



LE COURTAGE
EN + FACILE

Guide pratique 2022

Je cède, j'achète Un portefeuille de courtage



L'ASSURANCE EN PLUS FACILE



Édito

Acheter un portefeuille, céder son cabinet, ou l'inverse, c'est souvent l'affaire d'une vie ! Dans tous les cas, il vaut mieux être armé pour se lancer. D'autant que, sur un marché de l'intermédiation en pleine mutation, acheter ou céder son portefeuille de courtage en assurance devient un véritable enjeu.

Afin d'accompagner les distributeurs dans leur réflexion, leur décision et leurs démarches, APRIL a réalisé ce guide en partenariat avec assurdeal, place de marché et de mise en relation entre courtiers, reconnue pour son expertise juridique et fiscale dans les opérations de cession et d'acquisition de portefeuille.

Nos experts ont conçu pour vous un outil pratique et essentiel pour appréhender les processus de vente et d'acquisition d'un portefeuille, y compris les éléments de sa valorisation, et pour connaître les droits et obligations des courtiers en la matière.

Vous trouverez dans ce guide les conseils et les informations indispensables pour vous lancer sereinement dans un processus de vente ou d'achat de portefeuille. Cependant, aussi pointues et utiles soient-elles, ces préconisations ne remplaceront pas l'expert que vous devrez choisir afin de mettre toutes les chances de votre côté pour « réussir » votre opération. En effet, celui-ci sécurisera le process d'achat ou de vente, pas à pas, jusqu'à l'établissement et la signature du contrat en assurant le respect de la réglementation et l'équilibre des forces en présence.

Que vous soyez en pleine réflexion ou déjà dans les starting-blocks, que vous soyez vendeur ou acquéreur, préparez-vous avant de vous lancer et... suivez le guide !

NB : L'analyse et les conseils prodigués dans ce guide s'adressent plutôt à de petits et moyens cabinets (réalisant respectivement moins de 250 K€ et entre 250 K€ et 1,5 M€ de chiffre d'affaires), les tenants et aboutissants des transactions réalisées par les grands cabinets étant d'un autre ordre.

Ce guide a été co-écrit par :

- Nathalie Ravet, responsable « partenaires business courtiers », APRIL Courtage,
- Mme Deborah Fallik, avocate associée en droit social,
- Mme Julie Janvier, avocate associée en corporate, Cabinet Redlink.

Sommaire



CONTEXTE	4
Un contexte favorable	5
Cession et rachat de portefeuille : de quoi parle-t-on ?	6



VALORISATION D'UN PORTEFEUILLE : CE QUE DOIT SAVOIR LE VENDEUR	7
Tous les contrats ne se valent pas	8
La « tête » du client, ça compte	9
Des affaires en règles, pour la sérénité	10
Zoom sur l'environnement	10
Portefeuille deviendra (encore plus) grand si...	10
Facteurs d'influence	11



PRÉPARATION... ACTION (EN TOUTE SÉCURITÉ)	12
Quelques conseils !	13
a. Vendeur, es-tu prêt ?	13
b. Acheteur, quelle est ta stratégie ?	14



LES ÉTAPES DE LA CESSION	18
L'accord de confidentialité	19
Le dossier de présentation du cabinet	19
La lettre d'intention	20
Due diligences : vérifications d'usage	20
La promesse	21
Signez, c'est acté !	22



QUELLES SONT LES GARANTIES DE LA VENTE ?	23
Les garanties légales	24
Les garanties contractuelles	25



SERVICE APRÈS-VENTE : RÉUSSIR LE PASSAGE DU RELAIS	27
La contribution du cédant	28
La vigilance de l'acheteur	28



LES CONSÉQUENCES FISCALES ET SOCIALES DE LA CESSION	29
--	-----------



LES ACTEURS DU MARCHÉ DE LA TRANSMISSION	34
---	-----------



Contexte





UN CONTEXTE FAVORABLE

Le réseau de distribution d'assurance a toujours su s'adapter aux évolutions réglementaires, technologiques et sociétales. Avec, peu ou prou, un nombre constant de courtiers qui abritent leur activité au sein de quelques 10 000 structures, allant de la TPE à la grande PME. Au fil du temps, le métier de courtier continue à attirer des vocations. L'Orias a ainsi enregistré plus de 650 inscriptions nouvelles en 2020.

Jusqu'à un passé récent, les cabinets se transmettaient de père en fils, ou de pair à pair : un marché confidentiel où les transactions étaient réalisées de gré à gré, dans le respect de règles des usages propres au courtage. Mais les temps changent et le rythme des cessions s'accélère tandis que les modalités de transmission évoluent.

