

# DOSSIER DE PRESSE

## LES JOURNÉES DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

### 3<sup>e</sup> ÉDITION DES JOURNÉES DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

« Pour réussir sa transmission ou sa reprise d'entreprise »

PALAIS DES CONGRÈS – PARIS / **3 et 4 juin 2013**



[www.lesjte.com](http://www.lesjte.com) / @LesJTE

## Contacts presse

---

### Agence Albera Conseil

Patricia CHAPELOTTE – 01 48 24 04 50  
[pchapelotte@alberaconseil.fr](mailto:pchapelotte@alberaconseil.fr)

### Chambre des Notaires de Paris

Elise EROUT – 01 44 82 24 32  
[elise.erout@paris.notaires.fr](mailto:elise.erout@paris.notaires.fr)

### CRCC de Paris et OEC région Paris Ile-de-France

Marie DEBOISSE – 01 53 83 94 06  
[m.deboisse@crcc-paris.fr](mailto:m.deboisse@crcc-paris.fr)

# SOMMAIRE

- Pourquoi avoir créé les « Journées de la Transmission d'Entreprise » ? p. 4
- Une équipe intellectuelle composée de professionnels de la transmission d'entreprise p. 6
- Les JTE, un lieu : le Palais des Congrès de Paris p. 6
- À qui s'adressent les JTE ? p. 7
- Expert-comptable, commissaire aux comptes, notaire et transmission p. 9
- Thématique 2013 - La transmission d'entreprise : le paradoxe français p. 10
- Le programme des Journées de la Transmission d'Entreprise 2013 p. 13
- Présentation de la Chambre des Notaires de Paris, de l'Ordre des experts-comptables Région Ile-de-France et de la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de Paris p. 24
- Quelques chiffres p. 28

La Chambre des Notaires de Paris, l'Ordre des experts-comptables région Paris-Ile-de-France et la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de Paris organisent conjointement « les Journées de la Transmission d'Entreprise » (JTE) les 3 et 4 juin 2013 au Palais des Congrès de Paris. L'édition 2013 est la 3<sup>e</sup> édition de ces rencontres sur la transmission d'entreprise.

### Constat

**Chaque année plusieurs milliers d'entreprises changent de mains. La réussite de ces transmissions nécessite anticipation, préparation et accompagnement du chef d'entreprise.**

Près de 500.000 entreprises doivent changer de mains dans les 10 ans à venir.

Forts de ce constat et du succès rencontré lors des deux précédentes éditions, la Chambre des Notaires de Paris, l'Ordre des experts-comptables région Paris Ile-de-France et la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de Paris, organisent les 3 et 4 juin 2013 au Palais des Congrès de Paris, les 3<sup>es</sup> Journées de la Transmission d'Entreprise. Les « JTE » 2013 sont l'occasion d'accompagner les chefs d'entreprises dans leur projet de cession et partager avec eux leur expertise sur toutes les questions patrimoniales, financières et fiscales liées à la transmission d'entreprise.

**La vocation de ces journées** est de favoriser la rencontre des professionnels de la cession (notaires, experts-comptables, commissaires aux comptes, banquiers, assureurs...) avec les entrepreneurs désireux de céder ou reprendre une entreprise.

**L'objectif de ces journées** est de répondre aux principales préoccupations de l'entrepreneur cédant ou reprenneur : la cession à un tiers, la transmission familiale, le redéploiement d'une activité professionnelle, la rédaction du contrat de cession...

Les JTE sont avant tout conçues comme un lieu d'échanges, de débats et de rencontres, centré sur le chef d'entreprise et les problématiques patrimoniales et financières liées à la transmission de son entreprise. Elles sont également un lieu de formation pour tous les professionnels de la cession et de la transmission d'entreprise.

Les Journées de la Transmission d'Entreprise 2013 proposent :

- 27 ateliers techniques
- 2 séances plénières
- 3 conférences
- 3 études de cas
- 1 nocturne avec cocktail dînatoire le lundi 3 juin
- 1 petit-déjeuner thématique le mardi 4 juin à 8h00
- des consultations gratuites avec des notaires et des experts-comptables
- et, bien-sûr, les conseils des partenaires présents à nos côtés.

La Chambre des Notaires de Paris, l'Ordre des experts-comptables région Paris-Ile-de-France et la Compagnie Régionale des Commissaires aux comptes de Paris animeront un stand commun. Des consultations gratuites et confidentielles à destination des chefs d'entreprises seront assurées par un binôme notaire – expert-comptable.

Cette manifestation réunira les acteurs du monde de l'entreprise en particulier les patrons de PME-PMI et ETI qui sont au cœur du dynamisme entrepreneurial de notre économie.

Un certain nombre de partenaires institutionnels sont associés à cet évènement, parmi lesquels le Ministère de l'Économie et des Finances, la Mairie de Paris, le MEDEF Paris, la CGPME, la CCI Paris Ile-de-France...

## UNE ÉQUIPE INTELLECTUELLE COMPOSÉE DE PROFESSIONNELS DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

- **4 experts-comptables :**

- Laurent BENOUDIZ
- Delphine CABON
- Gilbert METOUDI
- Vital SAINT-MARC

- **4 notaires :**

- Hubert FABRE
- Fabrice LUZU
- Agnès ROQUELAURE
- Bertrand SAVOURÉ

## LES JTE , UN LIEU : LE PALAIS DES CONGRÈS DE PARIS

### Comment s'y rendre :

#### **PALAIS DES CONGRÈS DE PARIS**

#### **2 place de la Porte Maillot - 75017 Paris**

- Voiture : Boulevard périphérique, accès direct Porte Maillot
- Parking : 1800 places
- Métro ligne 1 : Station Porte Maillot
- RER Ligne C : Station Neuilly – Porte Maillot – Palais des Congrès
- Bus : n°43, 73, 82 et PC

#### **Horaires du Salon :**

- **Lundi 3 juin** : 12h00 à 22h00 (avec cocktail à partir de 21h00)
- **Mardi 4 juin** : 8h00 à 18h30

#### **Inscriptions :**

- **Inscriptions gratuites** en ligne sur le site [www.lesjite.com](http://www.lesjite.com) – Cliquez sur « Inscription express ».

## À QUI S'ADRESSENT LES JTE ?

Les Journées de la Transmission d'Entreprise s'adressent :

■ **Aux chefs d'entreprises individuelles et dirigeants de PME et d'ETI** qui souhaitent « transmettre » leur activité (c'est-à-dire céder leur entreprise ou la donner) ou se rapprocher d'autres entreprises.

La cession peut être motivée par plusieurs raisons :

- départ à la retraite,
- changement d'activité (reprise et financement d'une nouvelle entreprise),
- transmission familiale (poursuite de l'activité par un membre de l'entourage familial ayant la volonté de pérenniser l'entreprise),
- opportunité économique...

Plusieurs milliers d'entreprises disparaissent chaque année faute, pour le cédant, d'avoir trouvé un repreneur.

Pour que la cession ou la transmission d'entreprise soit réussie, il faut l'anticiper, prendre en compte de nombreux facteurs, en maîtriser tous les impacts d'un point de vue juridique, comptable, fiscal, social et patrimonial.

Un diagnostic approfondi de l'entreprise et de la situation familiale du chef d'entreprise est donc nécessaire.

Cette analyse diffère naturellement selon la forme de l'entreprise (individuelle ou société) et son domaine d'activité (commercial, industriel, agricole, artisanal...).

Différentes questions se posent au chef d'entreprise ou dirigeant de PME, auteur de la transmission :

- **À qui transmettre** (ma famille, mes associés, mes salariés, un tiers...) ?
- **Comment transmettre** (vente de l'entreprise individuelle, cession de parts sociales, location-gérance, donation, testament, dévolution successorale légale...) ?
- **Comment articuler la cession de l'entreprise et un projet personnel** (retraite, reprise d'une autre activité) ?

- **Existe-t-il un intérêt à transmettre l'entreprise progressivement** (démembrement de propriété...)?
- **Que transmettre** (les pouvoirs, la propriété) ?
- **Quel est le bon moment pour transmettre l'entreprise** ?
- **Quelles aides permettent d'accompagner le cédant** (aides financières, institutions, réseaux...) ?
- **Quelles sont les mesures d'accompagnement du chef d'entreprise** (le tutorat, le mandat à effet posthume...) ?
- **Comment évaluer l'entreprise à transmettre** ?
- **Quel est le coût de la transmission** (administratif, fiscal, social...) ?
- **Quelles sont les techniques pour optimiser la transmission** (techniques fiscales de type Pacte Dutreil ou techniques civiles, sociales, comptables...) ?
- **Quelles sont les conséquences fiscales de la cession du patrimoine professionnel** (sur l'ISF, les plus-values professionnelles) ?
- **Comment trouver un repreneur ? Comment négocier les conditions de la transmission** ?
- **Comment faire fructifier son capital après la transmission de l'entreprise** ?

