Presence

EXPERTS-COMPTABLES · MARCQ-EN-BAROEUL

# Guide de la transmission d'entreprise

Anticiper, évaluer, préparer, négocier : les étapes à connaître pour céder votre entreprise dans de bonnes conditions, pour vous comme pour le repreneur.

AU SOMMAIRE


01 Pourquoi anticiper trois ans avant
02 Évaluer l'entreprise
03 Préparer l'entreprise à la cession
04 La fiscalité de la cession
05 Trouver et choisir le repreneur
06 Négocier et sécuriser
07 Check-list du cédant


Édition 2026 · presence-experts.fr · contact@presence-experts.fr · +33 3 20 74 68 31

CHAPITRE 1

# Pourquoi anticiper trois ans avant

La transmission est la dernière grande décision du dirigeant. Menée dans l'urgence, elle se traduit presque toujours par un prix inférieur et une fiscalité subie. Trois exercices comptables lisibles, une organisation qui ne repose plus uniquement sur vous et une stratégie fiscale construite à l'avance changent radicalement la donne.

- Trois bilans propres : c'est la période que tout repreneur et tout banquier analyseront.
- Le temps de rendre l'entreprise moins dépendante de son dirigeant.
- Le délai nécessaire à certains dispositifs fiscaux (pacte Dutreil, départ à la retraite, apport-cession).
- La possibilité de choisir le moment plutôt que de le subir.

CHAPITRE 2

# Évaluer l'entreprise

L'évaluation n'est pas le prix : c'est un ordre de grandeur argumenté qui sert de base à la négociation. Plusieurs méthodes sont combinées, puis confrontées à la réalité du marché.

## Les principales méthodes

- Méthodes patrimoniales : actif net corrigé, adapté aux sociétés détenant des actifs importants.
- Méthodes de rendement : multiple de l'EBE ou du résultat, actualisation des flux futurs.
- Méthodes comparatives : barèmes professionnels et transactions récentes du secteur.
- Retraitements indispensables : rémunération du dirigeant, charges exceptionnelles, éléments hors exploitation.

## Ce qui fait monter ou baisser la valeur

- La récurrence du chiffre d'affaires et la diversité de la clientèle.
- La dépendance au dirigeant : un cédant indispensable fait baisser le prix.
- La qualité des équipes, des contrats, des équipements et des locaux.
- La lisibilité de la comptabilité et la fiabilité des prévisions.

CHAPITRE 3

# Préparer l'entreprise à la cession

- Mettre à jour les contrats (clients, fournisseurs, bail, assurances) et vérifier leur transférabilité.
- Régulariser les points juridiques et sociaux : registres, assemblées, conventions réglementées, DUERP.

- Sortir les éléments non nécessaires à l'exploitation (immobilier, trésorerie excédentaire) via une structure adaptée.
- Formaliser les procédures pour que l'entreprise fonctionne sans vous.
- Préparer un dossier de présentation clair : activité, chiffres, organisation, perspectives.

**LE CONSEIL PRÉSENCE**

Réalisez un audit de cession un an avant : il met en évidence ce qu'un repreneur découvrira lors de ses audits et vous laisse le temps de corriger.

CHAPITRE 4

# La fiscalité de la cession

Cession de titres ou de fonds de commerce, régime d'imposition de la plus-value, dispositifs d'exonération : les choix effectués en amont peuvent représenter plusieurs dizaines de points d'écart sur le net perçu.

- Cession de titres : plus-value soumise au prélèvement forfaitaire unique ou, sur option, au barème avec abattements pour durée de détention selon les cas.
- Départ à la retraite : abattement fixe sur la plus-value sous conditions de délai et de cessation des fonctions.
- Cession de fonds ou de branche d'activité : exonérations selon la valeur des éléments cédés ou le chiffre d'affaires.
- Apport-cession : report d'imposition en cas de réinvestissement, à préparer plusieurs mois avant.
- Transmission familiale : pacte Dutreil et donation avant cession pour réduire la charge globale.

CHAPITRE 5

# Trouver et choisir le repreneur

- Repreneur interne : salarié, associé ou membre de la famille, souvent le plus sûr pour la continuité.
- Repreneur externe : personne physique ou entreprise du secteur, via un réseau, un intermédiaire ou une bourse de cession.
- Confidentialité : lettre d'intérêt et accord de confidentialité avant toute communication d'informations.
- Information des salariés : obligation légale dans les entreprises de moins de 250 salariés, à intégrer au calendrier.

CHAPITRE 6

# Négocier et sécuriser

- La lettre d'intention fixe le prix indicatif, le périmètre et le calendrier.
- Les audits du repreneur (comptable, juridique, social) : anticipez les questions grâce à votre audit de cession.
- Le protocole de cession et la garantie d'actif et de passif : négociez la durée, le plafond et la franchise.
- L'accompagnement du cédant : quelques mois de transition rassurent le repreneur et sécurisent le prix.
- Après la cession : organisation du patrimoine, revenus, protection du conjoint.

CHECK-LIST

# Le cédant bien préparé

- [ ] J'ai fixé un horizon de cession et un calendrier réaliste.
- [ ] Mon entreprise a été évaluée et je connais les leviers de valeur.
- [ ] Un audit de cession a été réalisé et les points relevés sont corrigés.
- [ ] La fiscalité de l'opération est arbitrée avec mon expert-comptable.
- [ ] Mon bilan retraite et patrimonial est établi.
- [ ] Les salariés seront informés dans les délais légaux.
- [ ] Mon équipe de conseil (expert-comptable, avocat, notaire) est constituée.

**PRENDRE RENDEZ-VOUS**

Présence réunit les compétences comptables, fiscales, juridiques et patrimoniales nécessaires à votre transmission. Premier échange sans engagement : +33 3 20 74 68 31 · contact@presence-experts.fr