

# CONGRÈS NATIONAL

**Expert-comptable & Commissaire aux comptes  
Quelles missions & quelles diligences  
En matière de transmission?**

**LA TRANSMISSION D'ENTREPRISES**  
13 -15 septembre 2012 - MONTPELLIER

# CONGRÈS NATIONAL

Le stratège connaît les conditions " sine qua non " de toute victoire :

dissimuler ses intentions à l'adversaire

avoir, avant l'action, déminé autant que possible le terrain

en posséder la connaissance la plus approfondie possible

Ce qui sous-entend aussi et clairement que vous ne pouvez pas être du côté acheteur et vendeur en même temps !

# CONGRÈS NATIONAL

Vos objectifs sont très confidentiels .

Le nettoyage peut passer par des départs ...familiaux , une sérieuse vérification des baux , un complément de dépôt de marque , etc...

Le travail de préparation des deux côtés doit être exemplaire.  
ex : les garanties du vendeur (ex : cabinet E.C)  
le marché et les perspectives ou autres choses...

Toute victoire mérite une récompense !  
→ Honoraires de succès

# CONGRÈS NATIONAL

## PREAMBULE

Notre marché actif annuel :

20 000 opérations < à 1 million d'euros

Et moins de 2 000 opérations

# CONGRÈS NATIONAL

## Exemple 1 = Un petit Hôtel

Fonds	Titres
Valeur = 1 M€	Actif Net Corrigé
L'avenir est à vous	Responsabilité du Passé et de l'Avenir
Un Acte	Un Acte + Garantie Actif et Passif + Bail
En cas de litiges : <ul style="list-style-type: none"><li>•Référence aux énonciations légales</li><li>•Référence au bail</li><li>•Référence à l'état des lieux</li></ul>	En cas de litiges : <ul style="list-style-type: none"><li>•Action de la garantie de la GAP</li></ul>

# CONGRÈS NATIONAL

Exemple 2 : Un petit boulanger / Un produit attractif  
Le Macaron

## Critères importants d'avenir

C'est un produit qui s'inscrit dans un complément pour  
l'entreprise de l'acheteur  
peu ou pas facile à imiter  
identifiable et difficilement transposable  
apportant une ressource et des transferts au groupe

## Points d'attentions

une adresse de référence,  
des personnels formés,  
une image noble de la marque !

# CONGRÈS NATIONAL

Le présent atelier a également été réalisé sur la base d'un exemple de lettre de mission à utiliser dans le cadre de la transmission d'entreprise.

Tout part de cette lettre et y revient.

C'est pourquoi nous souhaitons vous sensibiliser sur chacun des chapitres afin de vous guider sur la démarche à adopter.

Si pratiquement vous êtes au cœur de la compréhension des éléments qui permettent la réalisation de ces missions, il n'en reste pas moins des zones de risques souvent liées à une mauvaise interprétation du périmètre d'intervention des différents conseils.

# CONGRÈS NATIONAL

## I Audit d'acquisition

### I.A Préparation à la cession : le juridique

#### I.A.a Evolution statutaire

- Révision des statuts (administrateurs, transformation en SAS ?, objet social, etc)
- Droit de vote plural
- Réorganisation de la répartition du Capital



# CONGRÈS NATIONAL

## I Audit d'acquisition

### I.A Préparation à la cession : le juridique

#### I.A.b Immobilier ? Baux

- Apport partiel d'actif
- Crédit Bail en cours ou en fin
- Révision du Bail :
  - Interne ou externe

# CONGRÈS NATIONAL

## I Audit d'acquisition

### I.A Préparation à la cession : le juridique

#### I.A.c Actionnaires et donation

- Les modalités de la donation ( avant toute négociation )
- Les réserves d'usufruit
- Le porte-fort

# CONGRÈS NATIONAL

## I Audit d'acquisition

### I.A Préparation à la cession : le juridique

#### I.A.d Autres mises à jours juridiques

- La/les marque(s)
- Le/les brevet(s)
- Les noms de domaine
- Les sites

# CONGRÈS NATIONAL

## I Audit d'acquisition

### I.A.2.a Le Comptable et le financier

- Les comptes et la rédaction de l'annexe
- Le nettoyage des comptes
- La révision de l'annexe
- La sécurisation des fichiers
- Les Franchissements de seuils sociaux