■ **Aux entrepreneurs dans l'âme qui souhaitent devenir chef d'entreprise en reprenant l'activité d'un cédant.** La reprise d'une entreprise existante est l'aboutissement de nombreuses étapes au cours desquelles le repreneur se prépare à la poursuite de l'activité et s'assure de sa « bonne santé ». Cette reprise peut paraître plus sécurisante.

■ **Aux professionnels de la cession et de la transmission eux-mêmes** (notaires, experts-comptables commissaires aux comptes, family office, conseils en gestion de patrimoine, conseils en rapprochement...) qui conseillent les chefs d'entreprise et souhaitent profiter de ces deux journées pour approfondir leurs connaissances sur ces sujets et échanger entre eux ou avec des chefs d'entreprises.



## L'EXPERT-COMPTABLE, LE COMMISSAIRE AUX COMPTES, LE NOTAIRE ET LA TRANSMISSION

L'expert-comptable, le commissaire aux comptes et le notaire, conseils privilégiés du chef d'entreprise, sont les mieux placés pour amener leurs clients à réfléchir le plus en amont possible à la question de la transmission de leur entreprise. En effet, **seule une anticipation suffisante permettra au chef d'entreprise et à ses conseils de disposer du temps nécessaire pour réaliser les opérations préalables afin d'optimiser la transmission.**

L'entreprise apparaît bien souvent comme le principal actif patrimonial du chef d'entreprise. Sa transmission doit donc s'inscrire également dans un cadre de gestion patrimoniale plus global :

- Comment protéger mes proches, préparer la transmission de mon patrimoine à mes héritiers ?
- Comment organiser la transmission de mon entreprise dans le cadre d'une réorganisation qui se révèle, en définitive, globale, de mes actifs patrimoniaux ?

Intégré dans une démarche stratégique, le chef d'entreprise, épaulé par ses conseils doit :

- ✓ Réfléchir aux perspectives de développement de l'entreprise
- ✓ Analyser les contraintes financières liées au développement prévu
- ✓ Examiner les conséquences sur le personnel de l'entreprise
- ✓ Etudier l'ouverture du capital, le rapprochement, la cession
- ✓ Anticiper sur ses projets futurs pour mieux vivre l'après-cession...

Les différentes étapes d'une transmission font appel à des compétences dans les domaines comptable, financier, juridique, patrimonial, fiscal, social.

**Sécurité et lisibilité** définissent ainsi l'intervention du binôme expert-comptable/notaire au service de l'entrepreneur et de son projet.

### Les bonnes questions que l'entrepreneur doit se poser pour une transmission réussie :

1. Mon expert-comptable et mon notaire ont-ils été informés de mon projet de transmission ?
2. Quel sera mon statut à l'issue de la transmission ?
3. Toutes les options permettant d'optimiser la réduction d'impôt de plus-value ont-elles été étudiées ?
4. Quel sera mon niveau de vie à l'issue de la transmission ?
5. Comment informer mes collaborateurs et mes clients du projet de transmission ?
6. Mon entreprise a-t-elle été correctement évaluée ?

La thématique des Journées de la Transmission d'Entreprise 2013 est, actualité oblige, encore une fois fiscale.

### **La transmission d'entreprise : le paradoxe français**

La crise économique et l'aggravation de la situation de l'emploi en France s'accompagnent encore plus fortement d'une prise de conscience du fait que la croissance et l'emploi reposent principalement sur les entreprises. La France souffre cependant d'un déficit relatif en nombre d'entreprises de taille intermédiaire, les fameuses « ETI » (les entreprises de 250 à 5.000 salariés, réalisant un chiffre d'affaires compris entre 50 millions et 1,5 milliards et dont le total du bilan est compris entre 43 millions d'euros et 2 milliards d'euros).

Les ETI sont des entreprises qui ne sont plus des PME et pas encore des grandes entreprises.

#### **Pourquoi est-il important d'avoir des ETI ?**

Les ETI sont des entreprises exportatrices (une part importante de l'excédent du commerce extérieur de l'Allemagne repose sur l'importance relative de ces entreprises par rapport à la France, 10 fois plus de *Mittelstand* que d'ETI françaises). En effet, les PME sont souvent trop petites pour investir et développer les marchés à l'export tandis que les grandes entreprises sont en réalité des multinationales qui produisent localement, dans le pays où elles sont implantées. L'exportation, c'est principalement le savoir-faire des ETI : production nationale et ventes à l'international.

#### **Comment fabrique-t-on des ETI ?**

Il n'y a pas de génération spontanée. Le meilleur moyen de créer une PME est de fusionner deux TPE. Le meilleur moyen d'avoir une ETI est de fusionner deux PME ! La croissance externe, c'est-à-dire la cession d'une PME à une autre permet de faire grossir rapidement nos entreprises. Favoriser et faciliter la transmission d'entreprise, c'est encourager nos entreprises à grandir, c'est sauvegarder les emplois, c'est favoriser la croissance de l'économie française.

Malgré le consensus général sur ces constats, la France a développé jusqu'à ce jour une approche de la transmission d'entreprise qui semble pour le moins paradoxale.

La communauté des entrepreneurs a établi un constat sur le régime d'imposition des plus-values de cession :

- **Une approche fiscale « à contre sens »** : l'investissement dans les entreprises, investissement productif, est plus imposé et bénéficie d'un régime moins favorable que certains investissements improductifs (de type art ou or).
- **Une grande complexité des dispositifs** : il faut naviguer parmi plus de 40 régimes différents ; chacun reposant sur des conditions d'applications particulièrement strictes.
- **Des traitements inéquitables et inefficaces** : les écarts d'imposition varient de 1 à 4, de 15,5% à 62% pour des actionnaires de différents profils qui peuvent être associés dans la même entreprise et cèdent leurs titres. Leur inefficacité économique provient du fait que le bénéfice du taux le plus faible ne s'accompagne pas nécessairement d'une contrepartie au bénéfice de la croissance ou de l'emploi national.
- **Des taux faciaux très lourds** : Ces taux d'imposition sont déconnectés des moyennes internationales et notamment européenne.

Ce constat est partagé par les organisateurs des JTE, qui chaque année soulignent ces incohérences mais ont décidé de spécialement les mettre en exergue lors de cette édition 2013.

Au surplus, **l'imposition des plus-values de cession de valeurs mobilières souffre du mal endémique de la fiscalité française : son absence totale de pérennité**. La règle fiscale est en permanence modifiée interdisant toute planification efficace sur plus d'une année ! Les dispositifs entrés en vigueur le premier janvier et modifiant substantiellement les régimes antérieurs font déjà l'objet d'un réexamen... L'insécurité juridique et l'incertitude fiscale sont, en réalité, plus dissuasives et plus effrayantes pour un investisseur qu'un taux d'imposition élevé mais pérenne. Il ne faudrait modifier la règle fiscale que d'une main tremblante.

La réforme annoncée par le Président de la République, il y a quelques jours, à l'occasion de la clôture des Assises de l'entreprenariat apporte une réponse aux constats précédents mais crée une certaine période d'incertitude quant au régime applicable en cas de cession d'une entreprise en 2013. En effet, l'annonce présidentielle ne sera pas en effet suivie d'une application législative avant la fin de l'année. Qu'en est-il d'une opération de cession aujourd'hui ? Le dispositif de renvoi de l'article 150-0D bis du Code général des impôts (abattements pour durée de détention), par exemple, est-il toujours applicable ?

Cette situation est très pénalisante car l'année 2013 fait suite à une année 2012 déjà caractérisée par un ralentissement voire une atonie des transmissions d'entreprise due aux expectatives nées des échéances politiques nationales.

A l'inverse, et il convient de le signaler, la transmission d'entreprise à titre gratuit, grâce en particulier au Pacte Dutreil, bénéficie d'une relative stabilité et d'un dispositif particulièrement attractif. Sa complexité d'application est peut-être à l'origine de sa relative méconnaissance par les entrepreneurs et le tissu économique.

