



# Val'hor

Les professionnels du végétal

## 1<sup>er</sup> atelier

# Cession pure et simple



# A1- Cession pure et simple

---

## **PREAMBULE**

- Lancement d'une vidéo témoignage

## **INTERVENANTS**

- Christian PRADON
  - Expert-comptable
- Jean Marc LONJON
  - Avocat et fiscaliste



# A1- Cession pure et simple

---

## ETAPES DE LA TRANSMISSION :

### Communes à toutes entreprises

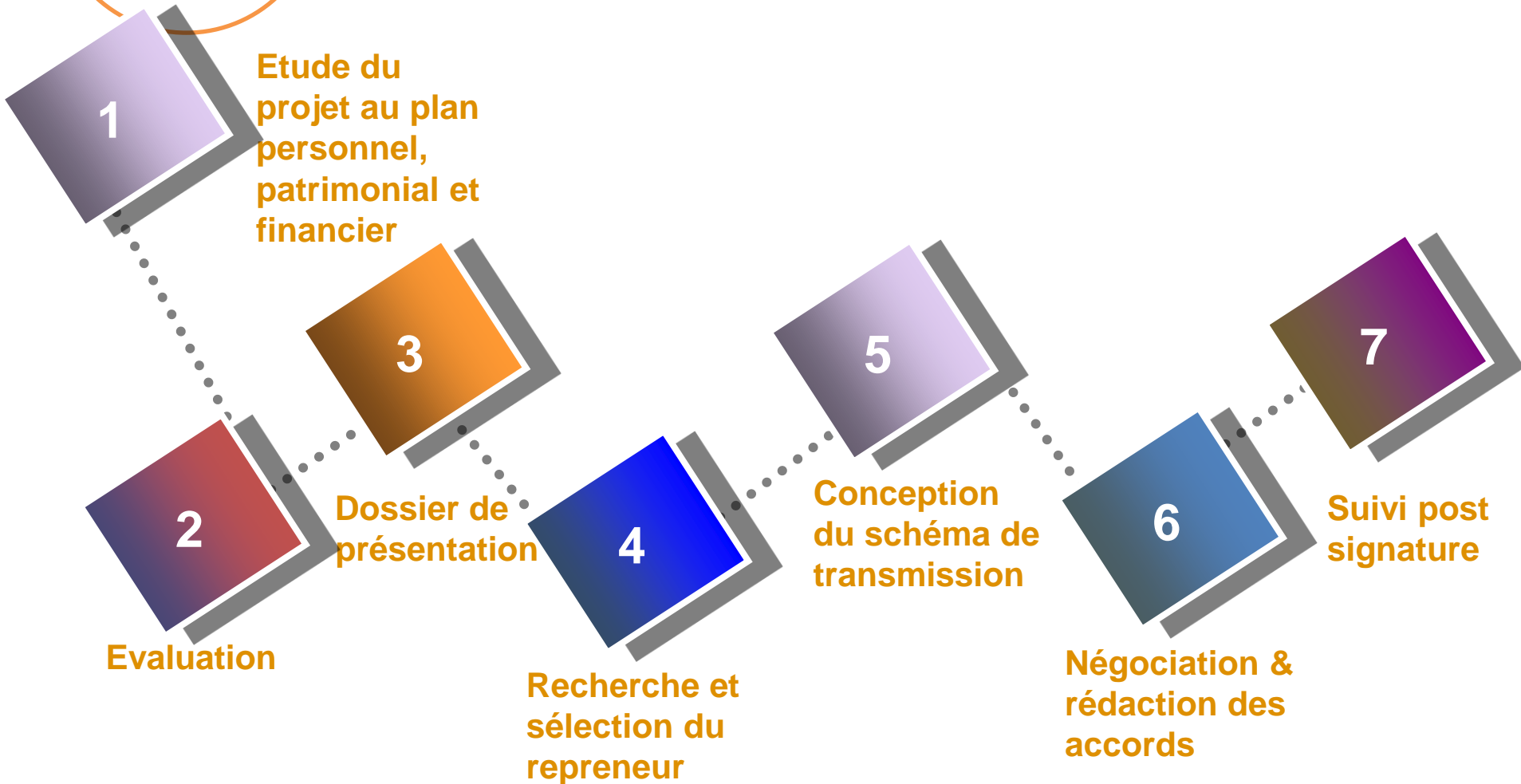
- Etude du projet personnel patrimonial et financier
- Evaluation
- Dossier de présentation

