



ROCHE TRANSMISSION

CABINET ROCHE ET CIE

40 Rue du Président Herriot

69001 LYON

braultmuriel@cabinet-roche.com

04 78 27 43 06

Le coût d'une vente / d'une acquisition

VALORISER JUSTEMENT L'ENTREPRISE

EVALUER ET OPTIMISER LES COÛTS ANNEXES

LES QUESTIONS QUE VOUS DEVEZ VOUS POSER

VALORISER L'ENTREPRISE

- LES MÉTHODES CLASSIQUES
- DÉTERMINER LA VRAIE VALEUR D'UNE ENTREPRISE

Les méthodes classiques

L'étude du bilan

- Approche **comptable** de l'évaluation d'une entreprise
- Permet d'obtenir une valeur **théorique** de l'entreprise
- 3 méthodes à **combiner**

Approche patrimoniale

Analyse des postes ACTIF et PASSIF

Correction de ces postes

→ Evaluation de **la valeur patrimoniale** de l'entreprise



Résultat concret

Interprétation
figée et
restreinte de
la société


Evaluation de la rentabilité

Coefficient multiplicateur appliqué au résultat (résultat net, résultat d'exploitation, marge brute d'autofinancement ou autre)

→ Evaluation de **la performance** de l'entreprise



Savoir de quoi
l'entreprise est
capable




Nombreux
coefficients
multiplicateurs
Résultats trompeurs

Evaluation par les flux de trésorerie prévisionnels

La valeur de l'entreprise est égale à la somme des flux de trésorerie (cash-flows) prévisionnels susceptibles d'être dégagés au cours des cinq à dix prochaines années.

