



les rendez-vous
de l'économie



**Transmettre ou reprendre
une entreprise : les clés
pour une transition réussie**



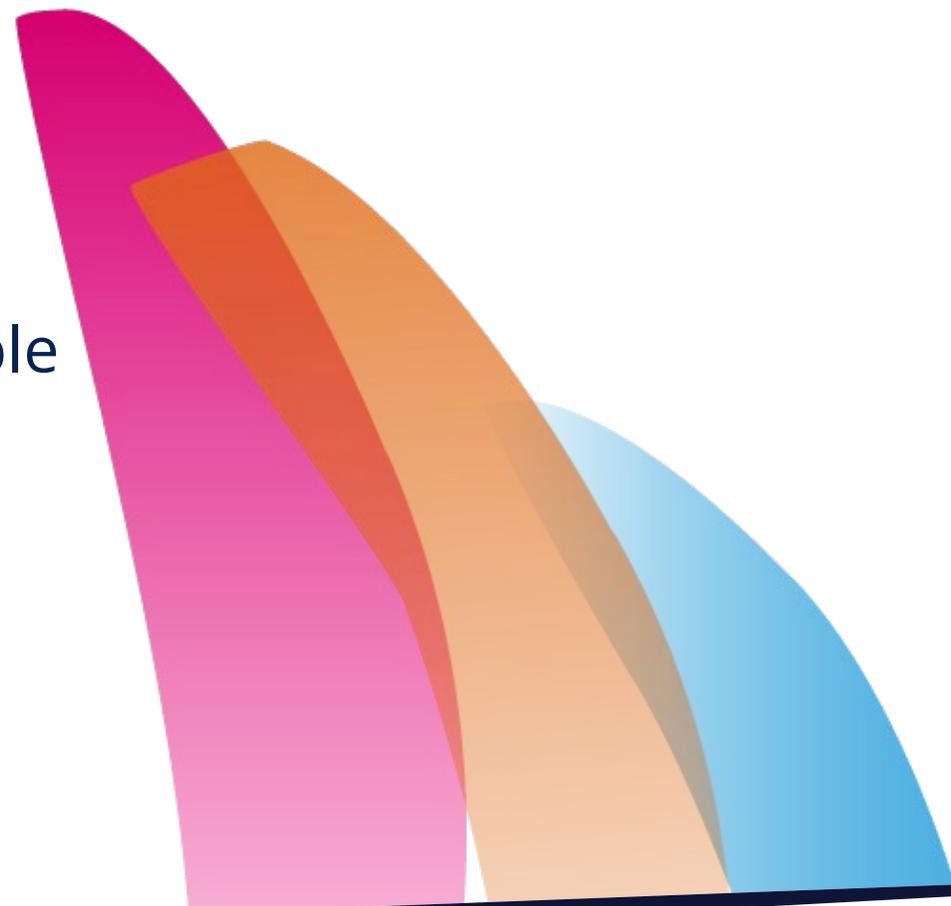
Les étapes de la cession d'une entreprise