# CONGRÈS NATIONAL

## I Audit d'acquisition

### I.A.2.b Les niveaux de résultats

- Analyse en fonction du secteur d'activité (influence notable sur la valorisation) ex : Hotellerie REVPART
- Analyse des SIG
- Appréciation des CF Libres

# CONGRÈS NATIONAL

## I Audit d'acquisition

### I.A.2.c Révision des personnels et sous-activité

- Réorganisation éventuelle
- Fermeture d'un atelier ou suppression d'un produit non rentable ou d'une activité (transport)

# CONGRÈS NATIONAL

## I Audit d'aquisition

### I.A.2.d Documentation des passifs

- Les contrats en cours et leurs garanties
- Les cautions
- Les retraits de comptes courants
- Les provisions ( PPS, litiges, retraites,etc )

# CONGRÈS NATIONAL

## I. Audit d'acquisition

### I.A.2.e Le dirigeant et sa famille

- Les contrats de Travail
- Le niveau de salaire
- Les reprises de carrière ( avenant)
- Les autres avantages particuliers



# CONGRÈS NATIONAL

## I. Audit d'acquisition

### I.A.3 Les Impacts familiaux

- Retrait de personnel
- Couverture sociale ( le cédant et son environnement...)
- Taxation des plus values
- Mise en place d'une structure « Réceptacle »

# CONGRÈS NATIONAL

## I. Audit d'acquisition

### I.B.a Les questions préalables, Les délais souhaités

- Départ en retraite
- Départ pour autre motif
- Succession ouverte
- Divorce

# CONGRÈS NATIONAL

## I. Audit d'acquisition

### I.B.b.1 l'acheteur parfait

(et celui qui est rejeté à priori)

- Les clauses de confidentialité
- L'évaluation de l'entreprise et le prix
- Les capacités de financement affichées ( attention aux voyeurs)

# CONGRÈS NATIONAL

## I. Audit d'acquisition

### I.B.b.2 Les modalités de paiement... et les compléments

- Paiement cash !
- Paiement fractionné et garanties
- Règlement partiel et solde du prix
- Réinvestissement du vendeur ... et conditions de sortie

# CONGRÈS NATIONAL

## I. Audit d'acquisition

### I.B.b.3 Les révisions de prix

- clause earn out
- Base de référence et application des formules ( ex : changement de date de clôture; changement du nominal de l'action)

# CONGRÈS NATIONAL

## I. Audit d'acquisition

### I.B.2.a Le dossier de présentation

( Comment habiller la mariée)

- Les produits, les prestations, les plaquettes,
- La liste des clients et les fournisseurs sans les noms ( en % )
- Trois années de comptes avec les rapports
- Le détail des contrats sociaux

# CONGRÈS NATIONAL

## I. Audit d'acquisition

### I.B.2.c L'audit d'acquisition

- le lieu ( en dehors ou dedans)
- de jour ou de nuit
- Les limites éventuelles
- Les constats contradictoires... ou non
- Missions contractuelles ou DDL

# CONGRÈS NATIONAL

## I. Audit d'acquisition

### I.B.2.b Confidentialité et nuisances

- Réalité de l'engagement de confidentialité et sanctions (déposit)
- Data room et matériels non admis en réunion
- Action Judiciaire



# CONGRÈS NATIONAL

## I. Audit d'acquisition

### I.B.2.d Les interlocuteurs

*Il est du plus grand intérêt du dirigeant de choisir les interlocuteurs !*

- l'expert Comptable
- Un ou deux interlocuteur dans l'entreprise( un technique, un comptable)
- La vérification des affichages syndicaux

# CONGRÈS NATIONAL

## I. Audit d'acquisition

### I.B.2.e Dialogue acheteur/vendeur

*« C'est aux conseils de s'etriper »*

- Il est important d'éviter les conflits de techniques comptables ou des modalités d'évaluations
- Un maximum d'informations non stratégiques et un minimum de discrétion