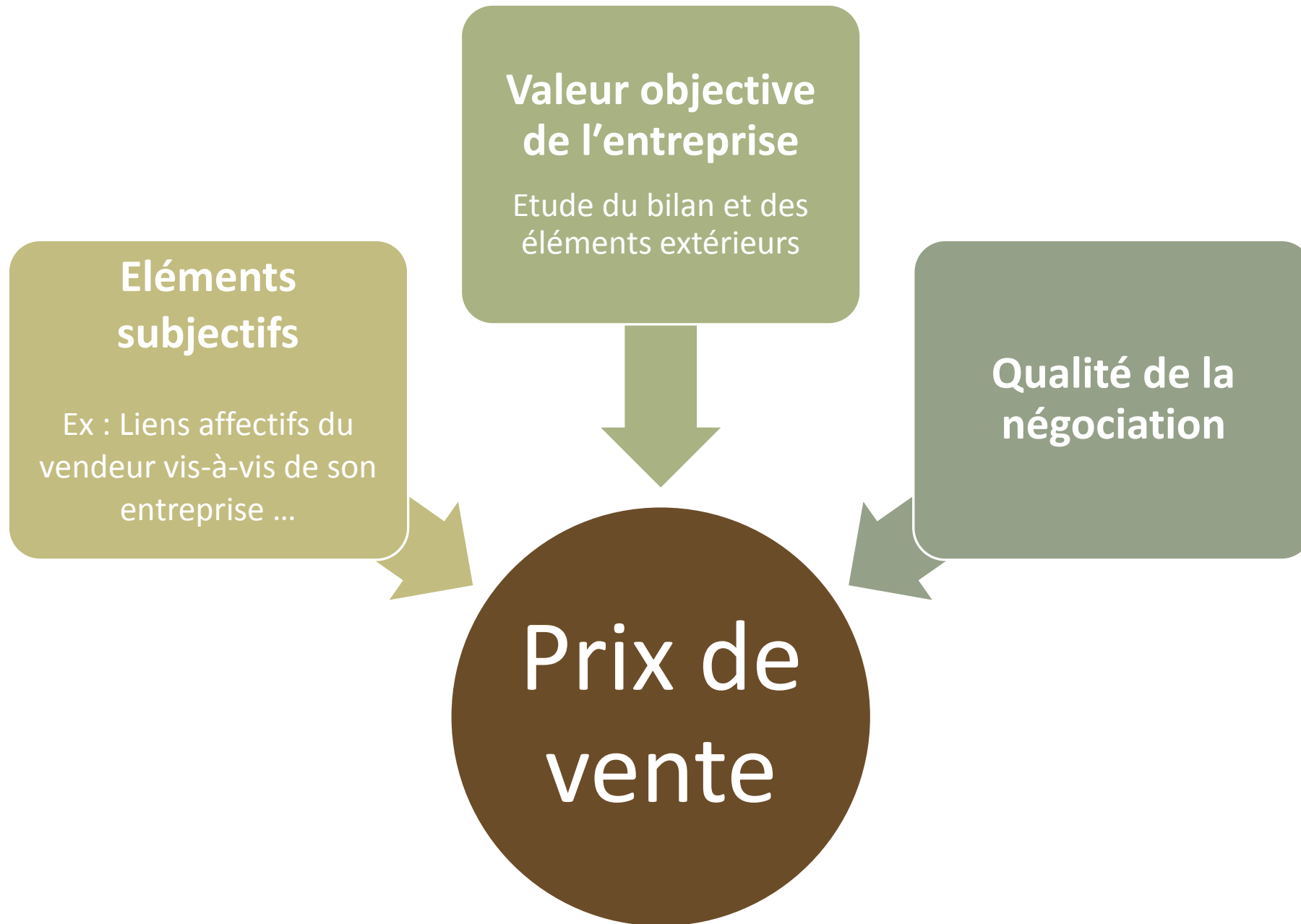
→ E

 Savoir ce que l'entreprise va pouvoir réaliser	Résultats souvent peu cohérents
---	---------------------------------

Les autres critères pour déterminer le prix

- Divergences entre la réalité comptable et la réalité économique
- Valeur du personnel : know-how, procédures internes performantes...
- Goodwill : compétence, culture propre de l'entreprise et réputation
- Environnement économique/concurrence.....

■  **DIFFERENCIER VALEUR ET PRIX**



Les surcoûts du vendeur

- IMPÔT SUR LA PLUS-VALUE RÉALISÉE
- LES EXONÉRATIONS POSSIBLES

Impôt sur la plus-value

Cession
société I.S

Barème I.R. après éventuel
abattement pour durée de détention
+ Prélèvements sociaux (15,5%)