Plusieurs raisons expliquent ce phénomène. L'une d'entre elles est purement « mécanique » : avec le vieillissement de la population des courtiers*. Mais si les départs à la retraite constituent l'une des causes de transmissions de cabinet, certains dirigeants souhaitent changer de métier.

Une autre raison tient à l'accélération des réformes touchant la profession. La Directive Européenne sur la Distribution d'Assurance (DDA), le RGPD (Règlement Européen sur la Protection des Données) et leur lot de mises en conformité requièrent des investissements financiers qui peuvent s'avérer, hors de portée pour certaines structures. La réforme du démarchage téléphonique en assurance et l'obligation d'adhérer à une association d'autorégulation, vont contraindre certains professionnels à s'équiper et se structurer. L'adaptation à ces nouvelles exigences peut apparaître, pour certains dirigeants, compliquée. Au vu de leur rentabilité dégradée, leurs dirigeants seront tentés de vendre. Dans la même veine, les courtiers qui craindront d'être sanctionnés pour manquement aux obligations suite à l'intervention de l'ACPR (Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution) songeront, eux-aussi, à vendre.

Par ailleurs, on sait que pour accompagner les évolutions technologiques et les mutations comportementales des consommateurs ainsi que l'arrivée de nouveaux distributeurs (assurtech...), les courtiers devront investir dans les outils numériques, ce qui ne va pas sans poser de sérieux problèmes d'adaptation pour certains cabinets tout en augmentant le coût d'acquisition clients.

La dynamisation du marché de la transmission des cabinets de courtage est une bonne nouvelle pour les acteurs en quête de croissance. Le rachat d'un cabinet est indubitablement une solution efficace pour se développer, moins onéreuse que la croissance organique. À condition, évidemment, de « réussir » la transaction.

Pour ce faire, ce guide évoque les nouvelles pratiques de négociation et de valorisation des portefeuilles. Il mettra toutes les chances du côté des courtiers qui souhaitent saisir l'opportunité d'un marché qui change et qui s'ouvre.

* 52 ans - Etude Planète CSCA 2020 sur la transmission des cabinets de courtage

** (Source : CGPA/BIPAR-observatoire européen des intermédiaires d'assurance 2016).





POURQUOI CE GUIDE ?

Ce guide se concentre sur les cessions et transmissions réalisées entre courtiers. Pour rappel, le courtier en assurance est propriétaire de son portefeuille clients, libre de le céder à qui bon lui semble, étant entendu que la vigilance est de mise à toutes les étapes de la vente et que son engagement ne s'arrête pas au moment de la transmission de propriété. Son cas est différent de celui des agents généraux.

Ceux-ci sont, en effet, mandataires d'une compagnie d'assurance et leur portefeuille demeure la propriété de cette dernière. Ils peuvent céder leur cabinet de gré à gré, mais leur mandante peut refuser d'agréer l'acheteur qu'ils ont choisi. Si la compagnie mandante donne son aval à la cession, les règles qui s'appliquent sont les mêmes que celles qui régissent les transactions entre courtiers.

CESSION ET RACHAT DE PORTEFEUILLE : DE QUOI PARLE-T-ON ?

Quand on évoque la vente et/ou l'achat d'un portefeuille, de quoi parle-t-on exactement : s'agit-il de la cession/acquisition de contrats ? De fonds de commerce ? De cabinet ? D'activité ? De parts sociales ?

Selon la nature de l'opération, la motivation des parties et le contexte de l'opération varient. L'approche, mais aussi les conséquences sociales, fiscales et juridiques ne sont pas les mêmes.

Les différents types de cession :

- Vente de son cabinet (plus exactement : du fonds de commerce), quand l'activité est exercée à titre individuel,
- Transmission de son cabinet à ses enfants : les modalités sont les mêmes qu'en cas de cession à un tiers (fiscalité avantageuse dans le cadre d'une donation),
- Vente d'actions ou de parts de la société où est logée l'activité de courtage,
- Vente de portefeuille clients (contrats).

Les précautions à prendre et les conséquences propres à chaque type de cession seront détaillées dans les différentes parties de notre guide.



UNE CESSION / ACQUISITION RÉUSSIE, C'EST QUOI ?

Une transmission est réussie lorsque les deux parties sont satisfaites : le cédant obtient un prix satisfaisant et l'acquéreur peut assurer la croissance du bien acquis.