# CONGRÈS NATIONAL

## I. Audit d'acquisition

### IB 3a Les actes de cessions

- Relire et faire relire à nouveau les actes.
- Refaire les calculs du prix définitif et des projections de complément de prix
- Lister les zones sensibles
- Etablir le planning des obligations et des contraintes (cautions, dépôts, contrôles)etc

# CONGRÈS NATIONAL

## I. Audit d'acquisition

### I.B.3.b Les clauses d'arbitrage

- Un minimum de remise en cause du prix de base !
- Faire porter l'arbitrage sur les seules clauses de complément
- Prévoir les désignations éventuelles

# CONGRÈS NATIONAL

## I. Audit d'acquisition

### I.B.3.c Respect des engagements et des cautions

- Sur les délais et les levées de cautions
- Sur les engagements d'investissement en capital
- Sur les rachats de bien (ex : voiture )

# CONGRÈS NATIONAL

## I. Audit d'acquisition

### I.B.3.d Assistance aux contrôles

- Contrôle Fiscal et Social
- Autres contrôles (DOUANES, AGEFIPH...)

Il est vivement conseillé de prévoir la présence du conseil du cédant pour l'approche et la conclusion de ces contrôles

# CONGRÈS NATIONAL

## I. Audit d'acquisition

### I.B.3.e Organiser le suivi Fiscal et Social de l'opération .

- Le cantonnement des fonds
- La couverture Sociale
- La retraite

# CONGRÈS NATIONAL

## I. Audit d'acquisition

### I.B.3.f les emplois de fonds

- Dans l'entreprise cédée
- Dans d'autres entreprises
- Dans l'accompagnement des enfants ( cas des mineurs ou des tutelles)



# CONGRÈS NATIONAL

## Des passifs sociaux anticipés... Une transmission facilitée

Lors de la reprise ou cession d'entreprises , on acquiert ou on vend des actifs... et des passifs (et notamment dans les droits différés les indemnités de fin de carrière).

Ces engagements IFC peuvent représenter des montants très importants, notamment en fonction du salaire et de l'ancienneté du salarié.

La connaissance et l'anticipation du passif de l'entreprise permettra de faciliter la transmission. Car l'engagement IFC est systématiquement calculé et la question du provisionnement systématiquement posée. Ce passif est classé en compte dans la valeur de l'entreprise.

# CONGRÈS NATIONAL

## Des passifs sociaux anticipés... Une transmission facilitée

Par exemple pour un salarié dont le salaire est de 50 000 €, relevant de la convention commerce de gros, qui part avec 30 ans d'ancienneté :

Départ	Départ volontaire		Mise à la retraite	
	Coût	Passif	Coût	Passif
Dans 2 ans	38 469 €	32 250 €	57 482 €	47 889 €
Dans 5 ans	40 823 €	28 405 €	61 000 €	42 061 €

# CONGRÈS NATIONAL

## Exemples de calculs de passif sociaux

	entreprise 1	entreprise 2	entreprise 3	entreprise 4
Nombre de salariés	5 C	1C – 14 NC	1C – 14 NC	5C – 20 NC
Convention collective	publicité	BET syntec	BET syntec	Optique
âge moyen	49	54 - 42	54 - 42	49 - 45
ancienneté moyenne	17	12 - 8	12 - 8	15 - 6
masse salariale hors charges	200 k€	60 K€ - 350 k€	60 K€ - 350 k€	165k€- 400k€
méthode de calcul	rétrospective prorata temporis			
initiative de départ	salarié	salarié	employeur	salarié
taux de charges sociales	45	45	Taxe	45
Montant du passif social	120 985 €	28 837 €	76 593 €	121 420 €

Montant à verser dans les 10 ans	95 332 €	40 835 €	0 €	84 963 €
----------------------------------	----------	----------	-----	----------

# CONGRÈS NATIONAL

## Les paramètres de l'évaluation

**La convention collective**

**Le taux de progression de salaire**

**Le taux de turn over**

**L'initiative de départ en retraite (salarié / employeur)**

**L'âge de départ**

**La méthode actuarielle**

**La table de mortalité**

**Le taux d'actualisation**

**Le taux de charges sociales patronales (si initiative salarié)**

# CONGRÈS NATIONAL

## L'évaluation



### ■ FIDES

Qui est fides ?

