

Le Parisien.fr

CAHIER SPÉCIAL

EN PARTENARIAT AVEC



Les atouts de la transmission d'entreprise

SHUTTERSTOCK / MARVENT

RENDEZ-VOUS Pour opérer avec succès, cédants et repreneurs ont besoin d'être accompagnés. Le salon Transfair leur permet de rencontrer des experts.

PAR MARION PERRIER

POUR LES PATRONS, POTENTIELS cédants, comme pour les candidats à la reprise, la transmission d'entreprise constitue une véritable opportunité. Le salon Transfair lui est entièrement consacré. L'événement fête sa troisième édition les 4 et 5 décembre, au palais Brongniart, à Paris (II^e). « Il regroupe au même endroit tous les acteurs de l'écosystème de la transmission-reprise d'entreprise, les conseillers de la chambre de commerce et d'industrie (CCI), les experts-comptables, les avocats, les notaires et les commissaires aux comptes, souligne Dominique Restino, président de la CCI de Paris et vice-président de la CCI Paris Ile-de-France. A travers des ateliers, des conférences et des rendez-vous personnalisés, les cédants et les repreneurs potentiels pourront y obtenir de l'information et

commencer à constituer une équipe autour de leur projet. »

UN LEVIER À L'ENTREPRENEURIAT

La transmission ouvre la possibilité aux repreneurs éventuels d'endosser le rôle de dirigeant sans partir d'une page blanche. Elle est aussi l'occasion de donner un nouveau souffle à une structure existante. De quoi répondre aux aspirations de ceux, de plus en plus nombreux, qui sont tentés par l'aventure entrepreneuriale. Côté cédants, la reprise est une manière d'assurer la pérennité de la structure qu'ils ont portée tout en se donnant les moyens d'envisager la suite.

Dans le contexte actuel, marqué par la confirmation d'une embellie sur le front de la croissance, la transmission est aussi une opportunité pour l'économie dans son ensemble. « Les études sur le sujet mettent en évidence un regain de dynamisme des entreprises après leur transmis-

sion et démontrent leur intérêt en termes d'embauches, de croissance, d'investissement. Lorsqu'elle s'inscrit dans des opérations de croissance externe, la transmission représente aussi un moyen de favoriser le développement d'entreprises de taille intermédiaire, celles qui exportent le plus », explique Laurent Benoudiz, président de l'ordre des experts-comptables de Paris Ile-de-France.

180 000 ENTREPRISES

Chaque année, 180 000 entreprises seraient susceptibles d'être transmises et, d'après BPCE L'Observatoire, 75 000 opérations de transmission sont effectivement recensées. Parmi elles, 15 600 concernent les PME et les ETI, ce qui représente 1,2 million d'emplois. Gage de préservation et de développement du tissu économique et de l'emploi, la transmission nécessite d'être anticipée et accompagnée pour être menée à bien.

« Le repreneur doit avoir de l'écoute et de l'humilité »



MICHAEL GUEZ

Jean-Luc Scemama
PRÉSIDENT D'EXPERTISE ET CONSEIL

Comment la typologie du repreneur influence-t-elle une transmission d'entreprise ?

Si le repreneur est un membre de la famille, il faut intégrer les aspects patrimoniaux dans la démarche. Lorsque la reprise est faite par un membre du personnel, la difficulté est souvent de trouver les financements et, pour le repreneur, d'endosser le statut de dirigeant. Si le repreneur est extérieur, il faut qu'il soit accepté. Enfin, lorsqu'il s'agit d'un groupe, il faut être prudent dans les changements de méthodes

pour conserver les talents de l'entreprise.

Quel serait le profil type d'un bon repreneur extérieur ?