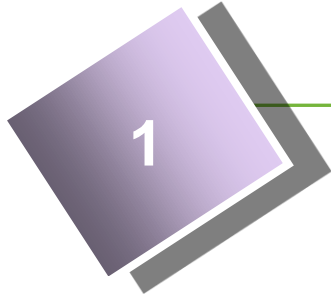
### Propres à ce schéma

- Recherche d'un acquéreur
- Schéma de transmission (acquéreur)
- Négociation et suivi des accords
- Suivi post signature



# A1- Cession pure et simple





## Projet au plan personnel, patrimonial et financier

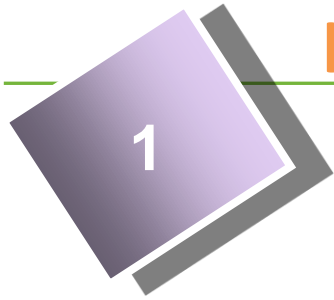
---

- **Quelle est votre situation actuelle ?**
  - Votre fonction dans l'entreprise : dirigeant, ...
  - Les fonctions de votre conjoint, de vos enfants...
  - Vos revenus et engagements personnels
- **Quel est votre Projet personnel ?**
  - Calendrier de la cession
  - Vos Souhaits : retraite, accompagnement...



# Projet au plan personnel, patrimonial et financier

---



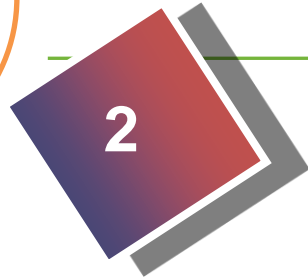
- **Et Demain ?**

- Donation : équilibre familial et financier
- Cession : Capital restant après paiement de l'impôt sur les plus values
- Revenus et budget
- Situation du conjoint, des enfants
- Logement



# Evaluation de votre entreprise

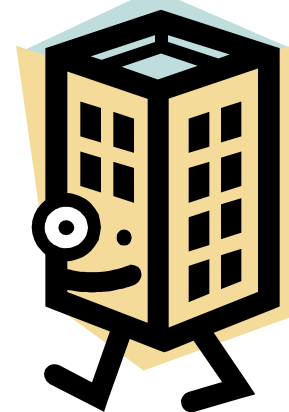
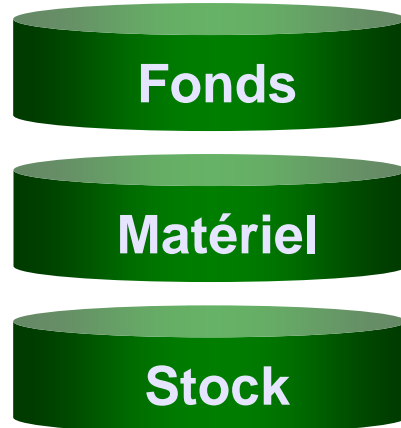
---



- **Définissez les éléments que vous allez céder**
  - Clientèle, matériel, immeuble ....
  - Titres de société
- **Faites évaluer votre entreprise**
  - Ses Points forts
  - Ses Points faibles
- **Rendez votre entreprise « indépendante »**



# Evaluation de votre entreprise



*Quels éléments céder ?*

*Entreprise individuelle*

Le chef d'entreprise encaisse les créances, règle les fournisseurs et conserve la trésorerie excédentaire





# Evaluation de votre entreprise

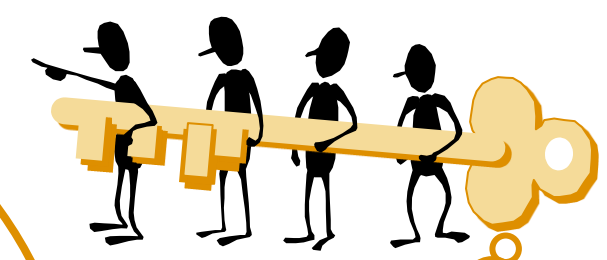


SCI ?