Fides est une association créée par des experts-comptables pour les experts-comptables et leurs clients dont le but est de favoriser :

- l'assistance, l'information et le conseil de ses membres en matière d'engagement du passif social de l'entreprise,
- la recherche des évolutions et innovations en matière de passif social,
- la sélection, l'analyse et le contrôle de services, prestations et produits existant en matière de passif social,

### ■ FIDESoft

En bref

FIDESoft est un outil d'évaluation du passif social en matière d'indemnités de fin de carrière (IFC), exclusivement réservé aux professionnels de l'expertise comptable.

FIDESoft a été conçu pour répondre à un double objectif :

- permettre d'évaluer l'engagement de l'employeur envers une ou plusieurs catégories de salariés ;
- proposer des méthodes de financement permettant de lisser dans le temps la charge précédemment évaluée.

### ■ LFAC

Partenaire de Fides



La France Assurances Conseil est un réseau de spécialistes en protection sociale du groupe Generali, dédié aux Entreprises et à leurs Dirigeants en collaboration active avec la profession de l'expertise comptable.

# CONGRÈS NATIONAL

## IFC – Conclusion

Les IFC peuvent atteindre des montants importants

- Sorties de trésorerie significatives
- Remise en cause possible de la pérennité

### Objectifs

- Développer une mission à forte valeur ajoutée
- Anticiper et éviter de les régler sans prévision
- Jouer la transparence du vendeur
- Rassurer le repreneur

### Modalités pratiques

- Evaluation correcte, puis actualisation
- Externalisation

# CONGRÈS NATIONAL

## FIDESoft – Conclusion

**Solution entièrement en ligne présentant de nombreuses fonctionnalités.  
Rapport complet sur les données, les résultats, les paramètres.  
Assistance en ligne et didacticiels de présentation**

La mission de conseil :

- Pour respecter l'obligation légale
- Pour anticiper les sorties de trésorerie
- Pour lisser dans le temps les engagements futurs

Votre mission clé en main : FIDES propose

- Une fiche mission
- Une démarche mission
- Un exemple de lettre de mission
- Un cahier technique Generali
- Un rapport de fin de mission personnalisé (avec bilan social de l'entreprise)

# CONGRÈS NATIONAL

**Expert-comptable & Commissaire aux comptes  
Quelles missions & quelles diligences  
En matière de transmission?**

**LA TRANSMISSION D'ENTREPRISES**  
13 -15 septembre 2012 - MONTPELLIER



# CONGRÈS NATIONAL

## LE RÔLE DU COMMISSAIRE AUX COMPTES

### Sécuriser la transmission

En présence d'un expert-comptable

L'apport des normes DDL

# CONGRÈS NATIONAL

## En présence d'un expert-comptable:

### Les conséquences de l'entrée dans le périmètre:

Conditions d'entrée et complément de prix,

La gestion des écarts et leur amortissement,

La mises à niveau aux « normes groupes »,

Le suivi des actifs « non sécurisés »,

Le suivi des seuils,

Impact de consolidation.

# CONGRÈS NATIONAL

## En présence d'un expert-comptable:

### Les conséquences de l'entrée dans le périmètre:

Impacts « sociaux », la CCN, les avantages sociaux,

Immédiat (prévoyance)

Postérieurs (IAS 19)

Impacts « fiscaux »

La gestion des engagements antérieurs (report),

Les bénéfices d'avantages futurs (déficit, CIR, etc.),

# CONGRÈS NATIONAL

## En présence d'un expert-comptable:

### Les conséquences de l'entrée dans le périmètre:

Le suivi des engagements post-acquisition:

Les garanties d'actifs et de passifs (GAP),

Les clauses d'ajustement de prix,

Les conditions bancaires (COVENANTS),

# CONGRÈS NATIONAL

## LE RÔLE DU COMMISSAIRE AUX COMPTES

### Sécuriser la transmission

En présence d'un expert-comptable

L'apport des normes DDL

# CONGRÈS NATIONAL

## L'apport des normes D.D.L

### Les DDL spécifiques

La DDL d'acquisition

La DDL de cession

### La DDL « générique » de Procédures convenues

# CONGRÈS NATIONAL

## L'apport des normes D.D.L

### Le choix de la norme adoptée

La DDL d' acquisition, de cession

La DDL « générique » de Procédures convenues

# CONGRÈS NATIONAL

## L'apport des normes D.D.L

### La DDL Acquisition

Fiabiliser, sécuriser l'information préalables,

Garder l'indépendance de l'auditeur,

Empêcher toute immixtion dans la gestion,

Prévenir les situations d'auto-révision,

Limiter le champ des « possibles »

Exclure les « missions impossibles »

8 cas identifiés de restrictions d'intervention.



# CONGRÈS NATIONAL

## L'apport des normes D.D.L

### La DDL « cession »

Fiabiliser, sécuriser l'information préalable,

La « Data-room »

Examen limité de la situation de cession,

Exclure les « missions impossibles »

8 cas identifiés de restrictions d'intervention.

# CONGRÈS NATIONAL

## L'apport des normes D.D.L

### La DDL de Procédures convenues.

NEP 9040, inspirée de la ISRS 4400:

Formulation de constat à l'usage de l'utilisateur

Le CAC formule des constats:

Traduire de façon claire et intelligible:

Des chiffres, des formules, des événements.

Le CAC ne formule pas des conclusions.

Quelques exemples!

# CONGRÈS NATIONAL

## Expert-comptable ET Commissaires aux comptes

### Quelles missions et quels....honoraires?

Qui

Quand

Comment

Combien

Garantie et responsabilité

Compétences et inter- professionnalité .

# CONGRÈS NATIONAL

La mission d'accompagnement du  
professionnel de l'expertise comptable à  
la transmission d'entreprise

# CONGRÈS NATIONAL

## Exemple de lettre de mission

*(Approuvé par la commission des normes professionnelles le 6 juillet 2012)*

---

*Informations à fournir obligatoirement au client ou adhérent (loi du 23 juillet 2010 Art L 111-2)<sup>1</sup> :*

- Nom de la structure d'exercice professionnel ou du professionnel de l'expertise comptable, statut et forme juridique, adresse géographique, coordonnées permettant d'entrer en contact rapidement et de communiquer directement
- Numéro d'inscription au registre du commerce et des sociétés ;
- Nom de l'ordre auprès duquel la structure d'exercice professionnel est inscrite;
- Numéro individuel d'identification à la TVA.

# CONGRÈS NATIONAL

## A l'attention du cédant

Madame, Monsieur,

Nous vous remercions de la confiance que vous nous avez témoignée lors de notre dernier entretien en envisageant de nous confier en qualité de professionnel de l'expertise comptable une mission de conseil consistant à vous accompagner dans la transmission de votre entreprise.

La présente lettre de mission est un contrat établi afin de se conformer aux dispositions de l'article 151 du Code de déontologie intégré dans le décret du 30 mars 2012 relatif à l'exercice de l'activité d'expertise-comptable. Elle a pour objet de vous confirmer par écrit les termes et les objectifs de notre prestation tels que nous les avons fixés lors (*indiquer la date du dernier entretien sur ce sujet*) ainsi que la nature et les limites de celle-ci.

# CONGRÈS NATIONAL

## 1. VOTRE PROJET

*Dans ce paragraphe, le professionnel de l'expertise comptable reprend les caractéristiques du projet envisagé par le chef d'entreprise obtenues à l'issue de l'entretien préalable ainsi que des informations directement liées à ce projet comme par exemple :*

Description de l'entreprise : historique, actionnariat, activité(s) principale(s) et/ou accessoire(s), effectif salarié, chiffres clés...;

Motifs et objectifs du projet de transmission ;

Profil (économique, social, financier, fiscal...) de l'acquéreur souhaité;

Montage juridique et fiscal ;

Modalités de financement ;

Garantie d'actif et de passif ;

Etc

# CONGRÈS NATIONAL

## 2. NOTRE MISSION

La mission que vous envisagez de nous confier sera effectuée dans le respect des textes légaux et réglementaires applicables aux professionnels de l'expertise-comptable que nous sommes tenus de respecter.

