

UE
2021

UNIVERSITES - D'ETE -

7-8-9 SEPTEMBRE 2021

PALAIS DES CONGRÈS - PARIS

ORDRE DES
EXPERTS-COMPTABLES 
Région Paris Ile-de-France

CRCC
COMPAGNIE
REGIONALE DES
COMMISSAIRES AUX
COMPTES
PARIS

CRCC
COMPAGNIE
REGIONALE DES
COMMISSAIRES AUX
COMPTES
DE VERSAILLES
ET DU CENTRE



PREPARER SES CLIENTS A CEDER LEUR ENTREPRISE

INTERVENANTS



Jean-Luc SCEMAMA
Expert-comptable
Président du Comité
Transmission



Frédéric Turbat
Expert-comptable

Préparer ses clients à céder leur entreprise

1

Faciliter et améliorer

Analyse de l'entreprise
pour aider à sa cession



Enjeux pour le cabinet

Développement et
compétence

2

Faciliter la cession de l'entreprise

1

Audit d'acquisition... à l'envers

2

Corriger les « faiblesses » de la cible

3

Préparer la cession

Faciliter la cession de l'entreprise



Rappel : objectifs de l'audit d'acquisition

Comprendre la situation de la société

- Economie générale du projet
- Volonté et situation du client cédant
- Cible dépendante de son manager ?

Sécuriser

- Réduire les zones d'ombres éventuelles
- Limiter les risques pour le repreneur

Préparer la période d'après cession

- Rédiger la garantie de passif
- Business plan de reprise

Faciliter la cession de l'entreprise



Audit pour son propre client

Posture différente

- Se mettre à la place du repreneur : faire un état des lieux, découvrir
- Mener un audit sans concession

Elargir l'audit sur des thématiques plus larges

- Prise de connaissance de la stratégie
- Etat des lieux du management
- Existence ou non de procédures de contrôle interne

Identifier les « plus » éventuels

- Incidence éventuelle sur l'évaluation et le prix final
- Facilitation de la vente

Faciliter la cession de l'entreprise



Stratégie de l'entreprise

Contenu de la mission

- Rédaction d'un plan stratégique formalisé
- Mise en avant des points forts susceptibles d'être liés à une cession (apport du digital, moyens financiers, renouvellement de la direction,...)

Incidences de l'analyse stratégique

- Méthodes et critères retenus pour la valorisation
- Calendrier : éventuel décalage du projet, le temps de mettre en œuvre une politique plus formalisée
- Capacité de l'entreprise à résister à un éventuel COVID-22 ????

Mission complémentaire à la mission complémentaire !

- Suivi de la mise en œuvre des mesures correctrices sur la stratégie

Faciliter la cession de l'entreprise

Management et droit social

2

Corriger les
« faiblesses »
de la cible

Contenu de la mission

- Existence des contrats de travail, fiches de postes,...
- Organisation des équipes en lien avec la crise sanitaire présente : protocole, télétravail, etc.

Management-clé

- Identification de la structure de management-clé pour un repreneur
- Recrutements ou réorganisations nécessaires
- Politique de rémunération

Faciliter la cession de l'entreprise

Procédures au sein de l'entreprise

2

Corriger les
« faiblesses »
de la cible

Identification des procédures existantes

- Manuels de procédures digitales ?
- Anticipation de la cession sur les procédures et les points de contrôle interne

Mission d'accompagnement

- Assistance à la rédaction de procédures formalisées
- Correction des faiblesses éventuelles
- Sécurité informatique : réflexion sur l'apport de la digitalisation sur le niveau de sécurité
- Proposer une mise en conformité RGPD (L'expert-comptable sait faire !!)

Faciliter la cession de l'entreprise

Les chiffres !!