Ce serait plutôt une personne qui a une expérience de métier qu'il envisage de reprendre. S'il n'a jamais été dirigeant d'entreprise, il est indispensable qu'il prenne conscience de ce que ce rôle implique en termes d'engagement, et que sa famille l'accepte. Il devra chercher à reprendre une entreprise d'une taille qu'il peut maîtriser, au niveau de sa compétence de management, mais aussi de ses moyens financiers. Enfin, il est nécessaire qu'il soit bien entouré par des conseils et capable de prendre son temps avant de se décider, mais aussi de le faire rapidement si nécessaire.

Y a-t-il des défauts rédhibitoires ?

Si le candidat à la reprise n'a

ni l'expérience, ni les moyens financiers, ni la disponibilité pour s'investir pleinement, ce sera compliqué. Souvent, un des défauts du repreneur est aussi de surestimer l'activité qu'il va développer et de sous-estimer les charges correspondantes. Il ne doit pas négliger l'aspect humain : une entreprise, ce sont des hommes, des femmes, des clients, des fournisseurs. Il faut qu'il ait de l'écoute et de l'humilité.

La quête du repreneur idéal n'est-elle pas un frein ?

Bien sûr. Dans une opération de transmission, le cédant et le repreneur ont chacun leurs inquiétudes. Parfois, certains vendent à contrecœur – parce qu'ils ont peur de la suite – et cherchent inconsciemment des prétextes pour renoncer. D'où l'importance des conseils qui peuvent accompagner les deux parties, les pondérer et les encourager, lorsque c'est nécessaire.

Prix de cession : des facteurs multiples

Chiffre d'affaires, taux de rentabilité, croissance attendue, valeur du patrimoine et des outils de production... Les critères pour définir le prix de cession d'une entreprise sont nombreux.



OLIVIER MARRACHE

PAR JEAN-MARC ENGELHARD

SEBASER SUR L'ACTIF NET COMPTABLE, préférer une comparaison avec la valeur d'entreprises identiques ou l'établissement d'un plan d'affaires prévisionnel... Quelle que soit la méthode retenue, au-delà d'éléments très factuels comme le patrimoine, le chiffre d'affaires et le niveau de rentabilité, d'autres facteurs sont susceptibles de jouer sur l'évaluation d'une entreprise.

Pôle d'activité
L'attractivité
du territoire joue
sur la valorisation
de la société.

« C'est notamment le cas de la conjoncture économique du secteur concerné, du contexte politique et des mesures fiscales ou encore du marché de l'emploi, en particulier en cas de pénurie de compétences entraînant un enchérissement des rémunérations », explique Olivier Salustro, président de la compagnie régionale des commissaires aux comptes de Paris. La digitalisation de l'économie, elle aussi, doit être prise en compte, en

particulier dans les secteurs où elle est venue balayer les circuits de distribution traditionnels. « Plus généralement, tout dépend de la manière dont l'entreprise a intégré cette nouvelle donne, constate Olivier Salustro. L'impact peut être positif si elle a saisi cette opportunité pour conquérir de nouveaux clients ou optimiser sa production, sa gestion des stocks et ses circuits de livraison. »

En Ile-de-France, la perspective du Grand Paris vient

encore s'ajouter à la liste des éléments à prendre en compte. De nouvelles infrastructures de transport, une densification des logements et donc une croissance sensible du nombre d'habitants aux alentours des grandes gares, des territoires aujourd'hui isolés plus accessibles...

DES INFRASTRUCTURES VALORISANTES

De quoi améliorer l'attractivité de certaines entreprises et donc leur valorisation. « Notamment pour les commerces de proximité et les artisans, qui vont voir leur clientèle potentielle augmenter et leur zone de chalandise s'élargir. Mais d'autres types d'entreprises, dans tous les domaines, seront concernées, en raison d'une hausse du nombre de donneurs d'ordre à proximité et d'une réduction des temps de transport », relève Branka Berthoumieux, responsable du service reprise-transmission à la chambre de commerce et d'industrie de Paris Ile-de-France.