- Immobilier
- Fonds
- Matériel
- Créances
- Trésorerie
- RH

Quels éléments céder ?  
Société

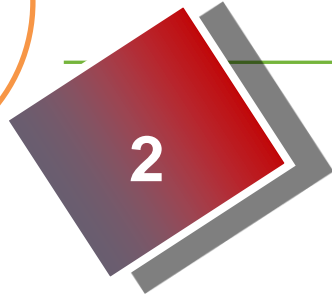
- Emprunts
- Dettes



Patrimoine de la société  
Cession des titres



# Evaluation de votre entreprise



Pour un fonds  
de commerce

- ▶ Barème
- ▶ Fourchette de valeur en fonction du chiffre d'affaires ou des bénéfices

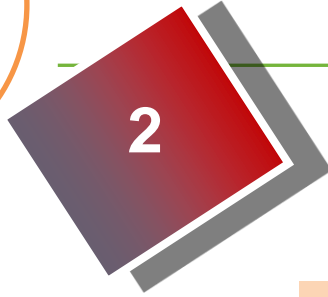
Pour une  
société

- ▶ Méthodes plus complexes
- ▶ Fourchette de valeur en fonction de l'actif net, de la rentabilité actuelle ou future

**Combien  
vaut mon  
entreprise ?**



# Evaluation de votre entreprise



## Mettez en valeur votre entreprise

**Remplissez le carnet de commande et veillez sur la rentabilité**

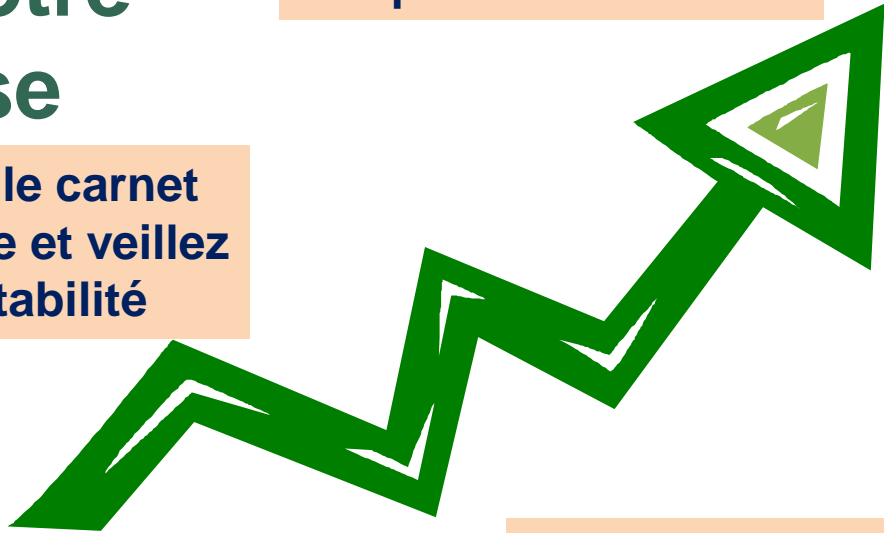
**Préparez le personnel et validez son adaptation à l'activité**

**Modernisez votre outil de production**

**Réglez les litiges en cours : Bail, Salariés, Clients, Fournisseurs...**

**Organisez le foncier et l'immobilier**

**Optimisez l'organisation juridique et financière**





# Dossier de présentation de l'entreprise

---

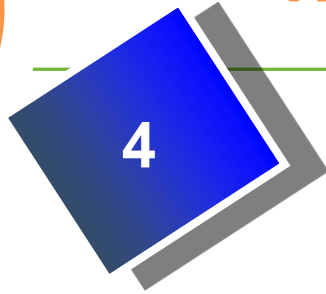


exemple : **Les Jardins verts**

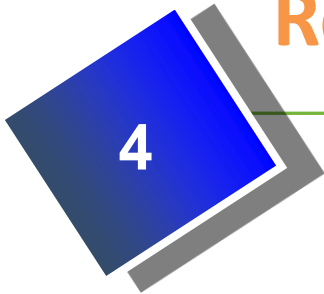


# Recherche de l'acquéreur

---



- **Différents opérateurs**
  - Organisations professionnelles ou consulaires....
  - Réseaux
- **Regardez autour de vous**
  - Environnement économique (fournisseurs, clients, concurrents ..)
  - Salariés



