

DECEMBRE

Décembre 2009, N° 74



N°74

E-DOSSIER



Réussir la transmission de son entreprise

Le marché de la transaction d'entreprise bouge. Il y aurait environ un demi-million d'entreprises à vendre à l'approche de la retraite des papy boomers. Vendre son entreprise n'est pourtant pas si simple. Comment évalue-t-on le prix de vente ? Qui peut vous accompagner ? Comment serez-vous taxé sur la vente ? Autant de questions auxquelles le FIE vous aide à répondre.

Préparer la cession

Avant de transmettre l'entreprise, la première étape va consister à dresser un état des lieux de ses atouts et de ses faiblesses. Votre expert-comptable peut vous y aider. Ce premier bilan vous permettra de prendre un certain nombre de décisions de gestion pour rendre votre société plus attrayante comme, par exemple, liquider les actifs inutiles, actualiser la valeur du stock, optimiser le crédit clients et le crédit fournisseurs... Une fois ces opérations comptables réalisées, vous allez pouvoir calculer la valeur de l'entreprise.

Calculer la valeur de l'entreprise

Les méthodes pour estimer la valeur vénale d'une entreprise individuelle sont assez nombreuses. Certaines approches sont réalisées par une projection sur les flux de l'entreprise dans les années à venir. D'autres, notamment pour les petites structures, adoptent une approche d'évaluation dite patrimoniale. Le raisonnement est alors axé sur les performances passées de l'entreprise. Aucune méthode n'est parfaite et c'est l'étude de plusieurs paramètres qui permettra un avis objectif.

C'est pourquoi le rôle de votre expert-comptable va s'avérer déterminant dans cette opération. Il connaît les différentes méthodes d'évaluation et pourra vous donner une opinion professionnelle sur la valeur de votre entreprise d'autant plus juste qu'il la connaît bien. Une fois l'évaluation réalisée, il reste encore de nombreuses étapes à franchir pour parvenir à la cession. Il va notamment falloir fixer le prix de la vente. En effet, si le prix découle de la valorisation de l'entreprise, il en est cependant différent et plusieurs éléments viennent pondérer cette première approche.

Il faut tenir compte de la nature de l'activité exercée par la société, du contexte économique dans lequel celle-ci évolue et, bien entendu, du marché, c'est à dire des possibilités de cession.

Point important, s'il n'est pas l'unique paramètre d'une négociation réussie, le montant peut constituer un point de blocage. Aussi, l'entente sur une fourchette de prix doit être préalable à l'ouverture de la discussion.

Bien organiser les échanges avec les acquéreurs potentiels

La négociation implique de communiquer de nombreux éléments confidentiels et stratégiques sur votre entreprise. Certaines précautions sont donc nécessaires avant de vous livrer : vous renseigner sur l'acquéreur, lui faire signer une lettre de confidentialité puis une lettre d'intention dans un deuxième temps.

Vient ensuite l'organisation des conditions de reprise proprement dite. Comment le repreneur compte-t-il payer son achat ? Quels engagements prend-il vis-à-vis de l'équipe et, enfin, quel rôle allez vous jouer, le cas échéant, dans la future configuration ?

Autant de points à aborder dans un laps de temps limité. En effet, bien qu'il ne faille pas précipiter les choses, une négociation qui traîne trop finit en général par capoter.

L'accompagnement et l'échange, conditions de réussite

Plus encore que pour toute autre négociation, celle de son entreprise se prépare moralement et matériellement.

Échanger sur le sujet est important, soit dans le cadre de cercles de dirigeants, soit avec votre expert-comptable, professionnel incontournable de la transmission. Au-delà de l'échange et des conseils qu'il vous apportera au vu de sa connaissance de l'entreprise, la complexité des sujets à aborder nécessitent sa présence.

La loi au service de la transmission

Le législateur, conscient de l'enjeu de société que représente la transmission, est plutôt prolixe en textes avantageux. Autant d'opportunités qu'il est bon de connaître pour en bénéficier.

Premier axe positif, l'exonération des plus-values est facilitée par un relèvement des seuils. En effet, l'exonération est totale lorsque le CA est inférieur à 250 000 euros pour les entreprises commerciales et 90 000 euros pour les entreprises de service ou si la valeur du fond de commerce est inférieure à 300 000 euros. Si vous cédez votre entreprise pour partir en retraite, vous êtes également exonéré d'impôt sur les plus-values sous certaines conditions.

Deuxième opportunité, céder votre entreprise par une donation. L'abattement sur les droits de donation dont bénéficient les donataires est, désormais, de 75 %. Cette mesure est assortie de certaines conditions comme la conservation des titres par le donataire et la continuité de sa fonction de dirigeant pendant six ans ou encore la signature d'un pacte.

Enfin, l'article 69 de la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) met en place un dispositif fiscal incitant le tutorat lors de la transmission d'une entreprise. En effet, le cédant peut bénéficier de réductions fiscales allant jusqu'à 1400 € s'il noue une convention de tutorat avec son repreneur.

On le voit bien, transmettre son entreprise est éminemment complexe. Pour réussir sa transmission, il faut la préparer et la gérer comme un projet d'entreprise ; mais, également, il convient de se faire accompagner et conseiller par des professionnels dont c'est le métier.