Mais, d'un autre côté, « une mégapole au territoire plus étendu, plus dynamique, va aussi attirer davantage d'activités, et donc plus de concurrence », prévient Olivier Salustro. Un revers de la médaille qui rend difficile de définir avec précision le niveau de cette surcote.

3 CONSEILS

Comment réussir son rendez-vous avec son banquier

■ Présenter un dossier « béton »

Compte de résultat prévisionnel, besoin en fonds de roulement, seuil de rentabilité, analyse du marché... Le business plan doit être le plus complet possible. « Au-delà de ces éléments structurants, l'acquéreur a intérêt à y faire figurer le maximum de pièces concernant la situation comptable et financière de l'entreprise. Une manière de démontrer qu'il a des relations fluides et transparentes avec le vendeur », recommande Laetitia Droniou, responsable des partenariats à la direction du marketing-marché des professionnels de la Bred-Banque populaire.

■ Démontrer sa motivation et son implication

L'enthousiasme est parfois contagieux... Pour convaincre, un acheteur doit montrer qu'il croit profondément à son projet et marquer son implication. « Le fait qu'il connaisse parfaitement le marché, la nature de la clientèle, l'actualité et les évolutions du secteur joue dans la prise de décision », explique Laetitia Droniou. En prêtant une attention particulière aux sujets susceptibles de retarder le démarrage du projet, par exemple la nécessité de mettre les locaux aux normes, il peut aussi rassurer sur sa lucidité.

■ Ne pas donner le sentiment de mener son projet en solitaire

Etre épaulé, bénéficier de conseils d'experts, c'est essentiel pour mener à bien un projet de création ou de reprise. « Lorsque l'on est accompagné, il est important de présenter ses partenaires, par exemple la chambre de commerce et d'industrie, la chambre de métiers ou encore son expert-comptable », assure Laetitia Droniou. Et si l'aventure est menée à plusieurs, tous les associés, surtout si leurs compétences sont complémentaires, doivent être présents lors du rendez-vous. J.M.E.

D'autres financements

Si les repreneurs en quête de financements se tournent d'abord vers les banques, elles ne sont pas les seules à pouvoir être sollicitées. Principale alternative, le crowdfunding, qui connaît une croissance constante : selon le baromètre du cabinet KPMG et de l'association Financement participatif France (FPF), entre le premier semestre 2016 et le premier semestre 2017, les sommes collectées par ce biais ont augmenté de 46 %, atteignant 391,9 M€. Si les montants récoltés ne permettent de financer en totalité que des projets modestes, ils peuvent se révéler utiles dans le cas d'opérations d'envergure, en gonflant l'apport personnel du repreneur. Sans compter l'effet positif d'une campagne de crowdfunding réussie sur un banquier... A ne pas négliger non plus, les business angels. Si les jeunes pousses prometteuses sont leur cible favorite, certains d'entre eux soutiennent aussi des projets de reprise, de manière à équilibrer les risques dans leur portefeuille d'investissement. J.M.E.



RENCONTREZ CES ACTEURS DE LA TRANSMISSION AU SALON TRANSFAIR

PAR M.P.

Les experts-comptables, conseillers de proximité

Préparer les comptes de la société, conseiller le dirigeant sur la manière d'anticiper, évaluer l'entreprise : l'expert-comptable est un acteur incontournable de la transmission. « Par sa connaissance fine de l'entreprise et sa proximité avec le dirigeant, il est le mieux à même de préparer, accompagner et suivre l'opération », assure Serge Anouchian, expert-comptable et associé fondateur d'Emargence. Il travaille main dans la main avec la CCI, les réseaux de reprise, les avocats et les notaires pour identifier les repreneurs potentiels, préparer les actes de cession, définir et suivre la stratégie patrimoniale du dirigeant.



