



Transmettre son entreprise

Ça bouge sur le marché de la transaction d'entreprise ! Avec le départ à la retraite des patrons du papy boom, il semble que un demi-million d'entreprises se retrouvent à vendre. Au carrefour de l'affectif et du financier, vendre son entreprise n'est pas si simple. Quelles sont les clefs d'une négociation réussie ? Comment évalue-t-on le prix de vente ? Quelles sont les récentes opportunités législatives ? Le FIE fait le tour de la question.

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.

Du prix aux conditions de reprise, de nombreux points à évoquer

La question du prix arrive rapidement. 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.

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, s'il ne faut pas confondre vitesse et précipitation, une négociation doit tenir dans un temps raisonnable. Au-delà, c'est que l'affaire ne se fera pas.

Fixer le prix, tout un art

Là encore, le rôle de votre expert-comptable va s'avérer déterminant. 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.

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. Le prix qui découlera de la valorisation sera lui encore différent. En effet, plusieurs éléments viennent pondérer cette première approche (localisation et emplacement, secteur d'activité, environnement...).

La loi au service de la transmission

Le législateur, conscient de l'enjeu de société que représente la transmission, est plutôt prolix en textes avantageux. Autant d'opportunités qu'il est bon de connaître pour les saisir au vol.

Premier axe positif, l'exonération des plus values est facilitée par un relèvement des seuils. En effet, la plus value est totale lorsque le CA est inférieur à 250 000 euros pour les entreprises commerciales et 90 000 pour les entreprises de services, 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.

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.

Enfin, un décret est en cours de finalisation qui favorise l'accompagnement du cédant sous forme de tutorat. Le texte prévoit que les chefs d'entreprise - tuteurs -, pourront cumuler leur rémunération et leur pension de retraite.

On le voit bien, transmettre son entreprise est éminemment complexe car cela touche à des domaines aussi divers que l'affectif, le droit ou encore la comptabilité... 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. À vous de jouer !