Une transmission réussie est issue de négociations durant lesquelles tous les points de blocage éventuels ont été levés.

Mais la cession/acquisition d'un cabinet n'est pas qu'une opération juridique et comptable. C'est avant tout une histoire humaine avec un cédant et un acquéreur qui partagent des convictions en matière d'approche de la clientèle, de déontologie et de valeurs. Il est donc important que les deux parties en présence ne brûlent pas les étapes. De même qu'elles ne doivent pas hésiter à se faire accompagner par des professionnels experts en amont et tout au long des négociations.



Valorisation d'un portefeuille : ce que doit savoir le vendeur



VALORISATION D'UN PORTEFEUILLE : CE QUE DOIT SAVOIR LE VENDEUR

Avant toute cession, il est impératif de présenter son portefeuille sous son meilleur aspect, de le mettre en valeur. Cela permet d'établir les bases du dialogue avec le candidat à l'achat.

Les méthodes de valorisation peuvent différer en fonction de la taille du cabinet d'assurance et de la nature de l'opération souhaitée.

Pendant longtemps, le critère principal de valorisation des petits cabinets était purement patrimonial : il suffisait de multiplier le montant des commissions par un coefficient communément admis par la profession pour obtenir leur valeur. Ainsi, les portefeuilles d'assurances vie et collectives étaient vendus jusqu'à 2,8 fois le montant des commissions, tandis que le coefficient appliqué pour les portefeuilles automobiles oscillait entre 1,2 et 1,4.

Aujourd'hui, cette méthode d'évaluation fondée uniquement sur le chiffre d'affaires a vécu. D'autres critères entrent désormais en ligne de compte. Si l'on mentionne encore des coefficients, c'est à titre indicatif (cf. critères ci-dessous) car le montant d'une transaction combine désormais plusieurs critères.



REPÈRES

- Coefficients de valorisation pour les contrats dommages : 1,5 à 2,2
- Coefficients de valorisation pour les contrats en assurances de personnes : 2 à 3

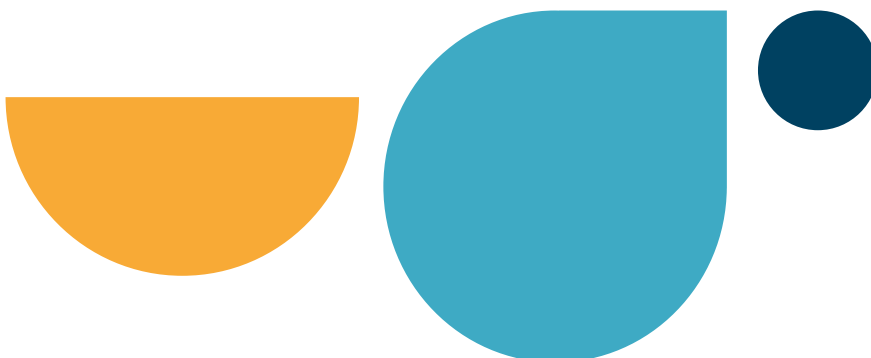
En réalité, le prix d'un cabinet dépend de la valeur stratégique que lui accorde le repreneur. Et ce dernier va s'attacher à l'activité, à sa rentabilité et à la valeur patrimoniale.

TOUS LES CONTRATS NE SE VALENT PAS

Les contrats d'assurance sont, majoritairement, reconductibles tacitement et les commissions sont versées au courtier d'une façon récurrente... Le chiffre d'affaires du vendeur est donc, à priori, relativement pérenne (sauf si baisse ou hausse d'activité d'une année sur l'autre).

Différents coefficients peuvent être appliqués à la moyenne des commissions nettes des trois dernières années, en fonction de critères liés à la nature et à la qualité des contrats existants :

- Les risques classiques (santé, automobile, prévoyance, assurances vie, ...), risques de niches...
- La durée moyenne de détention par typologie de contrats et de clients,
- Le taux de détention (nombre de contrats moyen / client),
- La durée restant à courir avant le terme du contrat,
- Le rapport sinistres / primes.





VALORISATION D'UN PORTEFEUILLE : CE QUE DOIT SAVOIR LE VENDEUR

Nature des commissions attachées aux contrats : les points à valider

- La nature de la commission est déterminante dans la valorisation. En effet, une commission, encaissable, annuellement est sécurisante pour l'acheteur. Les coefficients appliqués seront donc plus élevés.