La CCI, source d'informations et facilitatrice de contact

Interlocutrice pivot, la chambre de commerce et d'industrie Paris Ile-de-France sensibilise et accompagne les chefs d'entreprise dans leur démarche. « Nos conseillers spécialistes de la transmission peuvent les rencontrer, répondre à leurs questions et les orienter vers les réseaux d'experts professionnels », souligne Branka Berthoumieux, responsable du service reprise-transmission d'entreprise à la CCI Paris Ile-de-France. Grâce à une Bourse nationale d'opportunités et aux contacts de ses conseillers, la CCI facilite la recherche de cible des repreneurs potentiels et leur propose des formations pour se préparer à la reprise et devenir dirigeant.



Fiscalité : choisir le bon moment

Loin de relever uniquement d'un choix personnel, la date de transmission doit avant tout tenir compte du calendrier fiscal.



OLIVIER MARRACHE.

PAR MARION PERRIER

S'INTERROGER sur la date de la transmission de son entreprise est une nécessité de premier ordre. D'abord parce que cette opération, pour être bien menée, doit être anticipée. Mais aussi parce que en matière de fiscalité, le calendrier est déterminant. Aujourd'hui plus que jamais, car de nouvelles règles s'appliqueront en 2018. Actuellement, la plus-value de cession est soumise à l'impôt sur le revenu (IR) au taux marginal de la tranche d'imposition du cédant, et soumise aux prélèvements sociaux. En

En période de réforme, il est impératif de s'informer et de consulter les experts.

fonction de la date de l'opération, le dirigeant peut bénéficier de dispositifs avantageux comme des abattements, dont le taux varie selon la durée de détention. Ce taux peut même être majoré, par exemple pour les PME de moins de dix ans ou si la transmission a lieu à l'occasion du départ à la retraite du cédant. Celui-ci bénéficie alors en plus d'un abattement fixe de 500 000 €.

La loi de finances 2018 pourrait changer la donne en introduisant le prélèvement forfaitaire unique (PFU) sur les revenus du capital. La plus-value serait dès lors imposée au taux unique de 30 % et les

abattements pour durée de détention supprimés. « On aurait pu s'attendre à ce que le PFU simplifie le dispositif mais en réalité cela introduit de la complexité compte tenu des nombreuses options offertes. Chaque situation est particulière et les cas où ces nouvelles règles seront plus avantageuses qu'aujourd'hui sont peu nombreux pour les chefs d'entreprise cédants », souligne Laurent Benoudiz, président de l'ordre des experts-comptables de Paris Ile-de-France.

SOLLICITER LES CONSEILS

Mieux vaut donc, pour les cédants qui ont déjà engagé leur transmission, solliciter les conseils des experts-comptables et des avocats notamment, afin de déterminer s'il est plus avantageux de boucler l'opération avant la fin de l'année. Ceux qui ont créé ou acquis les titres de leur société au cours des dix dernières années pourront toujours bénéficier du régime actuel à condition d'avoir acquis leurs titres avant le 31 décembre 2017. En revanche, pour les cédants qui partent à la retraite, il ne sera plus possible de cumuler l'abattement fixe et celui pour durée de détention. Un point sur lequel Laurent Benoudiz insiste : « S'ils ont entamé des discussions et que leur plus-value dépasse les 500 000 €, ils auront tout intérêt à conclure la transmission avant 2018. »

EN PRATIQUE



Palais Brongniart
2 place de la Bourse Paris II^e
Lundi 4 décembre : de 8h30 à 20 h
Mardi 5 décembre : de 8h30 à 13 h
Inscription préalable nécessaire sur le site : www.transfair.pro

Contact

contact@transfair.pro
01.55.04.31.33



Plénière d'ouverture : quel est le juste prix d'une entreprise ?

Savoir évaluer le juste prix d'une entreprise est crucial dans un projet de transmission ou de fusion-acquisition. En s'appuyant sur des cas concrets et des témoignages de chefs d'entreprise, des professionnels de la transmission partageront des clés de réponses.
Lundi 4 décembre (11h-12h30)

Plénière de clôture : quelle fiscalité pour les transmissions ?