# Recherche de l'acquéreur

**Au sein de l'entreprise**

**Approche directe : Clients, fournisseurs, concurrents ...**

**Au sein de la famille**

**Attention à valider :**

**France Défi, réseaux, associations**

**La solvabilité du repreneur !**

**Intermédiaires**

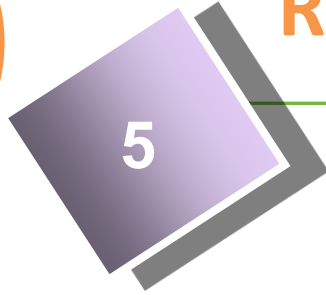
**Le respect de la confidentialité !**

**Annonces**

**Axes de recherche de votre repreneur**

**CCI, Chambres des métiers**

**Syndicats & organisations professionnels**



## Réalisation de l'opération

---

- **Cession du fonds de commerce**
  - Promesse de vente et Conditions suspensives
- **Acte de cession définitif**
  - Paiement du prix
  - Clause de non concurrence
    - Vente du stock
    - Opposition des créanciers
    - Garantie du bail en cours



# Réalisation de l'opération

---



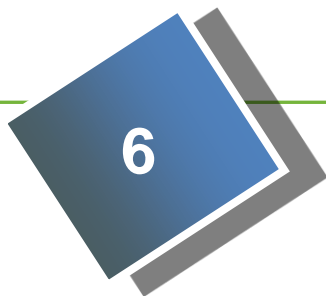
- **Cession d'une société**
  - Acquisition par une ou des personnes physiques
  - Acquisition par une société holding
  - Transfert des titres et paiement du prix
  - Garantie d'actif et de passif





## Négociations et rédaction des accords

---

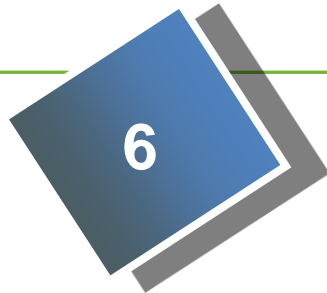


- **La négociation est une étape complexe, car elle doit porter sur tous les éléments qui concourront à l'accord du cédant et du repreneur :**
  - Le prix
  - Les conditions suspensives de réalisation de la vente
  - Les clauses sensibles : Non concurrence, Garanties d'actif et de passif
  - Le sort du bail commercial
  - La location ou la cession de l'immobilier
  - L'accompagnement par le cédant



## Négociations et rédaction des accords

---

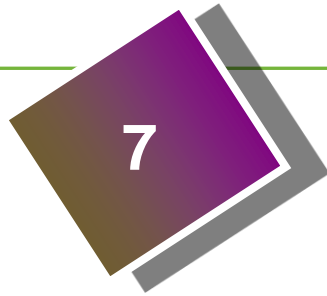


- **Accordez une grande importance à la rédaction des actes juridiques qui doivent être établis par un avocat :**
  - protocole de cession, modalités de paiement, garanties,
  - clause de non concurrence, conditions d'accompagnement
- ➔ **ces documents vont encadrer et garantir la cession**
- **Attention à la qualité du projet du repreneur au plan financier**



## Suivi post signature

---



- **Incidences de la cession au plan patrimonial**
  - Le paiement de l'impôt sur la plus value
  - La déclaration et le paiement de l'ISF
  - Le suivi des clauses de garanties et/ou de compléments de prix
  - Les conséquences de ces clauses sur la plus value et l'impôt correspondant



# L'importance du temps dans votre préparation

---



**Pour protéger votre patrimoine**

**Pour mettre en valeur votre entreprise**

**Pour trouver votre successeur ...**

**... Et éventuellement vous tromper !**

**Pour profiter de certains avantages fiscaux**



# L'importance du temps dans votre préparation



**1. La Transmission est une opération complexe**

**2. Ne menez pas seul votre réflexion**

**3. Le prix n'est pas le seul élément de la négociation**

**4. Soyez attentif aux engagements que vous signez**

**5. Attention à la qualité du projet du repreneur**