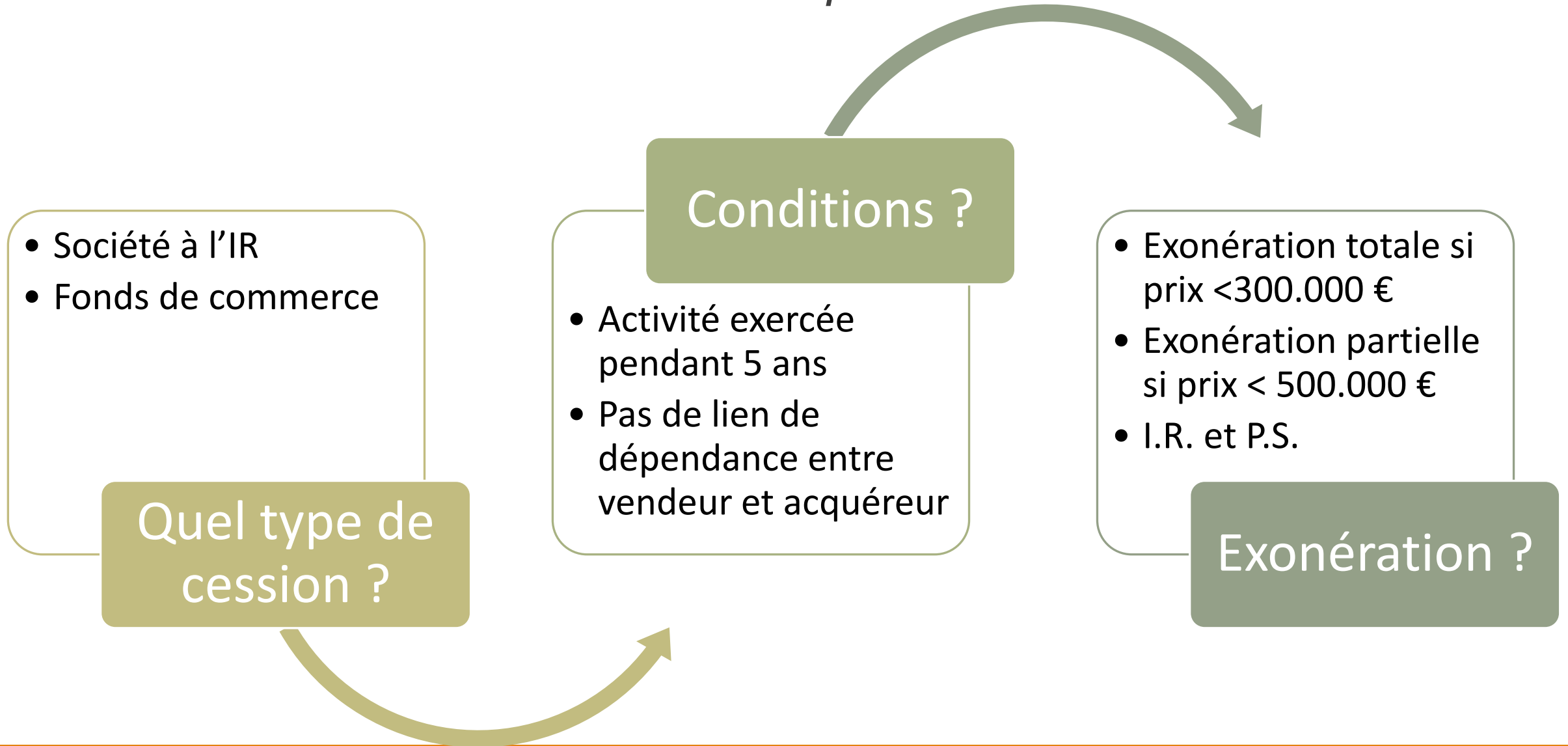
Cession
société I.R
ou
Entreprise
individuelle