Le gouvernement envisage de remettre en vigueur un taux forfaitaire d'imposition pour les plus-values de valeur mobilière fixé à 30 %, prélèvements sociaux inclus. Début décembre, il restera aux contribuables encore quelques semaines pour bénéficier d'un environnement peut-être plus intéressant que celui de 2018... Peut-on cristalliser une plus-value avec un abattement de 85% par une stratégie d'apport avant la fin de l'année ? Quels intérêts ? Quels risques ?
Mardi 5 décembre (11h-12h30)

Facebook Live

Les experts de Transfair répondront en direct à vos questions sur la transmission d'entreprise. Posez vos questions avec le hashtag #E1Transfair sur les comptes Facebook et Twitter d'Europe 1.
Jeudi 30 novembre (14h)

Des consultations gratuites et personnalisées

Comment choisir l'entreprise à reprendre ? A quel prix céder ma société ? Comment trouver le bon repreneur ? A qui s'adresser pour financer sa reprise ? Quelles sont les erreurs à éviter ? Comment sécuriser la transaction ?... Des interrogations bien légitimes auxquelles il n'est pas toujours facile de répondre seul. C'est pour cela que Transfair offre à ses visiteurs la possibilité de rencontrer en tête-à-tête un expert-comptable, un commissaire aux comptes, un notaire, un avocat ou un conseiller de la CCI pour échanger sur les projets et bénéficier de conseils personnalisés. 6 pôles composés chacun d'un binôme de professionnels accueilleront les intéressés au point d'accueil consultation situé dans la nef. Sans rendez-vous, ces consultations de 30 minutes environ auront lieu durant tout le salon hormis les deux plénières. Elles sont individuelles, gratuites et confidentielles. Une opportunité à saisir... et à préparer : plus les questions sont précises, plus les réponses seront pertinentes.

Mathias Lebœuf

Les commissaires aux comptes, créateurs de confiance



Par sa mission annuelle de certification, obligatoire pour certaines sociétés, le commissaire aux comptes contribue à fournir aux repreneurs potentiels une information fiable sur la viabilité des entreprises. Dans le cadre d'une transmission, il peut à nouveau examiner les comptes pour

auditer une situation intermédiaire à une date donnée ou réaliser des audits d'acquisition ou de cession. « Nous sommes garants de la qualité des informations pour permettre aux deux parties, cédant et repreneur, de se positionner », résume Olivier Boucherie, président de la compagnie régionale des commissaires aux comptes de Versailles (Yvelines).

Les notaires, experts du patrimoine



« Le notaire accompagne la transmission en abordant aussi l'entreprise comme un élément du patrimoine du dirigeant », souligne maître Fabrice Luzu, de DixSept68 Notaires. Dans le cadre d'une transmission familiale, son expertise permet notamment de respecter l'équité entre les enfants du cédant. Il accompagne également les dirigeants

pour envisager les conséquences patrimoniales de la cession : protéger son conjoint ou préparer la transmission de son patrimoine à ses proches. Cette approche complète celle des autres acteurs. « C'est sans doute dans la transmission d'entreprise qu'une interprofessionnalité est utile, en confrontant les regards et en proposant une solution globale au dirigeant », assure Fabrice Luzu.

Les avocats, pour préparer et sécuriser la transmission

« En amont de la transmission, l'avocat vérifie que l'entreprise est en conformité avec la loi et sécurise ses actifs (brevets, marques par exemple) sur le plan juridique. Côté vendeur, il s'assure que la mariée sera la plus belle possible ou, s'il assiste l'acquéreur, qu'elle est bien ce qu'elle prétend », illustre Massimo Bucalossi, avocat en droit des affaires et membre du Conseil national des barreaux. Il organise les relations avec les acteurs de l'opération pour en assurer la confidentialité et épauler son client, dans les phases d'audits et de négociations, notamment pour discuter des garanties. Sur le plan fiscal, il détermine les possibilités ouvertes au dirigeant et met en œuvre sa stratégie. Il donne corps à la transmission en rédigeant les actes juridiques.