Ce paradoxe français sera-t-il résolu avec les nouvelles dispositions qui se profilent à l'issue des Assises de l'entrepreneuriat ? Nos voisins Allemands, Belges ou Italiens ont-ils organisés différemment la fiscalité de la transmission d'entreprise et quel en est le résultat ?

Tels sont les questions auxquelles répondront les intervenants de la plénière d'ouverture des Journées de la Transmission d'Entreprise 2013 (*voir détails de cette conférence ci-après dans le programme détaillé des JTE*).

## LE PROGRAMME DES JTE 2013

L'ensemble des dates, horaires, thèmes des rencontres et noms des intervenants est disponible en ligne sur le site des JTE 2013 : [www.lesjte.com](http://www.lesjte.com)

### PROGRAMME DES CONFÉRENCES, SÉANCES PLÉNIÈRES, ÉTUDES DE CAS, PETIT-DÉJEUNER :

#### Les séances plénières

#### PLÉNIÈRE D'OUVERTURE - La transmission d'entreprise : le paradoxe français

##### ■ **Lundi 3 juin**, de 17h30 à 19h00

Une table ronde en deux parties pour mettre en lumière le paradoxe français en matière de transmission d'entreprise.

- **1<sup>re</sup> partie : Comment font nos voisins européens ?**

Le témoignage de professionnels Allemand, Belge et Italien sur les pratiques, les freins et les facteurs favorisant la transmission d'entreprise.

- **2<sup>e</sup> partie : Quelle réforme en 2013 ?**

Autour de Michel TALY, Avocat et chef de file du groupe de travail des Assises de l'Entreprenariat sur l'imposition des plus-values de cession, plusieurs personnalités réagiront afin de commenter la dernière réforme sur la taxation des plus-values.

Composition de la table ronde :

- **Hervé NOVELLI**, Ancien secrétaire d'Etat aux PME
- **Karine BERGER**, Députée - Membre de la commission des finances
- **Fabrice LUZU**, Notaire
- **Laurent BENOUDIZ**, Expert-Comptable
- **Michel TALY**, Avocat Associé - cabinet Arsène Taxand
- En présence de professionnels allemands, belges et italiens

## PLÉNIÈRE DE CLÔTURE - Transmission d'entreprise : les secrets d'une réussite

■ **Mardi 4 juin**, de 11h00 à 12h30

**Comment réussir sa transmission ?** Des chefs d'entreprises détailleront les secrets d'une transmission réussie, les précautions à prendre, les points de vigilance et les critères de succès. Table ronde vivante et riche ponctuée par les interventions des experts-comptables, des notaires et des commissaires aux comptes.

*Composition de la table ronde :*

- **Gérard BOIVIN**, Président du conseil de Surveillance Groupe Bel
- **Dominique LOISEAU**, PDG du Groupe Loiseau, Vice-Présidente de Relais et Château
- **Julien TOKARZ**, Président de l'Ordre des Experts-comptables, région Paris Ile-de-France
- **Christian BÉNASSE**, Président de la Chambre des Notaires de Paris
- **Didier-Yves RACAPÉ**, Président de la Compagnie Régionale des Commissaires aux comptes de Paris

### Les conférences

#### Stratégies patrimoniales et dispositifs internationaux : quelles opportunités ?

■ **Lundi 3 juin**, de 13h30 à 15h00

Insécurité fiscale, alourdissement des prélèvements, rétroactivité des impôts... Autant de motivations pour chercher ailleurs un environnement plus favorable. Quels sont les pays fiscalement accueillant, quels sont les conséquences souvent méconnues en matière de droit civil pour l'expatrié ? « L'exit tax » mise en place en 2011 est-elle efficace ? L'optimisation fiscale de son patrimoine passe-t-elle nécessairement par une expatriation ?

*Animée par Bertrand SAVOURÉ, Notaire, Federico TASSINARI, Notaire italien, François DERÈME, Avocat belge et Hugues LAINÉ, Avocat allemand*

#### Les 10 bonnes raisons de rester en France !

■ **Lundi 3 juin**, de 15h30 à 17h00

Ne cédez pas à la mode ni à la pression médiatique ! Découvrez les 10 bonnes raisons fiscales qui font de notre pays un paradis en matière de transmission d'entreprise.

*Animée par Sophie BREUIL, Directrice du Conseil & Directeur central de Neuflyze OBC et Bertrand SAVOURÉ, Notaire*

## « Tour de France de la transmission » Bien vendre son entreprise... malgré la crise

### ■ **Mardi 4 juin** de 15h00 à 16h30

Cette conférence réunira des experts et des chefs d'entreprises autour d'un cas pratique : comment réussir sa transmission... malgré la crise !

Une conférence décoiffante qui bouscule les idées reçues et conduit chacun à repenser sa stratégie de cession ou de reprise.

*Animée par Marc CHAMOREL, Directeur du magazine Reprendre et transmettre, Grégory LE BRIS, Financement structurés – Société Générale, Bernard BESSON, Associé Gérant – Synercom France, Patrice GRAILLAT, Avocat associé et Directeur du département fiscal – Fidal*

### Les études de cas

## La nouvelle donne du statut de gérant majoritaire en 2013 : exemples et stratégies

### ■ **Lundi 3 et mardi 4 juin**, de 14h00 à 15h00

Intégration des dividendes perçus par les gérants majoritaires dans l'assiette des cotisations sociales, suppression de l'abattement de 10% en matière sociale, déplafonnement des cotisations d'assurance maladie des TNS... Le régime des TNS est-il toujours performant ? Le changement de statut en SAS se justifie-t-il ? Existe-t-il encore des techniques d'optimisation permettant de faciliter la reprise d'une entreprise par un allègement du coût de la rémunération du repreneur ?

## Remise du prix « Coup de cœur CRA 2013 »

### ■ **Lundi 3 juin**, de 16h00 à 17h00

Le CRA (cédants et repreneurs d'affaires), en partenariat avec Gan Assurances, crée le prix « Coup de cœur du CRA 2013 » à l'occasion des JTE 2013. Ce prix récompense un entrepreneur ayant repris une entreprise il y a moins d'un an. Ce repreneur partagera son expérience avec les visiteurs des JTE dans l'espace « étude de cas » juste avant la remise du prix lors du cocktail de fin de journée.

*Animée par Daniel PORTE, Président Sté Monnet SAS et Alain MAUREY, GAN*

## Auditer et sécuriser les créances de CIR avant transmission

### ■ **Lundi 3 juin** de 15h00 à 16h00 et **Mardi 4 juin**, de 10h00 à 11h00

**Vous souhaitez reprendre ou céder une entreprise qui a déclaré du crédit impôt recherche ?** Il est important de vous assurer de la réalité des opérations de recherche réalisées par l'entreprise déclarante. A l'occasion de cette étude de cas, SUBVENTIUM vous communiquera des outils

concrets vous permettant d'auditer les créances de CIR déclarées dans le but de reprendre ou céder une entreprise en toute sérénité.

Nous aborderons de manière pratique à l'aide de cas concrets les 2 thèmes suivants :

- L'éligibilité scientifique des travaux menés par l'entreprise, la pierre angulaire du dispositif ;
- L'éligibilité des dépenses composant l'assiette du crédit impôt recherche.

*Animée par SUBVENTIUM*

## Petit-déjeuner

### Fiscalité patrimoniale : toutes les poches d'optimisation n'ont pas été vidées

■ **Mardi 4 juin**, de 8h00 à 8h45

Dans un environnement de plus en plus contraint où évasion fiscale et optimisation fiscale deviennent à tort synonymes et dans lequel le millefeuille fiscal devient de plus en plus indigeste, la recherche de solutions adaptées et judicieuses, juridiques ou fiscales, devient un art difficile.

La gestion de la réversibilité des choix, l'anticipation des ruptures privées ou professionnelles avec les outils appropriés deviennent des priorités dans cet environnement mouvant. Manier le bonneteau fiscal associant la donation temporaire d'usufruit, le pacte Dutreil, la gestion du plafonnement ISF, les départs en retraites exonératoires de plus-value associés au cumul emploi retraites ; s'engouffrer dans la donation cession en n'oubliant pas l'apport cession... autant de phares à partager avec des clients désireux d'éclairer la route de leur épargne.

*Animé par Laurent GAYET, AXA Gestion Privée, Directeur de la Clientèle Privée & Ingénierie Patrimoniale et Arlette DARMON, Notaire*



## PROGRAMME DES ATELIERS

### Lundi 4 juin

13H30-15H00

#### o **Comment trouver de bons dossiers d'entreprises à reprendre ?**

Trouver une entreprise à reprendre est loin d'être une chose facile : sites internet, cabinets d'intermédiation privés, Chambres de Commerce et d'Industrie, syndicats professionnels... Quels sont les éléments à prendre en compte pour bâtir une stratégie de recherche efficace en tenant compte de vos compétences, de votre budget et de vos critères de recherche ?