Plus-values professionnelles

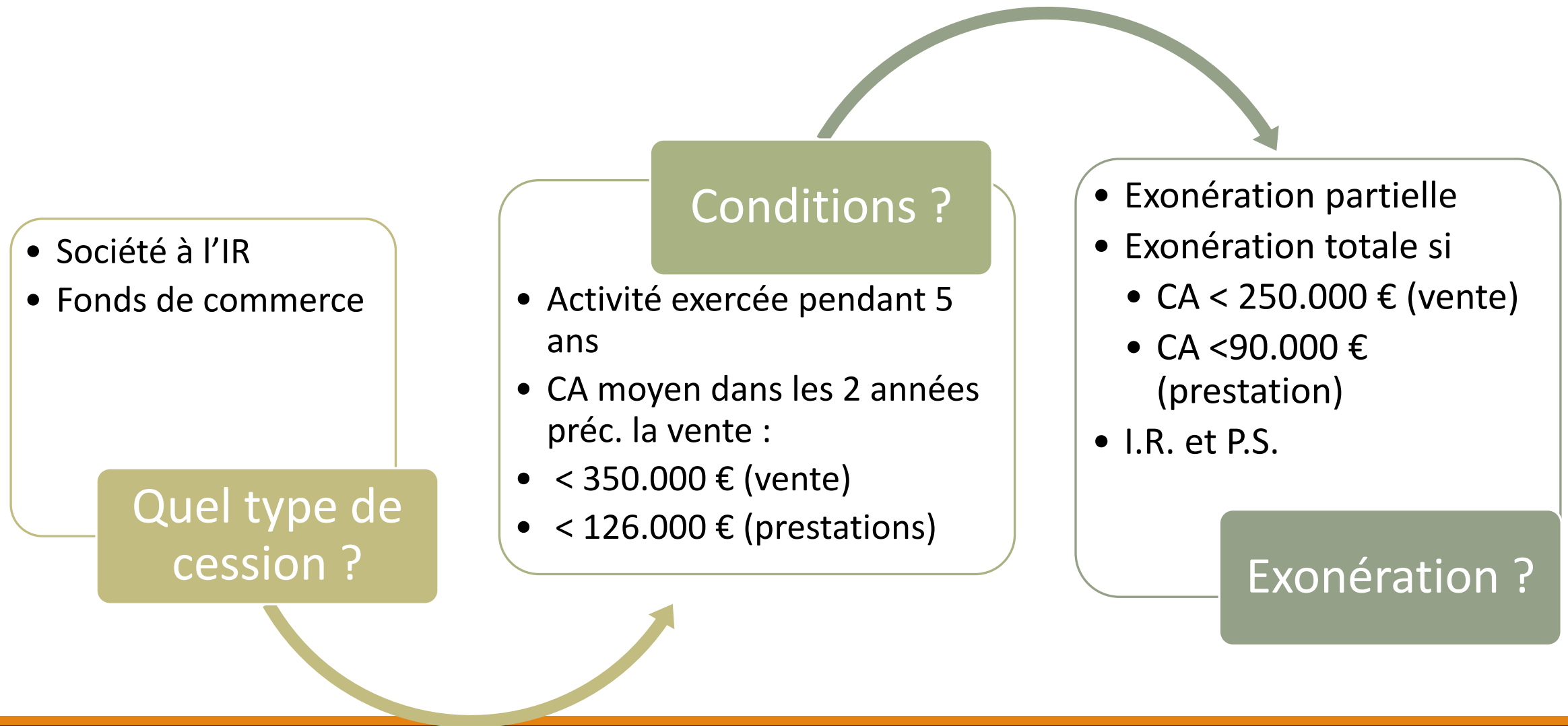
Exonérations possibles

- Différents types d'exonération selon les sociétés
- A anticiper pour pouvoir en bénéficier
- A calculer avec un conseil expert