2

Corriger les
« faiblesses »
de la cible

Validation des données chiffrées produites

- Appréciation des résultats et mise en œuvre éventuelle d'analyse détaillée (rentabilité par activités, détails analytiques, ...)
- Organisation des équipes en lien avec la crise sanitaire présente : protocole, télétravail, coûts à envisager,...

Enjeux de l'analyse des chiffres

- Identifier les lieux de négociations susceptibles d'être utilisés par le repreneur,
- Proposer éventuellement un calendrier de cession différent : retarder (par exemple) la mise en vente le temps de corriger tel ou tel niveau d'activité ou de rentabilité

Faciliter la cession de l'entreprise



Aider le cédant à préparer la cession

Business plan de reprise

- Proposer un BP de reprise raisonnable et assis sur un existant vérifiable
- Vérifier le caractère finançable d'une cession : banquier historique de l'entreprise, autres contacts

Assister le cédant dans l'évaluation de son entreprise

- Intégration des faiblesses restantes après audit et missions complémentaires éventuelles
- Approche d'une valorisation en lien avec la société : rôle très particulier de l'expert-comptable
- Mission de valorisation : la présenter comme l'aboutissement de la préparation (et des corrections éventuelles) de la société à la cession

Proposer un Examen de Conformité Fiscale ???

Préparer ses clients à céder leur entreprise

1

Faciliter et améliorer

Analyse de l'entreprise
pour aider à sa cession



Enjeux pour le cabinet

Développement et
compétences

2

Aider son client à céder : ENJEUX POUR LE CABINET

01

Ressources
humaines

02

Dynamique
commerciale

Aider son client à céder : ENJEUX POUR LE CABINET

Formation des équipes

01

Ressources
humaines

- **Missions différentes à offrir aux collaborateurs**
 - Réduction des mandats CAC...
- **Complément : audit version conseil**
 - Mission d'audit ET de conseil
 - Dynamique différente du commissaire aux comptes « traditionnel »

Aider son client à céder : ENJEUX POUR LE CABINET

Posture de l'expert-comptable

01

Ressources
humaines

Conserver une grande liberté dans la relation

- Conclusion de la mission parfois délicate
- Etre en capacité de conseiller à son client de ne pas vendre (le cas échéant !)

Etre dans une dynamique de conservation de la mission après cession

- Objectif du professionnel : être au service de son client et de l'aboutissement de son projet
- Considérer ces missions comme aussi importantes que l'accueil d'un nouveau client

Aider son client à céder : ENJEUX POUR LE CABINET

Actions positives sur le développement du cabinet

02

Dynamique
commerciale

Capacité à conserver la mission après la cession

- Expert-comptable connaissant bien l'entreprise
- Attitude professionnelle incontestable
- Facilitation des échanges avec les partenaires
- Message fort donné aux salariés quant au maintien en place des conseils du cédant,...

Aider son client à céder : ENJEUX POUR LE CABINET

Actions positives sur le développement du cabinet

02

Dynamique
commerciale

Montée en compétence à valoriser

- En interne : compétences spécifiques nouvelles des collaborateurs (véritable expertise dans la préparation à la cession)
- En externe : expertise nouvelle du cabinet sur laquelle communiquer sur son portefeuille et au-delà

Préparer ses clients à céder leur entreprise

1

Faciliter et améliorer

Analyse de l'entreprise
pour aider à sa cession



Enjeux pour le cabinet

Développement et
compétences

2

Conclusion & vos questions !

Préparer ses clients à céder leur entreprise

- Génération de chiffre d'affaires
- Mission susceptible d'être proposée à tous les clients du cabinet (même les non cédants !)

E-book écrit par le COMITE TRANSMISSION de l'ORDRE
Les missions de l'expert comptable: TRANSMISSIONS & REPRISE
Octobre 2021

- Mission à mener en interprofessionnalité avec les avocats notamment

UE
2021

**MERCI POUR
VOTRE ATTENTION**

WWW.UE2021.FR

[#UE2021](https://twitter.com/UE2021)