Par Nicolas JIMENO – Expert-comptable

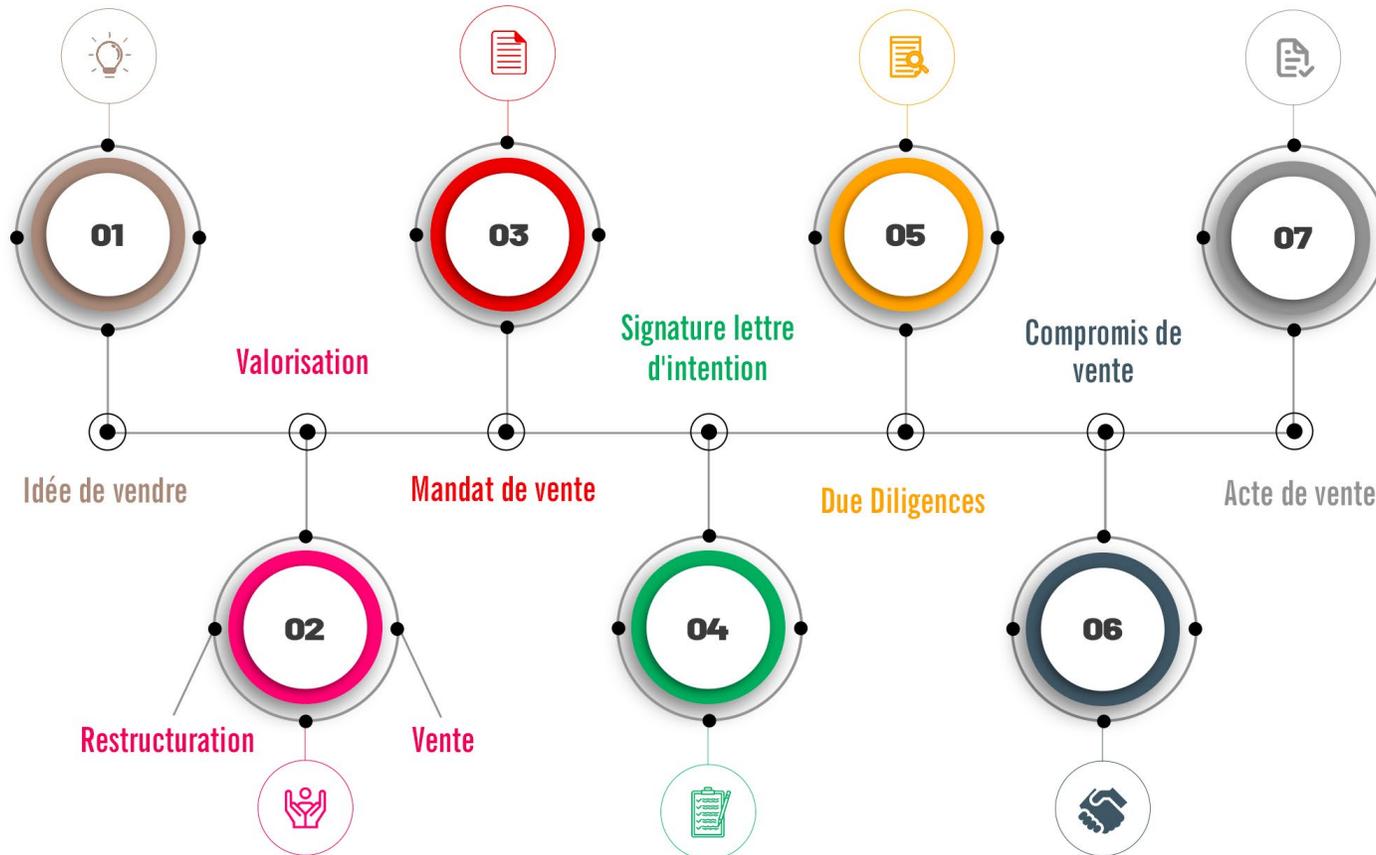
fidec|nc

Et Benoît MARITAN

Gérant de CessionsAcquisitions



Les étapes de la cession



Conseils et bonnes pratiques : pour le vendeur

Connaître sa valeur réelle – La valeur n'est pas le prix



- Une valeur unique n'existe pas, il y en a une multitude.
- La différence entre la valeur pour l'acheteur et la valeur pour le vendeur correspond généralement aux synergies attendues, qui peuvent justifier le paiement d'une prime de contrôle.
- Le contexte est important.

Conseils et bonnes pratiques : pour le vendeur

- Vendre des titres (parts sociales ou actions) ou vendre le fonds de commerce
- Améliorer les résultats financiers et les indicateurs clés pour rendre l'entreprise plus attractive
- Vérifier que tous les contrats (bail, fournisseurs, salariés) sont en ordre
- Les conséquences fiscales

Conseils et bonnes pratiques (pour le vendeur)

1. S'entourer d'experts
 - a) Intermédiaire – bonnes pratiques, diffusion de l'information, valorisation, négociation...
 - b) Expert-comptable – valorisation, documentation comptable et schéma juridique/fiscal de la cession
 - c) Juriste/avocat/notaire - documentation juridique de la transaction