*Animé par Tarik HALLOUMI, Conseiller transmission*

#### o **Comment être accompagné dans la transmission ou la reprise d'une entreprise ?**

La transmission ou la reprise d'une entreprise est un parcours complexe qui requiert des compétences plurielles et interprofessionnelles. L'intérêt de l'entrepreneur, pour réussir son projet, est d'optimiser le rôle et l'efficacité de ses conseils. Au cours de cet atelier, nous vous présenterons les clés utiles pour accroître vos chances de succès.

*Animé par Patrick SOUSANA, Expert-comptable*

#### o **Les regroupements d'entreprises selon IFRS 3 révisée**

Le champ d'application d'IFRS 3 révisée. Les différences d'appréciation avec la norme 99-02. Les méthodes de comptabilisation des rapprochements. Distinctions entre immobilisations incorporelles et goodwill. Le traitement des compléments de prix. Les règles d'évaluations des actifs et des passifs.

*Animé par Patton TE et Benoît COUSTAUX, Experts-comptables et Jean-François FLITI, Associé d'ALLURE FINANCE*

#### o **Donation précession : de l'intérêt du contrat de capitalisation**

La 3<sup>e</sup> Loi de finances rectificative de 2012 envisageait de mettre un terme aux stratégies de donations précession. Cependant, les dispositions visant la donation précession ont été invalidées par le Conseil Constitutionnel. Comment sécuriser cette stratégie aujourd'hui ? Comment optimiser celle-ci grâce à la mise en place d'un contrat de capitalisation ?

*Animé par Jean-François FLITI, Associé et Allure Finance et Julien TROKINER, Notaire*

### o **Le rôle du CAC à l'occasion d'une opération de transmission**

Le commissaire aux comptes (CAC) peut être sollicité par son client pour mettre en œuvre des diligences en vue de l'acquisition ou de la cession d'une entreprise ou d'une branche d'activité.

Particulièrement désigné pour ce type de mission, le commissaire aux comptes dispose généralement d'une bonne connaissance du secteur d'activité concerné, facilitant la compréhension de l'opération et du contexte dans lequel s'inscrit l'acquisition ou la cession projetée.

Cet atelier se propose de rappeler le cadre légal et les différentes formes d'interventions qui conduiront le commissaire aux comptes à émettre un avis motivé sur la situation financière et comptable de la société cible ou dont la cession est envisagée.

*Animé par Camille BOIVIN et Gérald ORSAT, Experts-comptables et Commissaires aux comptes*

### o **Céder l'entreprise opérationnelle ou la holding ? Quelle stratégie juridique et fiscale ?**

Les dernières lois de finances ont une nouvelle fois modifié le cadre fiscal dans lequel s'opèrent les restructurations et les cessions d'entreprises. Cet atelier présentera sous forme de cas pratiques différentes stratégies visant à optimiser la transmission de l'entreprise : cession d'une société par un dirigeant partant ou non à la retraite ; schémas impliquant une holding animatrice ou passive ; apport-cession ; ou encore expatriation-cession.

*Animé par Delphine CABON, Expert-comptable et Jérôme ASSOULINE, Avocat*

### o **BPCE L'Observatoire - Une radioscopie de la transmission**

Placé sous le signe de l'observation statistique, comportementale et économique, BPCE L'Observatoire montre que les opérations de cessions-transmission de PME sont beaucoup plus nombreuses que communément admis.

La cession n'est pas déterminée principalement par l'âge du dirigeant, la confiance entre cédant et repreneur est le cœur de sa réussite.

Toutefois, un net décalage apparaît entre les intentions de céder et les cessions réalisées. Il ne conduit pas à des disparitions d'entreprises mais à un vieillissement accentué de la population des dirigeants, et à une perte de vitalité des PME.

En revanche, il est avéré que la reprise relance la dynamique de croissance des entreprises : la cession-transmission est aussi un enjeu de compétitivité nationale.

*Animé par Alain TOURDJMAN, Directeur des études économiques et de la prospective - BPCE*

### o **Capital Investissement - Comment présenter un dossier pour obtenir un financement ?**

La forme, c'est le fond qui remonte à la surface. Comment présenter avec succès une demande de financement auprès d'un fond d'investissement, d'une banque, d'un business angel ? Peut-on se contenter

d'un même dossier pour des interlocuteurs différents aux exigences différentes ? Quels sont les trucs et astuces pour intéresser votre interlocuteur et augmenter vos chances de financement ?

*Animé par Philippe DE-OLIVEIRA, Expert transmission Caisse d'Epargne Ile-de-France et Alex MARVALDI, Directeur Général Adjoint ALLIANCE Entreprendre*

## **Mardi 4 juin**

**9h00-10h30**

### **o La rédaction des actes de cession : formalité ou opération complexe ?**

De la lettre d'intention au « closing » en passant par le « SPA », le protocole de cession d'actions, et la garantie d'actif et de passif, les actes permettant la cession de l'entreprise sont nombreux. Quelle est leur portée, comment s'assurer de leur fiabilité, de leur pertinence et de leur validité, quels sont les réflexes obligatoires dans un processus de cession pour apporter à son client un regard expérimenté sur une opération de transmission.

*Animé par Jean-Louis MÉDUS, Avocat et Gilbert MÉTOUDI, Expert-comptable*

### **o 1+1= 3... Quelle place pour la croissance externe ?**

Dans le contexte actuel où il est difficile de gagner des parts de marché, la croissance externe est une alternative à prendre en considération.

Les questions sont multiples :

- Trouver les bons dossiers ?
- Analyser les synergies mais aussi les risques potentiels
- Encadrer la transaction par un cadre juridique sécurisé (protocole, GAP...)
- Négocier le bon prix d'acquisition
- Elaborer le montage financier et obtenir les crédits bancaires

Autant de questions auxquelles répondront les experts partenaires de l'entreprise au cours de cet atelier.

*Animé par Frédéric MEUNIER, Associé Primexis, Bernard BESSON, Synercom France IDF, François GINE, Gatienne et Brault associés, Pedro NOVO, Directeur Régional d'OSEO BPI Ile de France et Grégory LE BRIS, Société Générale*

### **o Cession d'entreprise : quelle optimisation fiscale ?**

Certains dispositifs d'exonération demeurent... Comment choisir et comment anticiper sa transmission dans le contexte actuel d'instabilité et d'inflation fiscale ?

Quelles stratégies pour optimiser la plus-value de cession ? Peut-on les cumuler... Nous tâcherons de rappeler les principaux dispositifs fiscaux et schémas d'optimisations existants favorables au chef d'entreprise cédant dans le cadre de l'optimisation de la plus-value de cession.

*Animé par Emmanuelle WAHL, Responsable du service ingénierie patrimoniale Expert et Finance et Franck ROSSI, Expert-comptable / Commissaire aux comptes, Société représentée Premier Monde*

### o **Repreneurs, investisseurs, entreprises familiales : quels pactes d'actionnaires ?**

Comment mettre en place un pacte d'associé efficace ? Quelles sont les clauses incontournables ? Comment articuler le pacte avec les statuts et les engagements Dutreil (ISF et Transmission) ? Quelle mission pour l'expert dans l'évaluation des titres ?

*Animé par David de PARIENTE, Avocat et Hubert FABRE, Notaire*

### o **La valeur de l'entreprise, base de discussion. Les clés d'une bonne évaluation**

Combien vaut mon entreprise ? Première question que se pose le chef d'entreprise lorsqu'il envisage la donation ou la cession de son entreprise. Cet atelier exposera la démarche de l'évaluateur, les outils à sa disposition et les principaux pièges dans une évaluation. Les principales méthodes, leurs avantages et leurs inconvénients seront présentés.

*Animé par Benoît COUSTAUX et Olivier SALUSTRO, Experts-comptables*

## 13H00-14H30

### o **Transmission d'entreprises : les missions spécifiques du CAC : CAA, CAF et missions liées**

Quelles sont les missions spécifiques que peut conduire un commissaire aux comptes dans le cadre d'une transmission d'entreprise ? Quelles interventions, quelles limites et quelles normes de rapport ?