Le cas échéant, si l'entreprise cédante fait appel à un confrère, il est recommandé d'envoyer une lettre de courtoisie à son confrère pour l'informer de la mission qui vous est confiée (art. 161 et suivants du décret du 30 mars 2012).



# CONGRÈS NATIONAL

## 2.1. Nature et objectif de la mission

Notre mission est une mission de conseil ; elle consistera à vous accompagner depuis l'élaboration de la lettre d'intention jusqu'à l'élaboration et la signature du protocole de cession ; elle comportera une phase de préparation de votre entreprise à la cession.

## 2.2. Durée de la mission

Notre mission s'articulera autour des phases et travaux suivants, étant précisé que la mission pourra se dérouler sur une période à définir (par exemple sur une période de 18 mois maximum) et comporter notamment les trois phases décrites ci-après, ou être réduite à une partie de celles-ci.

# CONGRÈS NATIONAL

## 2.3. Nature et limites des travaux à mettre en œuvre

Nos travaux comprennent trois phases principales à savoir :

ETAPE	Client/adhèrent	Structure d'exercice professionnel
Etape n°1 : Prise de connaissance du projet de cession et définition de l'étendue de la mission		
Etape n°2 : Préparation de l'entreprise à la transmission		
Etape n°3 : Evaluation de l'entreprise		
Etape n°4 : Assistance à l'établissement du dossier de présentation		
Etape n°5 : Définition de la stratégie de recherche de repreneurs		

# CONGRÈS NATIONAL

## Phase Active

ETAPE	Client/adhérent	Structure d'exercice professionnel
Etape n°6 : Diffusion du dossier de présentation		
Etape n°7 : Présélection de repreneurs potentiels		
Etape n°8 : Organisation des documents mis à disposition des repreneurs potentiels		
Etape n°9 : Participation aux négociations		
Etape n°10 : Participation à l'élaboration des éléments comptables et financiers du protocole, de l'acte et des garanties		

# CONGRÈS NATIONAL

## Phase Post Cession

ETAPE	Client/adhérent	Structure d'exercice professionnel
Etape n°10 : Accompagnement du cédant dans les obligations déclaratives postérieurement à la cession		

# CONGRÈS NATIONAL

## Les limites de notre mission

Nous vous informons que dans le cadre de l'accompagnement à la transmission de votre entreprise, nous ne sommes tenus qu'à une obligation de moyens. En conséquence, nous ne pouvons nous engager sur la réussite de votre projet, et notre responsabilité ne saurait être engagée pour les décisions prises par vous dans le cadre de votre rôle de chef d'entreprise. Par conséquent, nous ne nous prononçons pas sur la pertinence des décisions de gestion que vous aurez à prendre pour la mise en œuvre de votre projet.

Nous nous permettons d'attirer votre attention sur le fait que vous restez responsable à l'égard des tiers de l'exhaustivité, de la fiabilité et de l'exactitude des informations juridiques, comptables et financières transmises.

Il n'entre pas dans notre mission d'effectuer d'autres travaux ou démarches destinés à obtenir la conclusion effective de l'opération projetée.

# CONGRÈS NATIONAL

Les collaborateurs de notre structure d'exercice professionnel participant à cette mission sont soumis au respect des règles relatives au secret professionnel, comme stipulé à l'article 4 des conditions générales d'intervention mentionnées dans l'annexe 1. Le secret professionnel couvre les confidences nécessaires et les secrets par nature dont le professionnel se trouve dépositaire à l'occasion de sa mission. Il ne s'applique pas aux autres informations recueillies ou découvertes.

A cet égard, l'acceptation de cette mission libère les collaborateurs de notre structure d'exercice professionnel, envers les repreneurs potentiels, de leur devoir de discrétion pour toute information mentionnée dans le dossier de présentation et les documents mis à disposition des repreneurs potentiels.

# CONGRÈS NATIONAL

Il est toutefois précisé qu'aucune de ces informations ne pourra être utilisée dans un autre contexte, ni pendant ni après l'achèvement de la mission.

Notre rôle n'est pas de jouer celui d'un intermédiaire.

Cette mission n'a pas pour objectif de déceler des erreurs, des actes illégaux ou autres irrégularités pouvant avoir lieu dans le cadre de votre projet.