2. Mettre en œuvre les relais de croissance avant la cession

3. Assainir ses états financiers
 - a) Donner de la lisibilité
 - b) Limiter les risques liés à la GAP

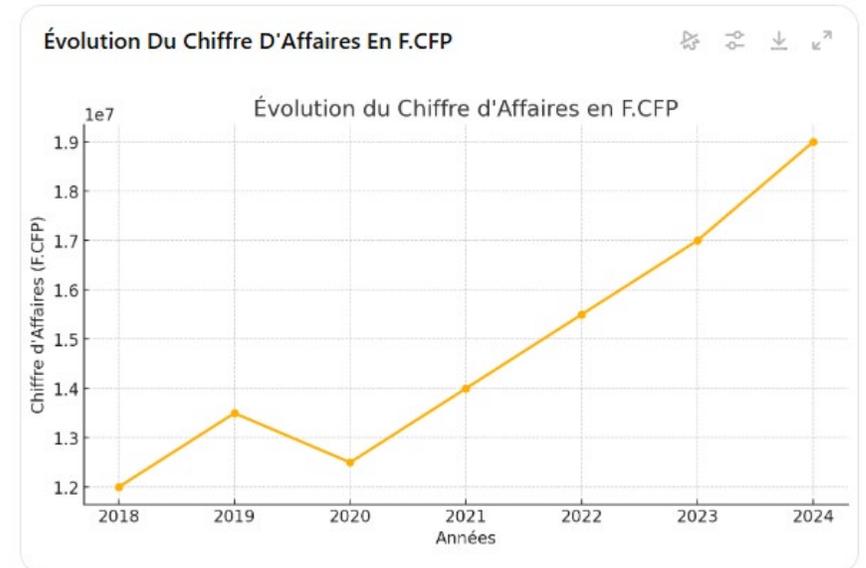
1. Diagnostic d'une entreprise

- Analyse financière (bilan, compte de résultat, trésorerie)
- Analyse stratégique (positionnement, concurrence, marché)
- Analyse opérationnelle (processus internes, organisation)
- Analyse des risques (juridique, fiscal, social)



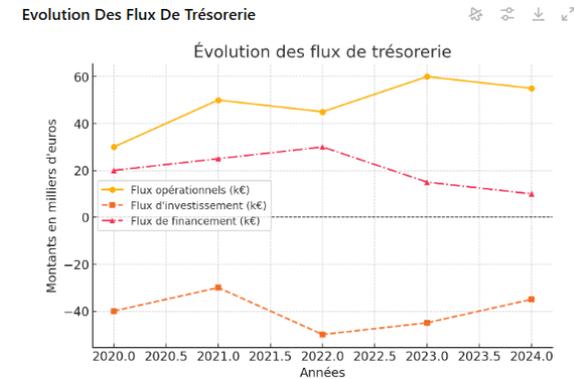
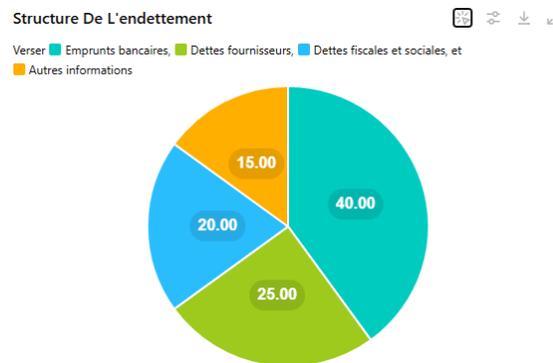
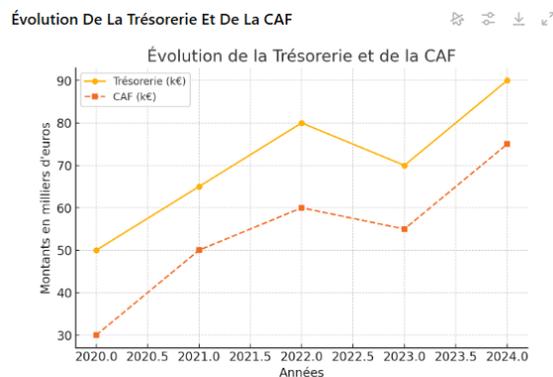
2. Analyse financière – Bilan et Résultat

