

Réunion d'information

Mardi 15 octobre 2013

COMPTE-RENDU

Une dizaine de chefs d'entreprise ont été accueillis par Marc CHAITEMPS, Maire de la commune de GEMEAUX, à la salle du conseil municipal, où s'est déroulée une réunion d'information organisée par le Club Entreprendre.

Thème de la soirée:

La cession/transmission d'une entreprise, comment s'y préparer ?

Intervenants :

Christophe LHUILE et Nicolas BOURGEOIS experts comptables MAZARS.

**Marie Pascale CHABAUD, avocate spécialisée
Pascale CARILLON et Martin MANGEL, notaires.**

En l'absence du Président, Michel DROUIN a accueilli et a procédé aux remerciements :

- de Marc CHAITEMPS, Maire de Gémeaux, pour son accueil, la mise à disposition gratuite de la salle du conseil, et pour le verre de l'amitié offert à la suite de l'intervention.
- des adhérents présents.
- ainsi que des intervenants de la soirée.

Il a, ensuite, rappelé les manifestations à venir (voir INFOS CLUB encadré ci-contre).

Introduction

La cession-transmission de son entreprise est une action à laquelle tout chef d'entreprise doit se préparer car il peut y être confronté à tout moment, suite à un accident de la vie par exemple.

L'expert-comptable, l'avocat et le notaire sont les trois acteurs incontournables qui l'aideront à envisager tous les aspects: la préparation, l'aspect fiscal et juridique, de cette action de cession-transmission.

Préparer la cession

- Préparer un plan de succession en cas d'accident de la vie
- Préparer et optimiser sa retraite ainsi que son niveau de prévoyance en faisant réaliser un audit de protection sociale.
- Définir le patrimoine à céder-transmettre (immobilier, stocks, clientèle, nom commercial, matériel)
- S'entourer de partenaires tels que l'expert-comptable, l'avocat et le notaire.

En fonction du statut de l'entreprise, deux éventualités sont possibles :

- 1/La vente du fonds de commerce (EI et société)
- 2/La vente de parts sociales ou titres (société)

INFOS CLUBS

Lundi 18 novembre à 13h30 :

Visite du centre de maintenance des TER à Dijon Perrigny.

Pour vos visites périodiques obligatoires liées aux installations

électriques et aux engins de levage, pensez à l'action collective avec l'APAVE.

Une économie allant de 30 à 50 % est possible !

Les contacts pour plus de renseignements sur ce sujet :

MAZARS

4 Route de Dijon
21120 IS SUR TILLE

Nicolas BOURGEOIS

Tél. : 03 80 78 76 20
Mob : 06 69 77 59 80
nicolas.bourgeois@mazars.fr

Christophe LHUILE

Tél. : 03 80 78 76 20
Mob : 06 60 03 56 10
christophe.lhuile@mazars.fr

CABINET CHABAUD

Marie-Pascale CHABAUD

Mob : 06 26 48 88 23
mp-chabaud.cabinetchabaud@orange.fr

OFFICE NOTARIALE

31 bis rue François
Mitterrand
21120 IS SUR TILLE

Pascale CARILLON

Tél : 03 80 95 01 73
pascale.carillon@notaires.fr

Martin MANGEL

Tél : 03 80 95 01 73
martin.mangel@notaires.fr

Secrétariat du Club :

Valérie

Tel : 03.80.85.50.60

Fax : 03.80.75.72.72

Mail :

vcuche@clubentreprendre21.fr

1/La vente du fonds de commerce :

- Pas de garantie de passif à donner
- Le chef d'entreprise procède au remboursement des emprunts, du solde des comptes clients et fournisseurs, des comptes bancaires
- Les fonds sont bloqués temporairement (3 à 5 mois et demi)
- Taxation de la plus-value (des exonérations sont possibles)

2/La vente de parts sociales ou titres

- La réception du produit de la vente est immédiate
- Pas de recouvrement de créances à opérer ni de gestion des dettes
- Donner une garantie d'actif et de passif au repreneur
- Taxation de la plus-value (des exonérations sont possibles)

Evaluer son patrimoine

Divers éléments sont pris en compte dans l'évaluation du patrimoine :

- Les moyens matériels, humains et immobiliers
- La localisation
- L'environnement économique (secteur porteur ou non ?)
- Les éléments financiers tels que le chiffre d'affaires, le résultat
- Les opportunités d'évolution de l'entreprise.

Plusieurs méthodes d'évaluation sont possibles :

- La méthode patrimoniale (actif net corrigé)
 - La méthode comparative (à partir de bases de données et de rentabilité de concurrents)
 - La méthode de rentabilité (produits – charges)
 - La méthode fiscale (CA * coefficient)
- Plusieurs méthodes sont souvent combinées afin de produire une évaluation fiable.

La constitution d'un rapport d'évaluation est nécessaire :

Il présente :

- La situation économique et financière de l'entreprise
- Les méthodes d'évaluation écartées
- Les méthodes d'évaluation retenues
- Une évaluation qualitative qui situe l'entreprise sur son marché
- Une synthèse et une conclusion.

Rechercher un repreneur

Le repreneur peut être interne à la l'entreprise ou à la famille du chef d'entreprise.

Il peut également s'agir d'une personne externe repérée par :

- La diffusion d'une annonce aux chambres consulaires, ou aux syndicats professionnels
- Sur la base de repreneurs de l'APCE
- Par bouche à oreille en communiquant auprès de vos fournisseurs ou de votre banquier.

Il est néanmoins indispensable de rester attentif aux effets produits suite à la diffusion d'une annonce auprès des clients, fournisseurs, banquiers etc.

Envisager les modalités de financement du repreneur

- Les fonds propres (le % est variable en fonction des secteurs d'activité)
- L'emprunt bancaire
- Les organismes de cautionnement (ex : Oseo)
- Le crédit vendeur (le repreneur fait crédit à l'acheteur → ce financement peut représenter un risque pour le cédant)
- Le prêt d'honneur.

Accompagner le repreneur

Le cédant peut accompagner le repreneur afin de lui transmettre son expérience. **Une convention de tutorat** doit absolument définir les termes de l'accompagnement (Sujet de l'accompagnement, durée, fréquence, tutorat ou rémunération, durée du préavis pour résiliation anticipée...etc.).

Côté fiscalité

L'avocat vous accompagnera sur le régime fiscal, l'imposition des plus-values, l'impact selon la situation du dirigeant et notamment dans le cadre d'un départ en retraite, de la cession de titres ou de fonds de commerce etc.

Il vous conseillera sur le

- La rédaction du protocole de cession,
- La réaction de la lettre d'intention, primordiale, qui engage les deux parties
- La rédaction du protocole d'accord qui prévoit toutes les clauses de prix, d'accompagnement etc.
- La garantie de passif qui garantit ce qui est antérieur à la cession
- La garantie de première demande.

Côté juridique

Le notaire vous accompagnera sur les modalités juridiques liées à un contrat de cession :

- La garantie actif/passif
 - La garantie de non concurrence
 - Le calendrier des opérations
 - Les droits de mutation
- etc.

A l'issue de cette présentation, les discussions se sont poursuivies autour d'un verre de l'amitié offert par la mairie de Gémeaux.

Cordialement, Valérie