*Animé par Laurent ARROUASSE et Pascal HOUSSEAU, Commissaires aux comptes*

### o **Transmettre et partir à la retraite : enjeux sociaux et fiscaux**

Autour d'une approche méthodologique structurée à partir des problématiques patrimoniales du dirigeant, les experts de la protection sociale et du droit fiscal du patrimoine nous présenteront les outils sociaux et fiscaux pour accompagner le dirigeant, dans une logique d'optimisation fiscale et sociale de sa transmission d'entreprise. Accompagnement des repreneurs par les cédants et préparation de la transmission : cumul emploi retraite, statut social du dirigeant et retraite progressive seront t-ils opposables aux principes d'exonération fiscales 150 O D Ter du Code général des impôts (CGI) ? Comment gérer les carrières longues après la réforme du 1<sup>er</sup> novembre 2012 et quelles conséquences sur l'exonération fiscale pour départ en retraite ? Que faire des cessions échelonnées et comment gérer la démission préalable à la cession en matière

de 885 Obis ? Quid de l'application du 150 O D Ter suite à un apport cession 150 O B Ter ? Un dirigeant invalide peut-il prétendre à cette exonération sans liquider ses droits à retraite ?

*Animé par Stéphan BAYSSIERE, Responsable du Pôle Téo - Transmission d'Entreprise Optimisée - AG2R LA MONDIALE – D.U 3eme cycle Transmission d'entreprise AES & Master 2 droit patrimoine et Pascal JULIEN SAINT-AMAND, Notaire, ancien avocat fiscaliste, Docteur en droit*

### o **Le Family Buy Out : un LBO familial**

Le *family buy out* (FBO), ou « LBO familial », est une technique de transmission d'entreprise intrafamiliale. Elle permet au dirigeant de percevoir le fruit de son travail tout en assurant la transmission à ses enfants. Cette technique peut paraître complexe car elle combine la donation par le chef d'entreprise des titres de la société transmise, l'apport de tout ou partie de ces titres à un holding de reprise et le recours à l'endettement, soit pour financer l'acquisition de titres supplémentaires (éventuellement conservés par le donateur ou donnés aux enfants non-repreneurs), soit pour financer la soulte mise à la charge du repreneur dans le cadre d'une donation-partage pour désintéresser ses codonataires.

Cette opération alliant transmission familiale et conservation d'actifs par le dirigeant permet de bénéficier des différents effets de levier que l'on rencontre habituellement dans les opérations de *leverage buy out* (effets de levier juridique, financier et fiscal), tout en bénéficiant du cadre fiscal très favorable du dispositif « Dutreil ».

*Animé par Laurent GAYET – AXA Gestion Privée, Directeur de la Clientèle Privée & Ingénierie Patrimoniale et Arlette DARMON, Notaire*

### o **Que faire de l'immobilier d'entreprise lors de la transmission ?**

L'immobilier représente parfois un actif significatif de l'entreprise. Faut-il le transmettre avec l'entreprise ? Peut-il bénéficier de la même fiscalité favorable ? Faut-il le conserver comme « complément de retraite » ?

La structuration de sa détention se décide souvent dès l'acquisition. Ici encore, deux maîtres-mots : anticipation et ingéniosité !

*Animé par Serge ANOUCHIAN, Expert-comptable*

### o **Dirigeants : assurez-vous contre la perte d'emploi**

La GSC garantit les chefs et dirigeants d'entreprise non couverts par Pôle Emploi en cas de perte involontaire d'emploi, jusqu'à 70% du revenu fiscal professionnel pour une durée de 1 à 2 années.

Un régime spécifique créateurs / repreneurs permet d'être indemnisés même en l'absence de revenus. Les TNS bénéficient d'un abattement de 15% sur le montant de leurs cotisations.

*Animé par Pascal RAVON, Secrétaire Général Adjoint de GSC*

## 15H00-16H30

### o **La transmission intrafamiliale de l'entreprise**

La transmission intrafamiliale de l'entreprise dispose aujourd'hui d'outils performants. Les engagements de conservation de titres (Pacte Dutreil) et le paiement différé et fractionné à taux zéro en 2013, laisse penser que cette année sera celle de la transmission familiale de l'entreprise.

### o **Les 10 questions à se poser pour une bonne transmission d'entreprise**

Transmettre son entreprise est un acte majeur pour son dirigeant ; la clé de la réussite repose sur l'anticipation de cette transmission. Quelles sont les 10 bonnes questions à se poser pour réussir au mieux sa transmission et pérenniser son entreprise ?

*Animé par Patrick SOUSANA, Expert-comptable*

### o **Comprendre les financements complexes**

Le recours aux financements complexes oblige le commissaire aux comptes à renforcer sa formation en la matière afin de renforcer la bonne prise en compte des engagements de l'entité, la correcte comptabilisation des dettes et la distinction entre quasi-fonds propres et dettes.

*Animé par Agnès ROQUELAURE, Notaire et Kamel BEN SALLAH, Avocat*

### o **Préparer son projet de reprise : les clés de la réussite**

La reprise d'une entreprise est une opération complexe, qui comporte une dimension financière importante et qui entraîne souvent un changement de vie. Non étudiée, elle peut être lourde de conséquences ! Cette conférence a pour objectif de mettre en exergue un certain nombre de points d'attention au cœur du parcours de la reprise, du projet au démarrage, en passant par le diagnostic des risques, le financement et la négociation.

*Animé par Alain MAUREY, Responsable des Partenariats à Gan Assurances, Jacques VAROCLIER, avocat à la cour, Cabinet Varoquier et Associés, Murielle EUZENAT, Expert-comptable et Christophe CHARPILLENNE, Chef d'entreprise repreneur de l'entreprise Sénéchal*

## 17H00-18H30

### o **Fiscalité de la transmission : comment comparer les stratégies ?**

Donation précession, apport-report ou apport-sursis, apport sous condition de emploi, régime de départ à la retraite, etc. comment choisir le meilleur régime devant cette myriade de dispositifs ? Sont-ils susceptibles d'évoluer encore ?

## o Les principales implications des restructurations sur les missions du CAC

La restructuration implique différents risques pour le commissaire aux comptes. Suivi des valeurs et survaleurs déjà existantes ou nouvelles, dépréciation et amortissement des survaleurs, périmètre et limites des fusions rapides, les TUP. Quels sont les points de vigilance et les diligences à mettre en œuvre dans ce type de situation ?

*Animé par Vincent REYNIER et Norbert ROCOURT, Commissaires aux comptes*

## o 100 jours pour réussir la reprise de son entreprise

La reprise d'une entreprise se déroule en 4 principales étapes : la préparation, la négociation, la transition et les 100 premiers jours d'activités.

« Exco » et ses experts accompagnent quotidiennement les repreneurs dans leurs projets sur toutes leurs problématiques (comptable, juridique, fiscal, social et international). Notre expérience nous a appris que le repreneur se concentrait bien souvent uniquement sur la préparation et la négociation. Or, la reprise d'une entreprise réside essentiellement dans la gestion de la transition entre le cédant et le repreneur ainsi que dans la gestion des premiers jours d'activité.

Découvrez lors de cette conférence comment relever avec succès les 3 défis du repreneur à son arrivée dans l'entreprise.

L'originalité de l'approche Exco : au-delà du volet comptable, Exco vous donnera les clés pour gérer le changement et réussir votre reprise d'entreprise.

*Animé par Serge LECLERC*

## o La reprise d'entreprises en difficultés

Animé par un expert-comptable, un avocat et un administrateur judiciaire, tous spécialisés dans cette activité, cet atelier dressera un panorama complet de la reprise d'entreprise en difficulté : comment identifier les entreprises à reprendre, qui sont les interlocuteurs de la procédure judiciaire, comment présenter un dossier, est-ce une bonne affaire, peut-on imaginer une stratégie de croissance externe reposant sur la reprise d'entreprises à la barre du Tribunal ?

*Animé par Stéphane COHEN, Expert-comptable, Dimitri SAUNIER, Avocat, David LASCOMBES, Collaborateur de l'Etude AJAssociés - Administrateur Judiciaire*

## o Que faire de son prix de cession ? Quelle place pour les produits structurés ?

Mieux comprendre les produits structurés : tel est l'objectif de cet atelier indispensable pour optimiser et arbitrer efficacement le prix de cession en fonction des besoins, des attentes et des objectifs du cédant.