Céder ou reprendre avec bonheur

TÉMOIGNAGES Toute transmission demande une bonne préparation et, surtout, de savoir s'entourer. Pour que tout se déroule au mieux, le moment venu et après...

PAR JEAN-MARC ENGELHARD

« **TROUVER UN REPRENEUR POUR UNE** entreprise en pleine croissance, c'est autrement plus simple que de trouver des investisseurs lorsque l'on lance son activité ! », s'amuse Hugues Le Bret, cofondateur de Compte Nickel.

Lancée en 2012, cette néobanque permettant d'ouvrir chez un ruraliste un compte en cinq minutes pour 20 € par an a séduit pas loin de 750 000 personnes. « Pour financer le développement rapide de l'activité, nous avons levé des fonds auprès de 140 investisseurs individuels et du fonds Par-tech Venture. Notre pacte d'actionnaire comportait une clause de liquidité prévoyant que nous propositions, d'ici à 2018, une sortie du capital », explique Hugues Le Bret, désormais président du conseil de surveillance de la société qu'il a fondée.

UNE OPÉRATION RAPIDE
Dès 2016, cette fintech française, qui gagne alors chaque mois près de



HUGUES LE BRET
cofondateur de Compte Nickel

« Nous avons eu le choix entre différents acheteurs potentiels »

30 000 nouveaux clients, suscite la convoitise de plusieurs fonds d'investissement, notamment anglo-saxons. « Les propositions n'ont pas manqué, mais nous avons préféré céder l'entreprise à un acteur du secteur plutôt qu'à un fonds d'investissement », raconte Hugues Le Bret. En l'occurrence, un rachat

de 89 % du capital par BNP Paribas. « L'opération a été finalisée en juillet dernier. Les choses sont allées très vite : entre le premier rendez-vous destiné à valider un accord de principe, le travail en commun sur un plan de développement stratégique, l'accord des instances décisionnaires de la banque et la présentation de

l'offre définitive, il s'est tout juste passé une semaine ! », se souvient Hugues Le Bret qui, tout au long de cette phase de cession, a été accompagné par le cabinet d'avocats Allen & Overy, depuis la réalisation des audits préalables jusqu'à la finalisation du contrat de cession.

UN SUCCÈS QUI INSPIRE
Doté d'un actionnaire principal stable, Compte Nickel,

qui emploie 210 salariés et en recrute une dizaine supplémentaire chaque mois, vise les deux millions de comptes en 2020. Et cela alors même que de nouveaux entrants, comme C-zam de Carrefour Banque et Orange Bank, comptent aussi profiter de l'engouement pour les services bancaires à bas coût.

société par actions simplifiée (SAS) en apportant un capital de 10 000 € et renouent avec d'anciens fournisseurs et sous-traitants de la maison. « Pour financer nos investissements, nous avons réalisé un emprunt, cautionné par Bpifrance, et intégré à l'actionnariat un business angel, issu du monde de la distribution. En plus de l'apport financier, ce professionnel nous prodigue des conseils lorsque nous le sollicitons. Pour des jeunes diplômés qui se lancent, c'est précieux. Il nous a notamment aidés lors de négociations cruciales avec notre partenaire japonais », raconte le jeune patron.