- Évaluation des actifs et des passifs
- Rentabilité et solvabilité
- Évolution du chiffre d'affaires et des marges
- Ratios financiers clés



3. Analyse de la trésorerie et de l'endettement

- Trésorerie nette et capacité d'autofinancement
- Niveau et structure de l'endettement
- Flux de trésorerie opérationnels, d'investissement et de financement



4. Analyse stratégique et concurrentielle

- Positionnement sur le marché
- Avantages concurrentiels et barrières à l'entrée
- SWOT (Forces, faiblesses, opportunités et menaces)
- Analyse PESTEL (Politique, Économique, Socioculturel, Technologique, Environnemental, Légal)



5. Méthodes de valorisation d'une entreprise

L'approche par les multiples

- Utilisation des ratios sectoriels : P/E, EV/EBITDA
- Comparaison avec des entreprises similaires
- Avantages et limites
 - ❑ Les ratios doivent être comparés aux normes sectorielles
 - ❑ Ne tient pas compte des investissements futurs nécessaires

5. Méthodes de valorisation d'une entreprise

Méthode des flux de trésorerie actualisés (DCF)

- Estimation des cash-flows futurs
- Choix du taux d'actualisation (WACC)
- Valeur terminale et calcul de la valeur actuelle nette

Formule de la valeur terminale:

$$V T = \frac{FC F_{n+1}}{l - g}$$

Formule du WACC:

$$W U n C C = \left(\frac{E}{E + D} \times l_{et} \right) + \left(\frac{D}{E + D} \times l_d \times (1 - T) \right)$$

5. Méthodes de valorisation d'une entreprise

L'approche patrimoniale

- Évaluation des actifs et dettes
- Valeur comptable vs valeur de marché
- Ajustements possibles (immobilier, goodwill)



Conclusion et recommandations



- Importance d'un diagnostic rigoureux
- Choix de la méthode de valorisation adaptée
- Faire appel à un expert pour sécuriser l'évaluation
- Éviter les erreurs courantes et biais d'évaluation

S'assurer du financement

- Etablir un prévisionnel,
- Etablir un tableau de flux de trésorerie prévisionnel

