagnement personnalisé et attentif**. Grâce à notre expertise, nous sommes à vos côtés à chaque étape, de la préparation à la post-cession, pour vous offrir un **service sur mesure** et vous assurer une **transmission réussie**.*

ACCOMPAGNEMENT À LA REPRISE



| CHRONOLOGIE | ÉTAPES | MISSIONS |
|--------------------|----------------------------|---|
| PHASE PRÉPARATOIRE | Pré-diagnostic | Collecte des données |
| | | Analyse des données |
| | L'offre de re-prise | LOI |
| | | Négociation |
| | | Valorisation contradictoire |
| | | Étude de faisabilité |
| | Les audits (sécurisation) | Juridiques |
| | | Économiques |
| | | Sociaux |
| | | Fiscaux |
| | | Environnementaux |
| | La structuration juridique | Étude montage le plus adapté |
| | | Création de société |
| PHASE ACTIVE | Financement | Recherches de financements |
| | | Finalisation Étude de faisabilité |
| | | Accompagnement bancaire |
| | Les actes | Protocole d'accord |
| | | GAP |
| | | Acte définitif |
| | | Acte complémentaire et bilan de cession |
| POST CESSION | Mise à jour juridique | Mise à jour société cible |
| | | Convention de trésorerie |
| | | Convention de prestations |
| | | Bail commercial |
| | | Transfert des contrats de travail |
| | Accompagnement | Pilotage d'entreprise |

BÂTIR ENSEMBLE VOTRE AVENIR



PRÉPARER LA CRÉATION

Conseil en création
Conseil juridique et fiscal
Solutions informatiques



DÉMARRER L'ACTIVITÉ

Conseil social et paie
Secrétariat administratif
Expertise-comptable



DÉVELOPPER

Conseil en financement
Conseil en pilotage d'entreprise
Conseil juridique et fiscal
Conseil environnemental
Gestion financière et patrimoniale
Conseil social

VENDRE, TRANSMETTRE

Conseil en transmission et cession
Gestion financière et patrimoniale



CERFRANCE
GIRONDE

05 57 54 26 00
contact@33.cerfrance.fr
www.cerfrancegironde.fr

5 Avenue de Virecourt
33370 Artigues-près-Bordeaux



CERFRANCE
GIRONDE