Car, si Thuillier Paris ne propose en France que des chemises sur mesure, son développement passe à l'étranger par la diffusion de prêt-à-porter haut de gamme dans des points de vente sélectifs. « En 2018, nous souhaitons intensifier notre présence à l'international et ouvrir une boutique à Paris », prévoit Chadi Srour. Des projets qui seront financés par une prochaine levée de fonds.

comptant nombre de clients prestigieux et dont l'activité était en sommeil depuis 1998. « La famille souhaitait la relancer en faisant appel à de jeunes entrepreneurs », poursuit Chadi Srour. La boutique de la rue Marboeuf (Paris VIII^e) et l'atelier ayant été vendus, la reprise s'avère particulière puisque seule subsiste

« J'ai redonné vie à une marque en sommeil »



CHADI SROUR
président de Thuillier Paris

BEAUCOUP DE CANDIDATS À LA REPRISE
d'entreprise rêvent de dénicher une pépite en sommeil, dotée d'un patrimoine et d'une histoire qui n'attendent qu'eux pour ressusciter. Cette opportunité rare, Chadi Srour a eu la chance de la rencontrer. « Durant mes études à l'ISC Paris, j'étais impliqué dans la

junior entreprise. C'est dans ce cadre que j'ai rencontré les héritiers de la maison Thuillier, dont l'aïeul avait créé la marque de chemises du même nom, en 1930 », explique ce jeune homme de 26 ans.

UNE ENSEIGNE RENOMMÉE
Une maison réputée pour la qualité de son sur-mesure,

la marque elle-même, propriété de la famille.

S'ORGANISER POUR FINANCER LA REPRISE
Avec la famille héritière, Chadi Srour et les quatre associés qu'il a embarqués dans l'aventure concluent un contrat de licence de marque exclusive. Dans la foulée, ils montent une

COMMERCE

Des spécificités à anticiper

Transmettre un commerce n'est pas toujours chose aisée. « Beaucoup de repreneurs sont intéressés par les PME, mais, pour les commerces, les porteurs de projet pensent plutôt création que reprise de fonds de commerce », constate Dominique Villechenon, conseillère cession reprise à la CCI Paris Ile-de-France. D'après le Conseil du commerce de France, 390 000 commerces ont mis la clé sous la porte entre 2011 et 2015 faute de transmission. Cela s'explique aussi par la spécificité de ces opérations. Il faut trouver des candidats intéressés par l'activité elle-même, par l'emplacement du commerce et d'accord sur son prix. « La question de la valorisation de l'entreprise peut être un frein pour le cédant, à qui s'ouvrent en outre différentes possibilités, vente du droit au bail ou du fonds de commerce par exemple », souligne la conseillère. Pour choisir, il faut pouvoir intégrer les implications juridiques et fiscales. Cédants et repreneurs ont donc tout intérêt à se faire épauler en amont de leur projet. La CCI, qui peut les mettre en relation, les accompagne aussi sur la durée et peut par exemple les aider à établir un diagnostic de l'affaire à céder, à vérifier ses perspectives de développement dans son quartier ou à construire un business plan en vue de la reprise.

M.P.

ÉVÉNEMENT

Coup de Cœur Transfair

La transmission, c'est aussi festif ! Cette année, un chef d'entreprise repreneur aura le plaisir de se voir décerner le « Coup de cœur Transfair de la Reprise » par les membres organisateurs du salon. Animée par Marc Chamorel, le rédacteur en chef du magazine « Reprendre et Transmettre », cette récompense, décernée lundi 4 décembre à partir de 18h, viendra saluer le parcours d'une transmission exemplaire. Le chef d'entreprise distingué partagera alors son expérience et témoignera de l'aide et des conseils qui l'ont accompagnés dans la réussite de son opération. Cette cérémonie sera suivie d'un cocktail networking dans la nef du palais Brongniart. L'occasion conviviale de rencontrer les experts-comptables, commissaires aux comptes, notaires, avocats et conseillers de la CCI Paris Ile-de-France organisateurs du salon, mais aussi les exposants (banques, assurances, conseillers en gestion de patrimoine, réseaux d'accompagnement) et de découvrir leurs offres dédiées à la transmission d'entreprise.

M.L.

Supplément réalisé pour « Le Parisien » par le service des suppléments.

■ Rédaction en chef : Jean-Louis Picot. ■ Fabrication : Amandine Charbonnel.

LE SALON TRANSFAIR 2017 EST ORGANISÉ PAR