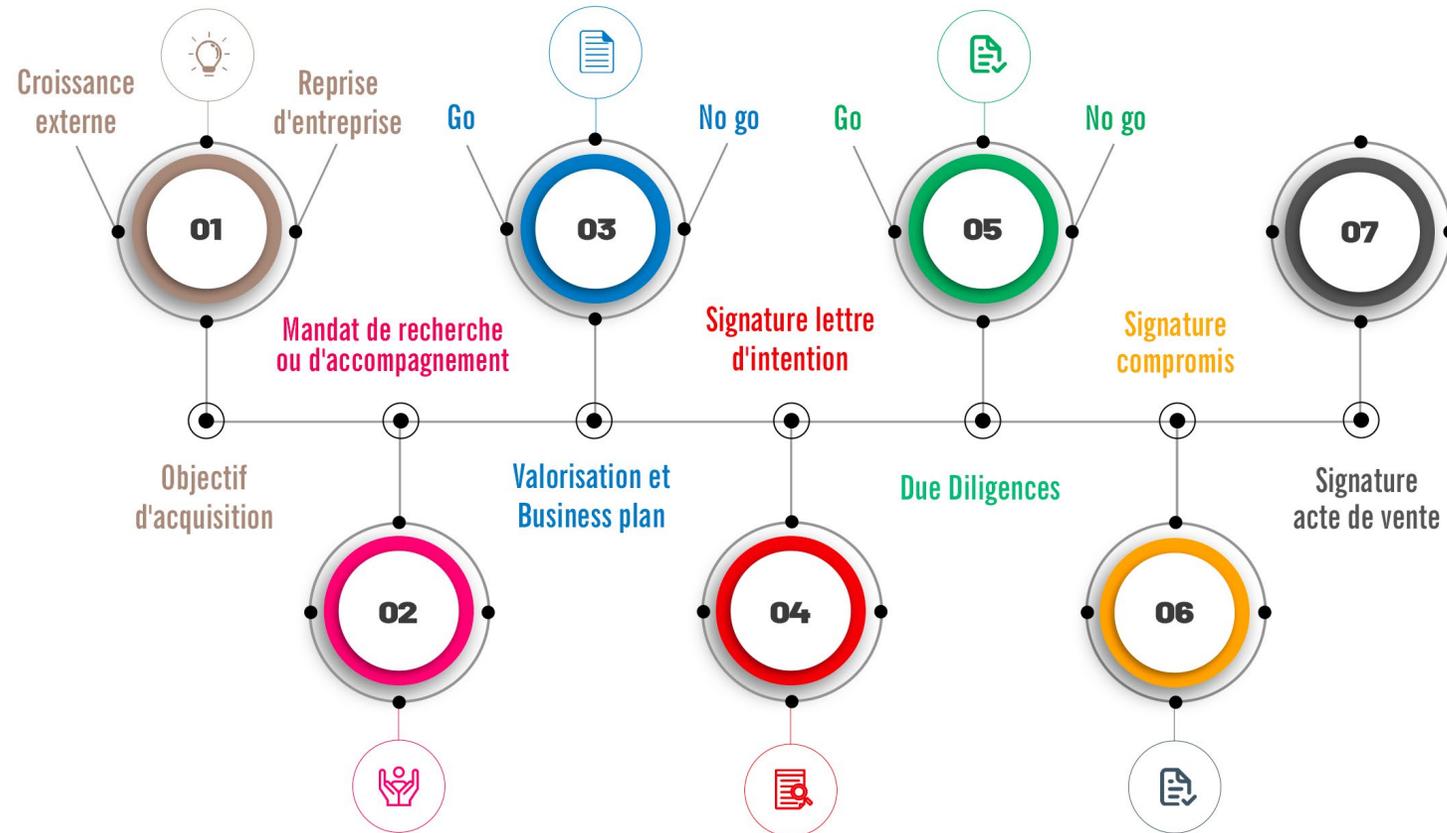
Les étapes de l'acquisition d'une entreprise

Par Benoît MARITAN

Gérant de CessionsAcquisitions



Les étapes de l'acquisition



Conseils et bonnes pratiques (pour l'acheteur)

1. S'entourer d'experts
 - a) Intermédiaire - bonnes pratiques, valorisation et négociation
 - b) Expert-comptable - valorisation, audit, business plan et schéma juridique/fiscal de la reprise, gouvernance, statut du dirigeant...
 - c) Juriste/avocat/notaire - documentation juridique de la transaction

