



TRANSMETTRE – CEDER VOTRE ENTREPRISE

Pourquoi limiter la carrière de votre entreprise à la vôtre ?

Chaque année, plus de **100 000** entreprises sont susceptibles d'être cédées et seules **60 000** sont effectivement transmises. En transmettant votre entreprise, vous permettez à un repreneur de continuer ce que vous avez commencé.

Pourquoi arrêter une affaire qui marche, quand certains peuvent continuer de la développer ?

Que vous soyez proche de la **retraite** ou que vous ayez envie d'un **nouveau départ**, la transmission d'entreprise est une opération complexe avec des conséquences sur le plan juridique, fiscal, patrimonial, financier et social. Elle doit être suffisamment anticipée et préparée afin de sécuriser l'opération et d'envisager la suite **sereinement**.

*** LES IDEES RECUES SUR LA TRANSMISSION ET CESSIION D'ENTREPRISE ***



« La transmission c'est un sujet dont on doit se préoccuper après 60 ans. »

FAUX, il vaut mieux y penser et s'y préparer **plusieurs années avant** la cession. Plus le processus est anticipé, plus l'entreprise est préparée à la transmission pour optimiser sa valorisation. Céder est un processus de long terme qui ne se résume pas à transmettre son capital, mais permet aussi de réfléchir à ses projets.

Anticipation et préparation sont les clés d'une transmission réussie.



« Le coût fiscal de la cession est élevé. »

FAUX, là encore, bien préparer, différents dispositifs d'optimisation fiscale et plusieurs montages juridiques peuvent **alléger** la fiscalité de l'opération.



« Prendre conseil auprès de professionnels spécialisés n'est pas nécessaire. »

FAUX, la cession d'une entreprise est une opération chronophage et **complexe** faisant appel à différentes techniques qu'il est difficile de maîtriser seul dans son ensemble. C'est pourquoi il est important de se faire accompagner par une équipe composée de différents professionnels qui sauront trouver ensemble le montage le plus approprié à la situation du cédant et lui permettre de continuer à gérer sereinement l'entreprise et préserver sa valeur jusqu'à la signature de la cession (expert-comptable, juriste, ...).

*** LE ROLE DE VOTRE CABINET DANS CE PROJET ***

A quel moment dois-je me préoccuper de la transmission de mon entreprise ? Combien vaut mon entreprise ? Comment trouver un repreneur ? Quelle fiscalité ? Comment optimiser la cession de mon entreprise ? Quels sont les risques d'une telle opération ?

Notre Cabinet met ses compétences à **votre service** pour vous aider à trouver le repreneur capable de vous succéder et vous **accompagne** à chaque étape du processus de cession pour la réussite de votre projet.

Nous répondons à **vos besoins** quel que soit le mode de transmission de votre entreprise (*à un proche, à un salarié, à un tiers*) et vous apportons une **solution complète et adaptée**.

A partir d'un audit, nous diagnostiquons, analysons les données pour obtenir la meilleure estimation de la **valeur** de votre entreprise.

Nous vous aidons à **préparer** l'entreprise à la vente.

Nous étudions les **meilleurs choix** fiscaux, juridiques, patrimoniaux et financiers.

Nous constituons avec vous un **dossier de présentation** de votre entreprise et sélectionnons pour vous des **repreneurs** potentiels.

Nous participons aux **négociations** et à l'élaboration des actes de cession.

Nous assurons un rôle de **conseil** en mettant en évidence certains points de vigilance.

Nous vous accompagnons jusqu'à la signature mais également dans les démarches **post-cession**.



- ✓ **18%** des transmissions de PME s'effectuent au sein d'une famille.
- ✓ **45 ans** c'est l'âge du repreneur idéal selon les chefs d'entreprise.
- ✓ **50%** des repreneurs ont trouvé l'affaire dans leur département.

- Nos recommandations :**
- Anticipez !
 - Faites confiance à notre expertise, notre connaissance du marché et du tissu économique local.
 - Ne sous-estimez pas le temps nécessaire à cette démarche.
 - Soyez assurés de notre engagement à défendre au mieux vos intérêts.



**** Votre Cabinet GESTION & STRATEGIES vous accompagne à chaque étape de la transmission de votre entreprise ; Mais également dans vos projets d'acquisition et de croissance externe ****