



Yves Fouchet,
Président de la
Commission Transmission
d'entreprises du Conseil
supérieur de l'Ordre des
experts-comptables

La transmission d'entreprise :

Le Parisien : La Transmission d'entreprise est un sujet fort de l'actualité 2004. Quelles en sont pour vous les raisons ?

Yves Fouchet : Vous savez que depuis quelques années maintenant on annonce 500 000 transmissions d'entreprises dans les dix années à venir...

En effet, dans le tissu entrepreneurial français composé de TPE à près de 90 % ;

nombreux sont les chefs de ces petites entreprises issus de la génération « babyboom » d'après guerre qui se sont investis personnellement et sont l'âme de leur entreprise, et qui sont maintenant arrivés à l'âge de la retraite ou l'on même dépassé. La transmission d'une entreprise, comme sa reprise, sont des opérations qui se préparent. Les enjeux sont lourds : financiers, sociaux, patrimoniaux, et en termes de maintien de l'emploi. Pour répondre à cette situation, les experts-comptables ont mobilisé leurs forces sur deux axes : la création d'un espace de rencontres pour les cédants et les repreneurs, la bourse d'opportunités du Conseil supérieur (www.experts-comptables.fr), et la mise en place d'une mission spécifique pour les opérations de transmission. Au-delà nous avons mis en place une opération sur l'année 2004 avec le Sénat, les Chambres de Commerce partenaires de Passer le Relais et le Salon des Entrepreneurs, « Les Journées de la Transmission » qui offrent des consultations gratuites et confidentielles du

Anticiper pour la réussir

7 au 10 septembre aux Universités d'été 2004 de l'Ordre des experts-comptables qui se déroulent à Versailles. Pendant ces quatre jours, des experts-comptables examineront les projets que cédants et repreneurs leur soumettront.

Le Parisien : Précisément, quel est le rôle de l'expert-comptable dans une opération de transmission ?

Les experts-comptables connaissent le fonctionnement de l'entreprise et savent l'analyser. Ils peuvent donc être le conseiller soit du cédant soit du repreneur. Qui plus est lorsqu'il s'agit de l'un de leurs clients, ils l'ont accompagné depuis de nombreuses années et à ce titre en connaissent les forces et les faiblesses, sur le plan financier bien sûr, mais également sur les plans technique et humain. Fort de ces informations, du délai nécessaire pour réaliser une cession, l'expert-comptable doit jouer son rôle de conseiller et attirer l'attention de son client sur l'opportunité de céder son entreprise au meilleur moment. C'est une opération longue et complexe qui nécessite l'intervention autour de l'expert-comptable de nombreux professionnels, tels le notaire, l'avocat et souvent un intermédiaire spécialisé et un conseil en gestion de patrimoine.

Le Parisien : Concrètement, que fait l'expert-comptable pour son client qui transmet ou qui reprend ?

Nous avons développé une méthode, indicative bien sûr, mais qui encadre bien les opérations de transmission et dont les détails figurent sur le site du Conseil Supérieur de l'Ordre.

Chefs d'entreprise : Consultations gratuites sur la transmission d'entreprise
Universités d'été 2004 • du 7 au 10 septembre au Palais des Congrès de Versailles