2. Anticiper tous les coûts de la reprise (droits d'enregistrements, juridique, audits, formations/agréments, ACNC...)

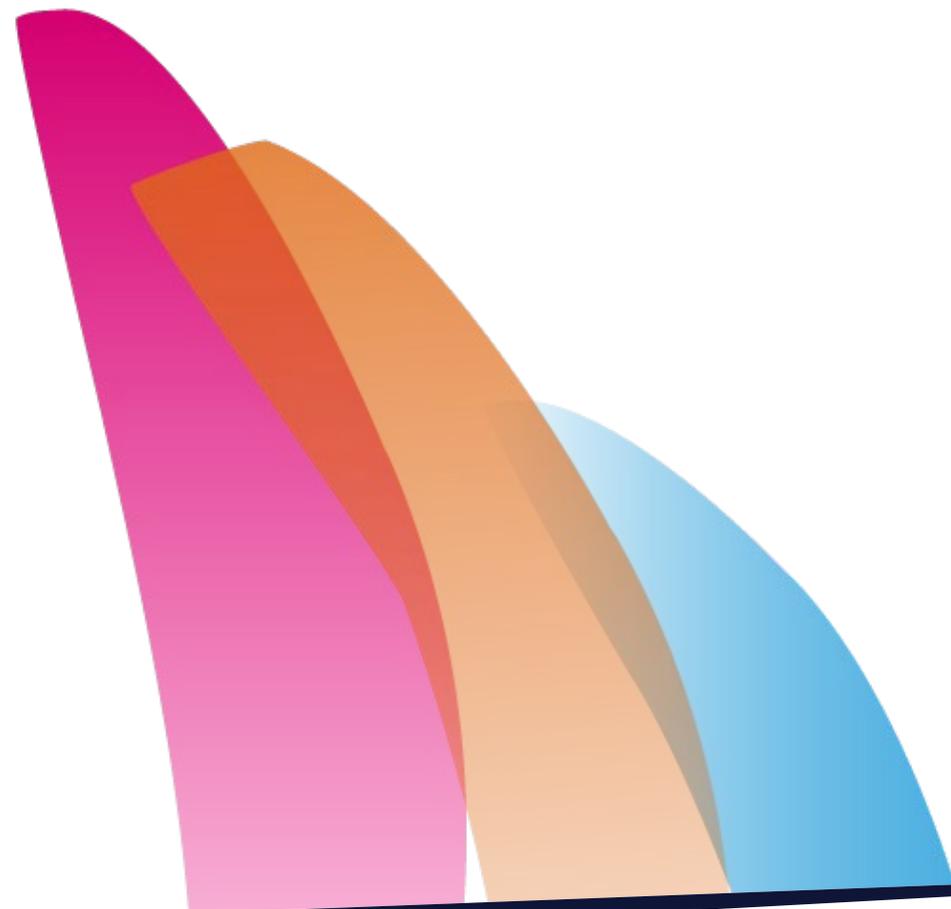
3. Réaliser un audit d'acquisition (due diligences)
 - a) Limiter les mauvaises surprises

4. Réaliser un business plan
 - a) Rassurer le porteur de projet
 - b) Rassurer les investisseurs et/ou les banquiers

Financements

Par Chloé GRUMEAU

Directrice de réseau – BNC



Sommaire

1. La relation avec ma banque / constitution d'un dossier de financement
2. Comment financer son projet ?
3. Les garanties

1.

La relation avec ma banque /
constitution du dossier

Comment fonctionne ma banque ?



Le rôle de la Banque ?

- Gérer les dépôts, fournir des moyens de paiement
- Financer l'économie

Comment la banque finance les projets ?

- Avec les dépôts (épargne, compte à vue...)
- En empruntant (IEOM, sur les marchés financiers, maison-mère...)
- Via ses fonds propres

Les grands enjeux des banques

- **Financer l'économie en maîtrisant ses risques** en toute connaissance de cause et **conformément à ses contraintes réglementaires.**
- Evoluer dans un marché en perpétuelle mutation

Présentation de son projet



1- Le porteur de projet – créer un lien de confiance réciproque

- Votre parcours, votre personnalité, votre CV, votre expérience, votre motivation...

2- Le projet et l'entreprise rachetée

- L'activité, le marché, les valeurs, l'actionnariat, les fournisseurs, les clients, les concurrents, les moyens d'exploitation: **raconter l'histoire de l'entreprise**

3- Présentation des chiffres

- Expliquer les chiffres actuels et prévisionnels, délais de paiement, saisonnalité, le point mort, la trésorerie...
- Envisager le schéma critique

4- Les forces et les faiblesses (SWOT) – crédibilité du dossier

5- Plan de financement en lien avec la valorisation – Qui finance quoi?

Dossier administratif



A titre personnel	A titre professionnel
<ul style="list-style-type: none">- La pièce d'identité- Le justificatif de domicile- Le dernier avis d'imposition et/ou dernière déclaration fiscale- La fiche patrimoniale- Les 3 Relevés de compte- Le justificatif de l'apport personnel réalisé (attestation de vente d'une maison, ...)- Le CV des repreneurs- Les diplômes	<ul style="list-style-type: none">- L'étude de marché si existante- Le compromis de cession de parts- Les 3 derniers bilans de l'entreprise- Le prévisionnel d'activité sur 3 ou 5 ans- L'estimation de l'entreprise- Les 3 derniers relevés de compte de l'entreprise- Les attestations fiscales et sociales à jour (absence de dette, plan d'apurement, ...)- Le dernier PV d'AG de l'entreprise- Un état des stocks de l'entreprise (tenant compte d'une dévaluation si nécessaire)- Les contrats signés permettant la réalisation d'un CA

2.