Attention :

- Il s'agit de distinguer les commissions encaissées la première année et celles des années suivantes. Il se peut en effet que certains contrats soient soumis à des commissions escomptées. Le taux est ainsi plus élevé la première année que les années suivantes (ex : 45% puis 10%).
- De même, il est nécessaire de vérifier l'assiette du calcul des commissions. En effet, une commission peut être applicable de façon linéaire, mais la prime diminue car l'assiette de cotisation baisse (ex : assurance de prêt calculée sur le capital restant dû).
- Une attention toute particulière doit être portée à l'existence de précomptes avancés. En cas de chute des contrats concernés, l'acheteur ne doit pas être engagé au reversement des commissions indûment versées à son prédécesseur.
- Les sur-commissions sont valorisées au même coefficient que les commissions sous-jacentes, toujours sur une moyenne de trois années, exclusivement si ces sur-commissions sont récurrentes. À défaut, elles ne seront pas incluses dans l'assiette de calcul.
- En cas de présence de contrats réalisés en co-courtage, seule la partie de la commission revenant effectivement au portefeuille cible est retenue (l'acheteur doit avoir accès aux conventions de co-courtage signées).
- Les honoraires et frais de gestion sont généralement valorisés à un coefficient de 1, soit une année de chiffre d'affaires sur la moyenne des trois dernières années.

LA « TÊTE » DU CLIENT, ÇA COMPTE

- La qualité des clients participe à la valorisation du portefeuille : on précise le poids des clients particuliers, professionnels et entreprises. Pour ces dernières, il est important de connaître leur santé financière, leur activité et l'âge des dirigeants, au moins pour les plus grands clients.
- Sont considérés comme de « grands clients », ceux qui représentent plus de 10% du chiffre d'affaires global du cabinet. Leur départ pourrait entraîner une baisse de la rentabilité de l'affaire et être préjudiciable. Il est donc toujours nécessaire de calculer l'impact de la perte éventuelle de ces clients-là sur la valeur retenue. En cas de doute, il convient d'introduire une clause conventionnelle en révision de prix.
- On met en avant également le taux de churn clients (nombre de clients perdus / nombre de clients total).



DES AFFAIRES EN RÈGLE, POUR LA SÉRÉNITÉ

Les évolutions réglementaires, tant en droit interne qu'au niveau européen, ont et vont impacter la distribution en assurance. Leurs applications auront des conséquences sur la pérennité et la rentabilité des portefeuilles et à fortiori sur le prix de vente.

Ainsi, la Directive sur la Distribution de l'Assurance, dite DDA, impose beaucoup de formalisme dans l'exercice de la profession.

Des procédures et outils devront être mis en place au sein des cabinets pour répondre aux obligations imposées par cette Directive concernant la formation du recueil du besoin du devoir de conseil, la prévention et la gestion des conflits d'intérêts, la formation continue, la rémunération des commerciaux...

De même, les nouvelles contraintes liées au RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données) introduisent un format de conservation et de traitement des données clients, sous peine de sanctions lors d'un contrôle par l'ACPR (Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution).

Sans compter l'enregistrement des conversations et leur conservation obligatoire en cas de démarchage téléphonique (applicable depuis le 01 avril 2022). La non-conformité aux exigences pourra avoir une incidence sur le prix final : le repreneur sera en effet en droit de demander un abattement correspondant au travail de rattrapage.

ZOOM SUR L'ENVIRONNEMENT

Les tendances de marché influent sur le calcul du prix. Le poids de la concurrence locale doit être regardé de près, de même que les données micro-économiques sectorielles (défaillance des entreprises, croissance économique, etc.), qui donnent notamment un aperçu objectif des risques de pertes dans les prochaines années...

PORTEFEUILLE DEVIENDRA (ENCORE PLUS) GRAND SI...

En cédant son affaire, on cède un tremplin pour l'avenir, autrement dit un potentiel de croissance. Celui d'un portefeuille s'apprécie à l'aide de critères comme :

- Sa taille et la capacité de l'équipe en place à s'en occuper,
- La cohérence des risques,
- Le nombre de contrats détenus par client et l'analyse de son groupe d'influence (famille et amis dans un même portefeuille),
- La durée moyenne de détention par rapport à la durée moyenne sur le marché,
- La méthode de vente des contrats en cours (vente directe, mandataires, collaborateurs, vente à distance, etc.),
- Le taux de chute des affaires nouvelles,
- Le taux de résiliation,
- Le taux d'informatisation,
- La présence ou non d'un outil de gestion de la connaissance clients (facilitateur de reprise),
- La présence du cabinet sur les réseaux sociaux et Internet,
- Le nombre de fournisseurs et le poids du portefeuille chez certains d'entre eux (stock et production nouvelle),
- Les acquisitions réalisées depuis moins de trois ans...