*Animé par Sophie BREUIL, Directrice du conseil - Neuflyze OBC*

## PRÉSENTATION DE LA CHAMBRE DES NOTAIRES DE PARIS, DE L'ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES RÉGION PARIS ILE-DE-FRANCE ET DE LA COMPAGNIE RÉGIONALE DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

### La Chambre des Notaires de Paris

**Paris, 1<sup>re</sup> Compagnie de Notaires de France** - Première de France, la Compagnie des Notaires de Paris regroupe les notaires de la Capitale, de la Seine-Saint-Denis et du Val-de-Marne. Elle se compose aujourd'hui de plus de 755 notaires, répartis au sein de 250 offices.

Employant plus 5.000 collaborateurs, dont plusieurs milliers de juristes de haut niveau, les notaires de la Compagnie de Paris accueillent chaque année 3 millions de clients dans leurs études et établissent en moyenne 350.000 actes, dont près de 120.000 transactions immobilières et 17.000 déclarations de succession.

Le notariat parisien réalise en moyenne un chiffre d'affaires de l'ordre de 930 millions d'euros et traite environ 100 milliards d'euros de capitaux.

De par sa situation au cœur de la région capitale, le notariat parisien est amené à traiter des opérations dans différents secteurs d'activités traditionnels comme l'immobilier ou le droit de la famille.

Il s'illustre également par une volonté de s'impliquer plus fortement dans le tissu économique régional en développant un savoir-faire particulier en matière de droit de l'entreprise et d'accompagnement du chef d'entreprise à toutes les étapes de sa vie personnelle et professionnelle.

#### **Le notariat français**

9 424 notaires

4 556 offices

48 000 collaborateurs

4 millions d'actes établis par an

20 millions de personnes reçues

7 milliards d'euros de CA

#### **Le notariat parisien**

755 notaires

250 offices

5 000 collaborateurs

100 milliards d'euros de capitaux traités

930 millions d'euros de CA

**Pour en savoir plus :** [www.paris.notaires.fr](http://www.paris.notaires.fr) / @NotairesdeParis



## L'Ordre des experts-comptables région Ile-de-France

**L'Ordre des experts-comptables région Paris Ile-de-France représente 5.800 experts-comptables, 3.800 cabinets et 2.900 stagiaires experts-comptables qui maillent l'ensemble des départements d'Ile-de-France et sont au service des 700.000 entreprises franciliennes.**

Les compétences de l'expert-comptable, sa proximité avec les dirigeants d'entreprise ainsi que la diversité de ses missions (gestion et finances, comptabilité, fiscalité, gestion sociale, management,...) et de ses secteurs d'intervention, font de lui le premier conseiller du chef d'entreprise.

### **L'expert-comptable et la transmission**

La transmission des entreprises représente un enjeu économique majeur en termes de pérennisation de l'emploi et de structuration du tissu économique français.

Si de nombreux chefs d'entreprises de PME ou TPE proches de 60 ans osent, aujourd'hui, parler de la cession ou de la transmission de leur entreprise, le passage à l'acte est difficile et les freins restent nombreux. Ils hésitent à faire appel à un conseil, même à leur conseil habituel, expert-comptable ou notaire, pour la transmission de leur entreprise.

L'expert-comptable, en tant que conseiller privilégié du chef d'entreprise, est sans doute le mieux placé pour amener son client à réfléchir à la question le plus en amont possible. En effet seule une anticipation suffisante permettra au chef d'entreprise et à ses conseils de disposer du temps nécessaire pour préparer l'entreprise et réaliser les opérations préalables pour optimiser une transmission.

Néanmoins, satisfaire les attentes du chef d'entreprise nécessite de trouver des solutions à des problèmes variés et parfois complexes. Pour ce faire, le professionnel doit posséder certains atouts, parmi lesquels ses compétences techniques et sa connaissance de l'entreprise et la possibilité de recourir, le cas échéant, à une équipe de spécialistes.

L'approche interprofessionnelle se justifie en matière d'évaluation dans la mesure où les différentes étapes font appel à des compétences dans les domaines comptable, financier, juridique, patrimonial, fiscal, social.

Sécurité et lisibilité définissent l'intervention de l'expert-comptable auprès de ses clients, il lui revient de les préserver et de les développer pour assurer en permanence une prestation de qualité garante de ses compétences et de son savoir faire.

**Pour en savoir plus : [www.oec-paris.fr](http://www.oec-paris.fr)**

## La Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de Paris (CRCC)

**La CRCC de Paris regroupe plus de 3.000 Commissaires aux comptes et plus de 1.200 sociétés de commissaires aux comptes inscrits auprès de la Cour d'Appel de Paris, soit 21 % de la profession au niveau national.**

Parmi ses principales missions, la CRCC de Paris représente la profession, défend les intérêts moraux et matériels et contribue à la formation et au perfectionnement professionnel de ses membres, ainsi qu'à la formation des candidats aux fonctions de Commissaire aux comptes.

### **Les missions des commissaires aux comptes**

Les commissaires aux comptes sont investis d'une mission générale qui comporte une mission d'audit conduisant à la certification et des missions de vérifications spécifiques. Ils certifient ainsi que les comptes annuels sont réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la société à la fin de cet exercice.

Par ailleurs, en leur qualité de commissaires aux comptes de l'entreprise, ils effectuent des interventions connexes à leur mission générale, consécutives à des opérations particulières ou à des événements nécessitant leur intervention.

Les commissaires aux comptes contribuent à créer la confiance, dans l'entreprise et autour de l'entreprise.

### **Le commissaire au compte et la transmission**

La décision de céder son entreprise ou une des activités, est un acte fondamental et très souvent unique dans la vie de l'entrepreneur, qui souligne des années d'efforts professionnels et personnels. Pour être réussi, le projet de cession nécessite de la préparation et du temps qui se chiffrent parfois en plusieurs années.

Lorsqu'un chef d'entreprise envisage de céder son entreprise, il est nécessaire que des travaux spécifiques portant sur les informations de cette entreprise soient mis en place. Le commissaire aux comptes est à même de réaliser ces travaux, dans le cadre de « diligences de cession ».

Les consultations qui peuvent être réalisées dans un contexte de cession ont pour objet :

- de donner des avis sur la traduction comptable de situations dans lesquelles se trouve l'entreprise, ou d'opérations réalisées par celle-ci ; les avis peuvent notamment porter sur les risques susceptibles de conduire à des anomalies significatives dans les comptes de l'entreprise ou d'avoir une incidence sur son fonctionnement futur, voire sur la continuité de son exploitation et sur la traduction comptable de ces risques ;

- de donner un avis sur les conséquences de la cession envisagée en matière comptable ou d'information financière ;
- de fournir des éléments d'information concernant des textes, projets de textes, des pratiques ou des interprétations applicables au contexte particulier de la cession, qui portent sur les comptes ou l'information financière.

Ces avis peuvent être assortis de recommandations contribuant à l'amélioration des traitements comptables et de l'information financière.

Transparence et confiance définissent le travail du commissaire aux comptes dans le travail de cession. Deux impératifs dans la transmission d'entreprise qui représentent aujourd'hui un enjeu économique majeur.

**Pour en savoir plus : [www.crcc-paris.fr](http://www.crcc-paris.fr)**

## QUELQUES CHIFFRES :

### En bref : l'entreprise et la transmission en France et en Ile-de-France<sup>1</sup>

- 3.384.013 entreprises en France et 816.442 entreprises en Ile-de-France en 2011 (soit 24% du nombre total d'entreprises françaises)
- 550.000 entreprises ont été créées en France en 2012
- **13.256 PME ou ETI ont fait l'objet d'une cession-transmission** en France en 2011
- **223.000 entreprises franciliennes ont à leur tête un dirigeant qui atteindra l'âge de la retraite dans les 10 prochaines années.** 36,8% de ces entreprises emploient un ou plusieurs salariés : 60.000 emplois salariés environ seraient menacés chaque année par la transmission de leur entreprise.
- **1/3 des entreprises franciliennes sont dirigées par un entrepreneur âgé de 55 ans et plus.** 62,7% des entreprises concernées sont des entreprises de services, 24% appartiennent au secteur du commerce, la construction et l'industrie comptant respectivement pour 8,2% et 5,1%.
- **Les cédants en Ile-de-France** : 66% ont entre 50 et 69 ans ; 45% souhaitent anticiper leur retraite ; 18% partent en retraite.
- **Les repreneurs en Ile-de-France** : 46% ont entre 40 et 45 ans ; 62% n'ont pas d'expérience de dirigeant d'entreprise.