Quels financements pour votre projet ?

Les types de financement

FINANCEMENTS BANCAIRES



A TITRE PARTICULIER

Financement

Crédit personnel

- Taux endettement personnel -> rémunération de gérance
- Impact sur l'IRPP

PAR UNE SOCIETE HOLDING

Financement

Crédit de trésorerie

- Remboursement via l'exploitation
-> Dividendes / managements fees / convention de trésorerie
- Frottement fiscal

durée d'amortissement normée : max. 7 ans / Apport recommandé de minimum 20% de la transaction

Le financement ne se limite pas aux rachats des parts ou du Fonds de commerce

➔ Fonds de roulement, investissement, sortie de CCA...

PROJET GLOBAL





Critères financiers

- ✓ *Valorisation de la société cible et coût d'acquisition*
- ✓ *Capitalisation (fonds propres sur total bilan)*
- ✓ *Besoin en fonds de roulement*
- ✓ *Rentabilité nette (résultat net sur Chiffre d'Affaires)*
- ✓ *Endettement financier (dettes financières nettes sur EBE)*



Environnement de la société

- ✓ *Maturité de la société*
- ✓ *Dépendance client / fournisseur*
- ✓ *Vétusté de l'outil productif*

Marché

- ✓ *Positionnement sur le marché*
- ✓ *Concurrence*
- ✓ *Sensibilité du secteur de la cible*



Homme clé

- ✓ *Expérience avérée et suffisante de l'acquéreur*
- ✓ *Niveau d'apport personnel dans le projet (minimum de 20 % préconisé)*
- ✓ *Période d'accompagnement prévue entre le vendeur et le repreneur*

Autres types de financement

BPI



Bpifrance – via le Prêt de Développement Outremer Transmission

- Montant maximum 120 Mxpf
- Durée : 7 ans maximum (dont 24 mois de différé max possible)
- Taux : 3,32%
- Frais de dossier : 0,40%
- ADI : 100% sur le ou les dirigeants
- Co financement obligatoire avec une banque (60% banque, 40% max Bpifrance)
- Cotation IEOM de la cible ≤ 5



Autres types de financement



- **Crédit vendeur**
- **Initiative Nouvelle-Calédonie :**
 - Prêt d'honneur pour aider à constituer un apport personnel
 - Prêt 0% au porteur du projet
 - Obligatoirement couplé à un prêt bancaire
- **Apports des associés :**
 - En capital
 - En comptes courants d'associés
 - En obligations cautionnées
- **Crowlending/Crowdfunding (financement participatif)**



3.

Les Garanties

Les garanties bancaires et personnelles



- ❖ Garantie Homme-Clé
- ❖ Pacte d'associé
- ❖ Garantie Actif/passif
- ❖ ...



- ❖ Assurance Emprunteur -> Décès, perte d'autonomie
- ❖ Garantie Homme Clé
- ❖ Prévoyance - arrêt de travail / Accident



- ❖ Caution personnelle et solidaire des dirigeants
- ❖ SOGEFOM
- ❖ Nantissement des parts ou du fond de commerce
- ❖ Nantissement de matériel
- ❖ ...

La SOGEFOM – Société de Gestion de Fonds de Garantie d’Outre-Mer



La Sogefom intervient à la demande des établissements de crédit en contre-garantie de certains concours.

Qui peut en bénéficier ?

- Entreprise individuelle
- Personnes morales
- Personnes physiques -> Exceptionnellement lors d'un rachat de parts sociales
- Exercice de l'activité localement

Les conditions :

- Plafonds d'octroi annuels:
 - 179 MXPF pour une entreprise -> 358M XPF post crise jusqu'au 31/12/2026
 - 30 MXPF pour les opérations de haut de bilan -> 60MF post crise jusqu'au 31/12/20269
- Cotation IEOM entre 0 et 5
- Quotité garantie par la Sogefom 70% -> pour les rachats

Commission de 1,2% sur le capital garanti

caution personnelle limitée à 50%

Périodes de carence