En aucun cas, nos travaux ne pourront être assimilés à un audit comptable et financier.

# CONGRÈS NATIONAL

## 2.4. Exécution et déroulement de la mission

Notre mission sera exécutée sous la direction de ....., professionnel de l'expertise comptable, et de ....., assistant expérimenté d'encadrement, qui pourront se faire assister en cas de besoin par d'autres assistants de la structure d'exercice professionnel.

Nous vous proposons d'intervenir selon le planning suivant :

(Détailler les dates ou périodes d'intervention ainsi que la nature des travaux qui seront effectués à ces dates)

Nous comptons sur votre coopération et sur celle de vos associé(e /es) et de vos collaborateurs (trices) pour nous communiquer les informations et les documents nécessaires pour vous accompagner dans de bonnes conditions.

A l'issue **de chaque étape**, nous établirons **une synthèse** à votre attention décrivant les travaux réalisés, nos constats et nos recommandations.



# CONGRÈS NATIONAL

## 2.5. Modalités relationnelles

Nos relations seront réglées sur le plan juridique tant par les termes de cette lettre que par les conditions générales établies par notre profession (voir annexe 1) (*Le cas échéant : ainsi que par un tableau de répartition des obligations respectives entre votre entité et notre structure d'exercice professionnel afin de réaliser cette prestation dans des conditions optimales*).

Tout aménagement, modification ou élargissement des prestations définies ci-dessus devra faire l'objet d'un accord commun et de la rédaction d'un avenant à la présente lettre de mission.

# CONGRÈS NATIONAL

## 2.6. Obligations d'identification

(Paragraphe à intégrer uniquement lorsque les informations et les documents requis en matière d'identification relatés au paragraphe 5 des conditions générales jointes ne sont pas en possession du professionnel de l'expertise comptable)

Dans le cadre des obligations qui nous incombent en application des dispositions du Code monétaire et financier relatives à la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme, nous vous informons qu'à la date de la présente les informations et les documents requis en matière d'identification et relatés au paragraphe 5 des conditions générales jointes à la présente ne nous sont pas parvenus et que leur obtention est une condition suspensive pour la mise en œuvre de la prestation que vous souhaitez nous confier.

# CONGRÈS NATIONAL

## 2.7. Honoraires

Nos honoraires seront calculés sur la base des temps passés par la structure d'exercice professionnel, augmentés des frais et débours divers. Le budget varie en fonction de la mission confiée, de l'expérience et des compétences requises des intervenants sur la mission.

Sur la base des informations que nous avons pu obtenir lors du premier entretien, nous estimons que les heures consacrées à cette mission sont comprises entre... et ... . Sur la base d'un taux horaire de...euros, notre budget s'élèverait entre ...et ....euros.

Cette proposition a été élaborée en tenant compte des travaux définis au paragraphe 2 et de l'assistance de vous-même, de vos services et de vos autres conseils. Elle pourra être révisée, avec votre accord, en cas de difficultés particulières ou de tâches supplémentaires qui apparaîtraient au cours des travaux.

# CONGRÈS NATIONAL

Les frais de déplacements et les débours éventuels seront facturés en sus des honoraires.

(Les modalités de facturation des honoraires- par exemple paiement en fonction de l'avancement des travaux,...- peuvent être reproduites au niveau de ce paragraphe)

Nous vous serions obligés de bien vouloir nous retourner un exemplaire de la présente et des annexes jointes qui font partie intégrante de la lettre de mission, revêtues d'un paraphe sur chacune des pages et de votre signature sur la dernière page.

Nous vous prions de croire ...Le professionnel de l'expertise comptable/Le représentant légal

Le client ou adhérent

# CONGRÈS NATIONAL

**Expert-comptable & Commissaire aux comptes  
Quelles missions & quelles diligences  
En matière de transmission?**

**LA TRANSMISSION D'ENTREPRISES**  
13 -15 septembre 2012 - MONTPELLIER

# CONGRÈS NATIONAL

**Vos Questions?**

**LA TRANSMISSION D'ENTREPRISES**  
13 -15 septembre 2012 - MONTPELLIER