- **Typologie et mesure de la cession-transmission des PME et des ETI en France en 2011**

L'estimation des Carnets de BPCE-L'Observatoire du nombre annuel de cessions-transmissions est de 13.256 entreprises en 2011, soit 6,4% des 207.000 PME et ETI suivies, et environ 14% de la valeur ajoutée. Ce dénombrement

---

<sup>1</sup> Source : CRCI Paris Ile-de-France, Passer le Relais, CRA, CROCIS, INSEE

représente entre 1,3 et 1,4 million d'employés de PME et ETI, dont 460.000 pour les seules PME.

### Les cessions-transmissions et les principaux événements des PME/ETI par taille d'entreprise en 2011

TYPE D'ÉVÉNEMENT	10-19 salariés	20-49 salariés	50-99 salariés	100-249 salariés	250 salariés et plus	Total	Taux
Mort naturelle	1 933	722	173	86	41	2 955	1,4 %
Disparition judiciaire	2 247	825	131	76	17	3 296	1,6 %
<b>Cessation (1)</b>	<b>4 180</b>	<b>1 547</b>	<b>304</b>	<b>162</b>	<b>58</b>	<b>6 251</b>	<b>3,0 %</b>
<i>Taux de variation entre 2010 et 2011</i>	<i>6,4 %</i>	<i>- 8,0 %</i>	<i>- 13,1 %</i>	<i>- 6,4 %</i>	<i>- 13,4 %</i>	<i>0,8 %</i>	<i>-</i>
Cession (Infolégale et Corpfm)	3 087	1 851	596	443	415	6 392	3,1 %
Cession de holding (Insee et Corpfm)	96	167	76	59	101	499	0,2 %
Changement d'actionnaire principal du holding	149	142	117	81	72	561	0,3 %
Changement d'actionnaire principal	817	717	290	293	221	2 338	1,1 %
<b>Sous-total : cession</b>	<b>4 149</b>	<b>2 877</b>	<b>1 079</b>	<b>876</b>	<b>809</b>	<b>9 790</b>	<b>4,7 %</b>
<i>Taux de variation entre 2010 et 2011</i>	<i>3,6 %</i>	<i>- 1,7 %</i>	<i>- 1,7 %</i>	<i>- 6,8 %</i>	<i>- 6,7 %</i>	<i>- 0,5 %</i>	<i>-</i>
Changement de dirigeant intrafamilial	524	887	256	140	43	1 850	0,9 %
Changement de dirigeant actionnaire	675	706	141	86	8	1 616	0,8 %
<b>Cession-transmission (2)</b>	<b>5 348</b>	<b>4 470</b>	<b>1 476</b>	<b>1 102</b>	<b>860</b>	<b>13 256</b>	<b>6,4 %</b>
<i>Taux de variation entre 2010 et 2011</i>	<i>0,4 %</i>	<i>7,5 %</i>	<i>6,0 %</i>	<i>- 1,8 %</i>	<i>- 7,7 %</i>	<i>2,5 %</i>	<i>-</i>
<b>Autre changement de gouvernance (3)</b>	<b>1 603</b>	<b>2 387</b>	<b>1 023</b>	<b>883</b>	<b>606</b>	<b>6 502</b>	<b>3,1 %</b>
<b>Aucun événement de cession ou de disparition (4)</b>	<b>111 511</b>	<b>48 695</b>	<b>11 516</b>	<b>6 743</b>	<b>3 216</b>	<b>181 681</b>	<b>87,5 %</b>
<b>Ensemble des PME/ETI (1)+(2)+(3)+(4)</b>	<b>122 642</b>	<b>57 099</b>	<b>14 319</b>	<b>8 890</b>	<b>4 740</b>	<b>207 690</b>	<b>100,0 %</b>
<i>Taux de cession-transmission</i>	<i>4,4 %</i>	<i>7,8 %</i>	<i>10,3 %</i>	<i>12,4 %</i>	<i>18,1 %</i>	<i>6,4 %</i>	<i>-</i>

Source : Experian pH, calculs et analyses BPCE.

Dans la pratique, trois univers se juxtaposent :

- Des opérations « techniques », telles la création d'un holding ou l'ajustement du portefeuille d'activités,
- des ventes en vue d'une réorientation en cours de vie active ou d'une valorisation du capital professionnel,
- les passages de relais en vue du départ en retraite.

(Source BPCE l'Observatoire) (<http://www.observatoire.bpce.fr/-Microscopie-de-la-cession-.html>)

- **La transmission des TPE et des PME en France<sup>2</sup>**

Le marché ouvert de la transmission externe des PME-PMI de 5 à 100 salariés représente **6.000 à 7.000 entreprises par an**.

**Le repreneur potentiel moyen est âgé de 46 ans**, en légère augmentation, diplômé d'études supérieures, avec un apport personnel compris entre 150.000 et 300.000 euros.

Les femmes représentent 6% des repreneurs potentiels.

Le principal motif de cession est la retraite (62%).

Les PME (production et bâtiment) représentent 58% des entreprises à reprendre en 2012.

Le C.A. moyen (1.640.000 €) marque une baisse significative.

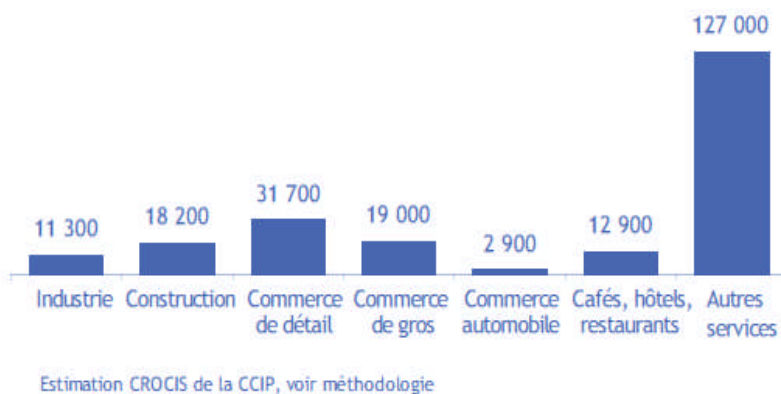
La valeur demandée moyenne est passé de 609.000 euros en 1995 à 780.000 euros en 2012 (pour 947.000 euros en 2010).

L'effectif moyen des entreprises cédées est passé, en 17 ans, de 18 à 11 personnes, chiffre stable ces 2 dernières années.

(Source : CRA – Observatoire de la transmission 2013 <http://www.cra.asso.fr/Observatoire-de-la-transmission>)

- **Âge des dirigeants et cession-reprise d'entreprises en Ile-de-France en 2012**

Entreprises de plus de 50 salariés dont le dirigeant est âgé de 55 ans ou plus, par secteur d'activité



Plus d'une entreprise francilienne sur trois est dirigée par un chef d'entreprise âgé de 55 ans ou plus, ce sont donc 223.000 entreprises de moins de 50 salariés qui sont ou vont être concernées par la problématique du changement de dirigeant à court ou moyen terme.

36,8 % de ces entreprises emploient un ou plusieurs salariés, ce sont donc 60 000 emplois salariés environ qui se

<sup>2</sup> Cette étude concerne les transmissions de PME-PMI, hors commerce de détail et artisanat, d'une valorisation comprise pour la plus part d'entre elles, de 300.000 € et 5.000.000 € avec un effectif de 5 à 100 salariés.

Elle a été réalisée à partir de la base de données du CRA depuis 1995 (+ de 12.500 repreneurs et 7.900 affaires à céder). Pour l'année 2012, l'étude a porté sur 1.266 repreneurs et 661 affaires.

trouveraient chaque année menacés par la disparition de leurs entreprises, faute de repreneurs.

Parmi les 223.000 entreprises dont le représentant légal a 55 ans ou plus, 62,7% sont des entreprises de services (5,7% sont des cafés-hôtels-restaurants et 57,0 % des autres services), le commerce (commerce de détail, commerce de gros et commerce automobile) représente 24,0% des entreprises.

**Répartition des entreprises dont le dirigeant est âgé de 55 ans ou plus, par tranche de salariés**

	0	1 à 5	6 à 9	10 à 19	20 à 49	Total
Industrie	50,7 %	27,2 %	8,4 %	7,4 %	6,2 %	100 %
Construction	51,7 %	34,4 %	6,9 %	4,0 %	3,0 %	100 %
Commerce de détail	59,1 %	31,7 %	5,3 %	2,8 %	1,2 %	100 %
Commerce de gros	60,0 %	25,9 %	5,9 %	4,8 %	3,3 %	100 %
Commerce automobile	37,0 %	36,9 %	13,2 %	8,1 %	4,9 %	100 %
Cafés, hôtels, restaurants	38,5 %	38,4 %	11,3 %	8,1 %	3,8 %	100 %
Autres services	70,6 %	21,4 %	3,7 %	2,6 %	1,7 %	100 %
Tous secteurs	63,2 %	25,8 %	5,2 %	3,6 %	2,3 %	100 %

Estimation CROCIS de la CCIP, voir méthodologie

entreprises de services (5,7% sont des cafés-hôtels-restaurants et 57,0 % des autres services), le commerce (commerce de détail, commerce de gros et commerce automobile) représente 24,0% des entreprises.

