



VOUS ÊTES CÉDANT ?

Que devez vous faire ?
Quelles questions se poser ?

L'expert-comptable est à vos côtés
pour vous conseiller et vous accompagner

www.experts-comptables.fr

1 Anticiper

Les objectifs de la cession

Votre projet de cession nécessite de vous interroger préalablement sur un certain nombre de points essentiels :

- pourquoi vendre ?
- quand ? et à quel horizon ?
- à qui je désire vendre ?
- quel est mon projet après la cession ?
- comment céder ?
- qu'est-ce que je cède ?

Les aspects patrimoniaux

Le projet de cession que vous envisagez peut exiger une organisation ou une réorganisation préalable ou contiguë à l'opération :

- Pacte Dutreil,
- donation,
- réorganisation des actifs, etc.

La valorisation

Le projet de cession suppose une approche de la valeur et du prix, avec l'aide d'experts spécialisés, dont mon expert-comptable :

- les performances actuelles,
- les performances futures,
- une approche de la valeur.

Les axes à travailler pour la cession

Le projet de cession doit permettre l'identification des points à traiter avant la cession :

- identifier les points forts de l'entreprise,
- identifier les points faibles de l'entreprise,
- s'interroger sur les enjeux des ajustements envisagés.

L'accompagnement par une équipe d'experts

Le projet de cession ne doit pas être un exercice solitaire ; vous devez vous entourer de vos conseils, voire de conseils spécialisés, selon la typologie de votre entreprise et vos objectifs :

- experts-comptables,
- avocats,
- notaires,
- conseil patrimonial.

2 Préparer

Dans le cadre de votre projet de cession, la préparation de l'opération de cession est primordiale et les principaux points suivants doivent être abordés :

- aspects patrimoniaux (fiscalité),
- organisation interne (aspect RH, homme clé, etc.),
- aspects psychologiques et familiaux,
- organisation pratique de votre transmission,
- risques de l'opération (contentieux, litiges clients, etc.),
- accompagnement (forme, durée, etc.).

3 Réaliser

Votre décision étant définitivement prise, les enjeux mesurés ou les ajustements de structures ou d'organisation effectués, vous souhaitez vendre, dans ce cas, entouré de votre (vos) conseil(s) le processus doit être enclenché et passe par les étapes suivantes :

- réalisation d'un dossier de présentation,
- sélection des repreneurs,
- négociations,
- partie juridique : protocole, GAP, garanties financières,
- post-signature ; accompagnement du repreneur (durée, forme, etc.).



Aller plus loin :
Tout savoir sur la cession ou reprise
d'entreprise ? www.bibliordre.fr



Pour réaliser ses missions,
l'expert-comptable est nécessairement membre de l'Ordre.
Consultez l'annuaire et vérifiez ses coordonnées sur :
www.experts-comptables.fr

**ORDRE DES
EXPERTS-COMPTABLES** *ec*

www.experts-comptables.fr