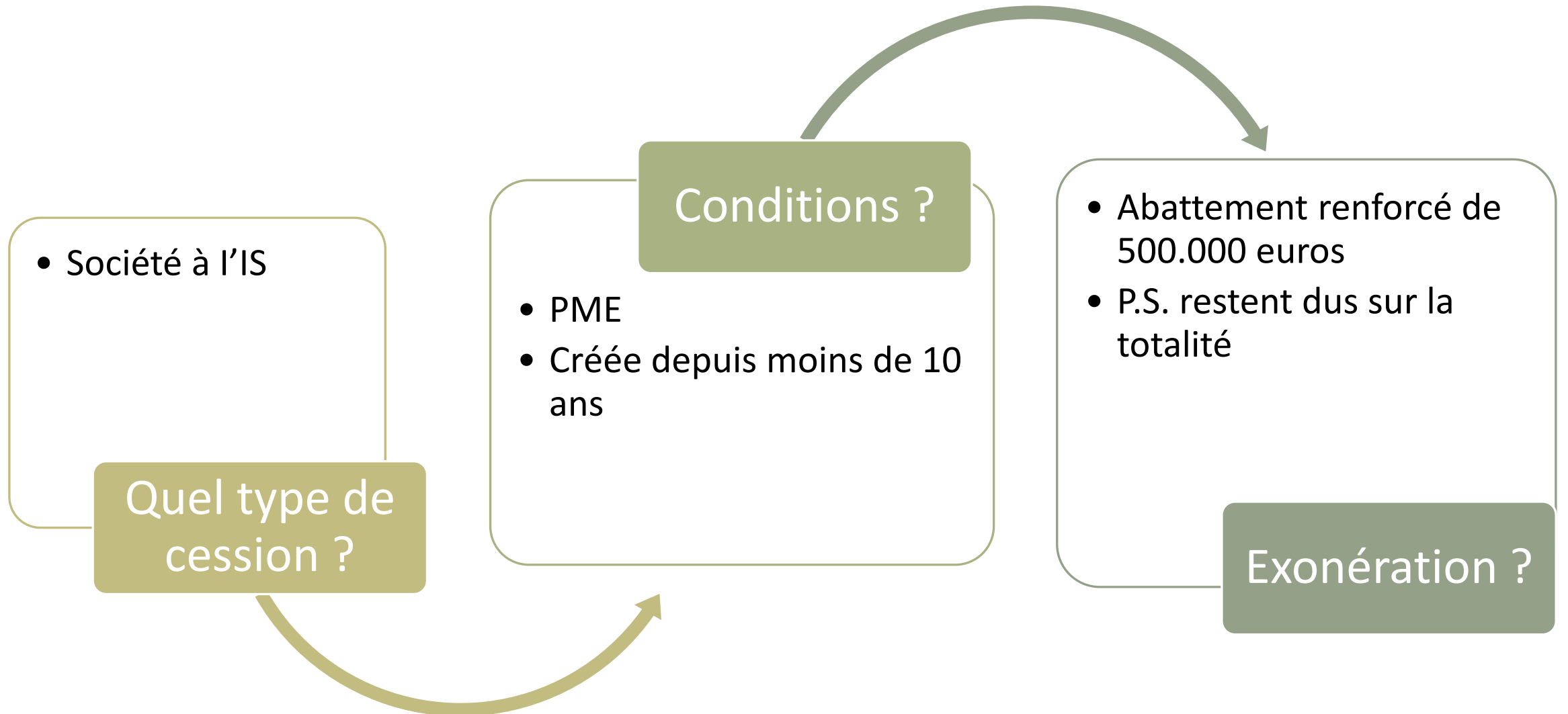
En fonction du prix de vente



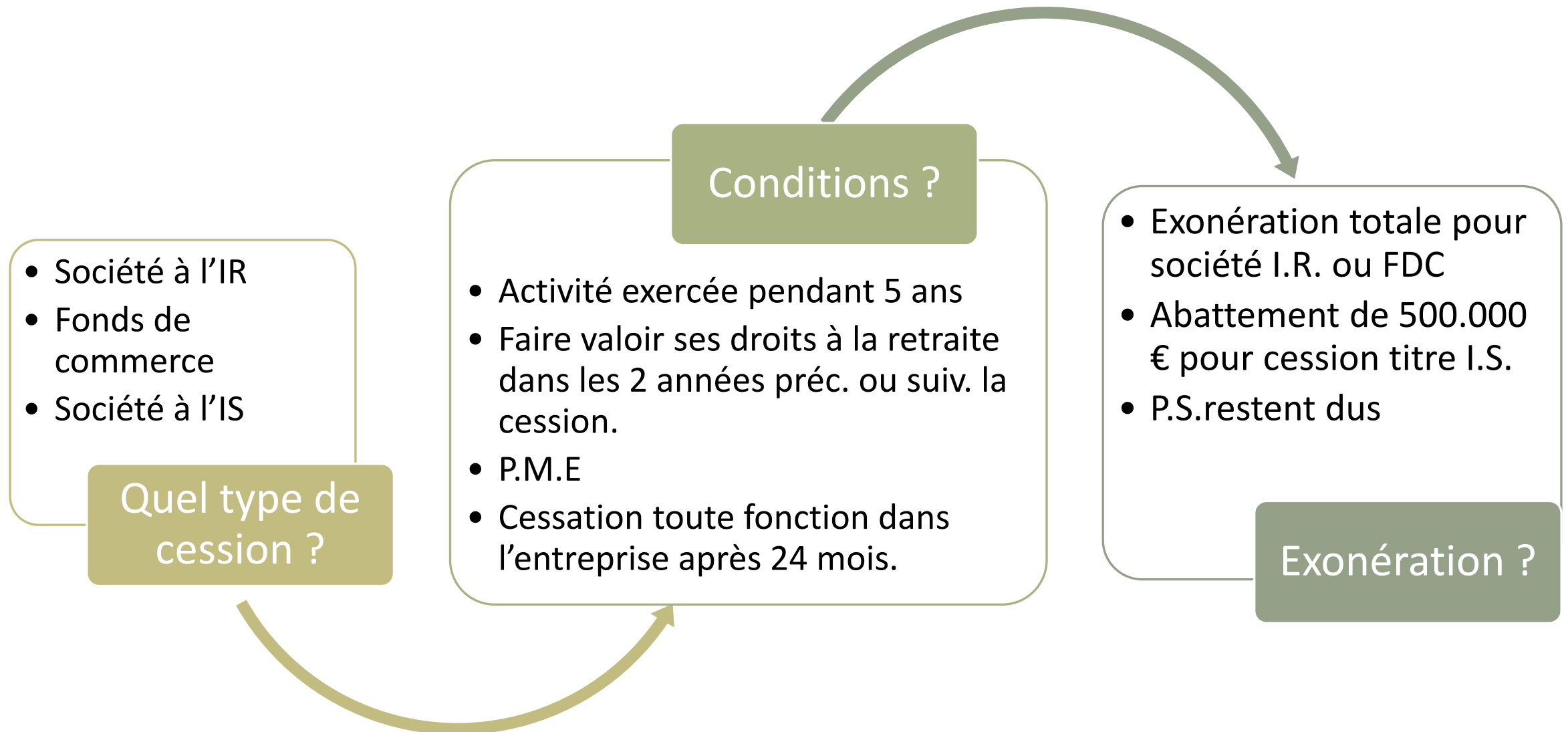
En fonction des recettes



Cession de titres de PME



En cas de départ à la retraite



Les surcoûts de l'acquéreur

- LES DROITS LIÉS À L'ACQUISITION
- LES AUTRES FRAIS

Les droits d'enregistrement

CESSION DE PARTS SOCIALES

3% du prix de vente

réduit d'un abattement égal au rapport entre 23.000 euros et le nombre de part cédées sur le nombre total de parts

Exemple : Cession de 200 parts pour 60.000 euros d'une société constituée de 500 parts.

Assiette : $60.000 - (23.000 \times 200/500) = 50.800$ euros

Droits : $50.800 \times 3\% = 1.524$ euros.

CESSION DE FONDS DE COMMERCE

3% sur la fraction du prix comprise entre 23.000 et 200.000 euros

5% sur celle excédant 200.000 euros

Les autres frais

- Coût du crédit
- Frais de rédaction d'acte
- Frais de conseil/audit

Les questions que
vous devez vous
poser.

Les actions à mener.


Séparer patrimoine professionnel/patrimoine immobilier

- Alléger la vente / faciliter l'acquisition
- Conserver un bien immobilier rentable après la cession
- Offrir des choix d'optimisation fiscale et juridique à l'acquéreur

Vendre les parts ou vendre le fonds

DEUX moyens de vendre une entreprise en société :

VENDRE LES PARTS



Récupération immédiate des fonds	Garantie actif et de passif
Fiscalité avantageuse	

DEUX moyens de vendre une entreprise en société :

VENDRE LE FONDS DE COMMERCE



Pas de garantie