La construction et l'industrie représentent respectivement 8,2% et 5,1% de ces entreprises.

Ainsi 37,6% des entreprises industrielles régionales sont ou seront concernées par la succession de leurs dirigeants d'ici dix ans, contre 24,7% pour la construction.

Les entreprises les plus recherchées par les repreneurs sont celles ayant un effectif compris entre 10 et 49 salariés. Or, parmi les entreprises susceptibles d'être transmises durant les 10 prochaines années pour cause de départ en retraite du dirigeant, seulement 5,9% d'entre elles possèdent une telle taille (3,6% possèdent 10 à 19 salariés et 2,3% entre 20 et 49 salariés).

(Source : Centre régional d'observation du commerce, de l'industrie et des services (CROCIS), Transmission d'entreprises en Ile-de-France – N°5 – mars 2012)

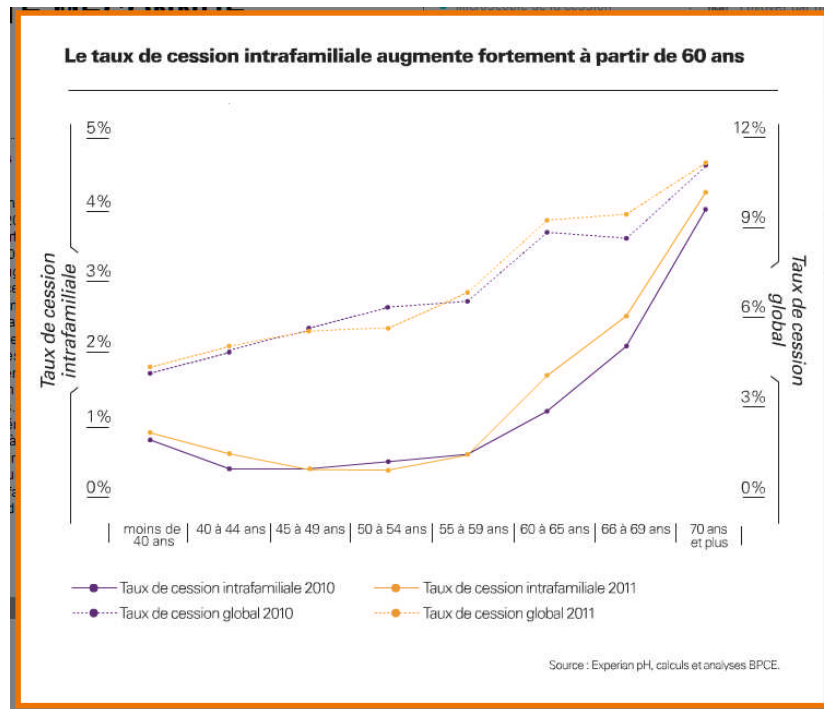
- **Transmission intrafamiliale : un quart des opérations après 60 ans**

1.850 transmissions à titre gratuit ont été identifiées en 2011, soit une hausse de 13% par rapport aux 1.631 opérations de 2010.

La transmission intrafamiliale est jugée, hâtivement, peu fréquente en France. En fait, elle joue un rôle important en fin d'activité professionnelle.

Parmi les dirigeants de 60 ans et au-delà, elle représente environ un quart des opérations recensées (20% en 2010 et 24% en 2011), la proportion s'élevant à plus de 38% après 70 ans. De plus, sur le champ des PME véritablement concernées, c'est-à-dire celles qui sont

détenues majoritairement par des personnes physiques, la part de la transmission intrafamiliale dans les cessions au-delà de 60 ans est de 34%.



(Source : Observatoire BPCE - <http://www.observatoire.bpce.fr/-La-transmission-intrafamiliale-une-.html>)



**3-4 JUIN 2013**  
**PARIS**  
**PALAIS DES CONGRÈS**

**LES JOURNÉES DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE**

Accueil Présentation Programme JTE Pratiques Annuaires Presse Aide

10h00 – participez au petit déjeuner sur le thème : «Fisc...»

2 jours pour se former et s'informer.

Rendez-vous incontournable, les Journées de la Transmission d'Entreprise proposent gratuitement aux participants, les 3 et 4 juin 2013 au Palais des Congrès de Paris : **30 ateliers pratiques, 2 conférences plénières** sur des sujets d'actualité, **un espace d'exposition** regroupant les professionnels de la transmission, et des **consultations gratuites** dispensées par un notaire et un expert-comptable.

Les Journées de la Transmission d'Entreprise sont destinées à toutes les générations d'entrepreneurs, cédants ou repreneurs d'entreprises, ainsi qu'à tous les professionnels de la transmission. Ces deux journées ont pour objectif de **répondre aux principales préoccupations de l'entrepreneur** : la vente de l'entreprise, la transmission familiale, le redéploiement d'une activité professionnelle, la rédaction du contrat de cession, la fiscalité de la cession... Il s'agit pour le chef d'entreprise d'anticiper la transmission de ce qu'il a créé, donc de préparer au lieu de subir.

Télécharger le flyer des professionnels du conseil | Téléchargez le flyer JTE des entrepreneurs

**Inscription Express**  
Entrée gratuite  
Conférences, ateliers, consultations gratuites...  
L'accès à la manifestation est strictement réservé aux visiteurs préalablement inscrits (inscription gratuite) et munis de leur e-badge.  
Mon compte Inscription | Mon E-badge Ma sélection

**Horaires d'ouverture**  
Lundi 3 Juin 2013  
De 12h00 à 22h00\*  
Nocturne Lundi 3 Juin de 19h00 à 22h00  
Mardi 4 Juin 2013  
De 08h00 à 18h30\*  
\*Fermeture de l'accueil visiteurs 30 min. avant l'horaire indiqué

**Consultations gratuites**  
Rencontrez des notaires et des experts-comptables lors des consultations gratuites et anonymes. Ces tête-à-tête vous permettront de partir avec des pistes techniques sur mesure pour votre entreprise.  
Inscription sur place

Site Internet : [www.lesjte.com](http://www.lesjte.com)

3-4 JUIN 2013  
PARIS  
PALAIS DES CONGRÈS

LES JOURNÉES DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE  
Journées Transmission Entreprise 2013 Organisées par Notaires, experts-comptables, commissaires aux comptes de Paris-IDF - ateliers et conférences.  
Inscriptions gratuites sur [www.lesjte.com](http://www.lesjte.com)

543 TWEETS | 1 077 ABONNÉS | 627 MENTIONS

**Tweets**

**Cynthia Parnet** @CynthiaParnet  
L'été des femmes se lance... à nouveau dans la reprise ou la création d'entreprise, et vous ? [fb.me/260jy2e](https://t.me/260jy2e)  
14 mai 2013

**Paris, 3/4 juin 2013** @LESJTE  
Les commissaires aux comptes, les experts-comptables et les notaires, organisateurs des Journées de la Transmission d'Entreprise.  
14 mai 2013

**Créer sa boîte - IDF** @LESJTE  
53 % des dirigeants d'entreprise anticipent une reprise économique d'ici 2015 (baromètre Vivanco, 14 mai 2013) [fb.me/260jy2e](https://t.me/260jy2e)  
14 mai 2013

**Paris, 3/4 juin 2013** @LESJTE  
Les organisateurs des Journées Transmission d'Entreprise (3-4 juin, Paris) remercient l'ensemble de leurs partenaires [fb.me/260jy2e](https://t.me/260jy2e)  
14 mai 2013

**Paris, 3/4 juin 2013** @LESJTE  
Pensez à vous inscrire aux ateliers et conférences des Journées Transmission d'Entreprise du 3-4 juin sur [fb.me/260jy2e](https://t.me/260jy2e) [fb.me/260jy2e](https://t.me/260jy2e)  
13 mai 2013

**Paris, 3/4 juin 2013** @LESJTE  
La date (La Tribune PME) : un an après, il y a toujours urgence à se préparer.  
13 mai 2013

ENTRÉE GRATUITE

Actualité des JTE sur Twitter : @LesJTE