actif/passif

Fonds bloqués le
temps des oppositions

Coût fiscal qui peut
être important

Réaliser un audit de l'entreprise

Par l'acquéreur

- Savoir ce qu'il achète
- Evaluer ce qu'il achète

Par le vendeur

- Rectifier les problèmes en amont
- Rendre l'entreprise plus attractive
- Maîtriser les informations confidentielles
- Accélérer les processus de vente

Audit
comptable et
financier

Audit
juridique

Audit fiscal

Audit social

Audit
économique
et stratégique

Audit
immobilier

Anticiper et optimiser fiscalement

- Vérifier le respect des options d'optimisation fiscale
ex : exonération en cas de départ à la retraite...
- Mettre en place des schémas d'optimisation : donation-cession...

Limiter le coût du crédit

Autres modes de financement

- Financement participatif / crowdfunding
- Faire participer le vendeur : crédit-vendeur

Montant n'excédant pas 50% du montant de la transaction et sur une durée de 1 à 3 ans.

Facilité de paiement de l'impôt sur la plus-value depuis le 1er janvier

Anticiper l'après-vente

- **Quel montant de retraite ? Comment m'assurer des revenus complémentaires ?**
- **Serais-je soumis à l'ISF ? Comment réorganiser mon patrimoine ?**
- **Dois-je continuer à travailler dans l'entreprise ?**
 - Avantages pour le vendeur : départ progressif.
 - Avantage pour l'acquéreur : transmission du savoir et des relations
- **Si oui comment ?**
 - Convention de tutorat
 - Clause dans le contrat de cession
 - Contrat de salarié
 - Mandataire social