57% des dirigeants attendent de leurs successeurs qu'ils fassent croître l'entreprise. La stabilité pour 32% d'entre eux. Les vellétés relatives à l'innovation sont réservées aux gros cabinets. (Livre Blanc sur la transmission des cabinets de courtiers - CSCA 2020)

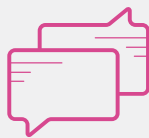


VALORISATION D'UN PORTEFEUILLE : CE QUE DOIT SAVOIR LE VENDEUR

FACTEURS D'INFLUENCE

Quand on décide de céder son cabinet, on ne doit pas oublier que les facteurs suivants peuvent aussi peser sur le prix final :

- La forme juridique de l'exploitation du cabinet, à cause de son incidence sur le montant des droits d'enregistrement (plus d'informations en annexe : tableaux des conséquences sociales et fiscales p. 30).
- Le type de mandat de gestion, les encaissements confiés ou non,
- Les immobilisations corporelles et incorporelles d'exploitation (ancienneté des installations bureautiques et informatiques, leur maintenance etc.),
- Les locaux, le bail, le montant des loyers et leur situation géographique,
- L'équipe, sur laquelle repose le potentiel de développement commercial futur. Dans le métier de courtier, la relation client est basée sur l'intuitu personae. De fait, les clients sont attachés au dirigeant, mais aussi, notamment dans les petits cabinets, aux collaborateurs. Le repreneur devra tenir compte de leur contribution à la réalisation du chiffre d'affaires, mais aussi de leur rémunération globale et de leurs avantages.
- En cas de reprise de l'équipe existante, il faut être attentif aux impacts sur l'équipe de l'acquéreur (ex : si avantages plus importants pour l'équipe achetée...).



EN SYNTHÈSE

La méthode des coefficients est appliquée en général aux petites structures :

on multiplie le chiffre d'affaires moyen des trois dernières années par un coefficient. Dans le cas de la vente d'une société ou d'un fonds de commerce, s'ajoute leur valeur comptable, diminuée des immobilisations corporelles et incorporelles, dettes... Des abattements ou restrictions peuvent venir grever ou augmenter le prix initial.

Le calcul du prix final est une combinaison des éléments suivants :

- **La valeur intrinsèque du portefeuille** : la valeur d'un portefeuille tient autant à la manière dont il a été constitué ou acquis, qu'à son exploitation et à son potentiel de développement ou encore aux risques qu'il présente.
- **La capacité** : à générer des profits pour l'acquéreur.
- **Le respect de la conformité réglementaire** devient un élément clé de la valorisation d'un portefeuille.

L'absence de conformité réglementaire peut avoir de graves conséquences dans l'exercice de l'activité et, évidemment, au moment de la cession. Non seulement la valorisation de l'actif sera impactée, mais l'acquéreur pourra exiger une garantie d'actif/passif.

- **L'incidence des branches d'activités** adressées est importante ainsi que leur répartition dans le portefeuille global. Elles n'ont pas toutes la même rentabilité, la même viscosité, les mêmes coûts de traitement et sont soumises à des logiques de valorisation parfois totalement différentes.



Préparation... action (en toute sécurité)





PRÉPARATION... ACTION (EN TOUTE SÉCURITÉ)

Avant de se lancer, acheteur et vendeur doivent avoir, chacun, clarifié leurs intentions, et se préparer à des négociations souvent longues, de l'entrée en pourparlers au transfert de propriété. Les deux parties doivent adopter une posture qui contribue au bon déroulement des échanges, à chaque étape de la vente.

QUELQUES CONSEILS !

Il est essentiel que vendeur et acheteur partagent la même volonté de collaborer. Si chacun est clair quant à ses objectifs, la communication n'en sera que plus facile. Si l'un ou l'autre des protagonistes n'est pas sûr de ses intentions, il fera perdre du temps en négociations inutiles à ceux qui sont mobilisés autour du projet. La plus grande transparence est donc de mise...

Vendeur, es-tu prêt ?

Pour (bien) vendre son cabinet, il faut... être sûr de vouloir le vendre ! La décision doit être mûrie et l'on estime qu'il faut compter 3 ans entre le moment où l'on décide de se lancer et celui de la cession. Cette période sera utilisée pour préparer au mieux le portefeuille et offrir des garanties à son successeur.

Les questions à se poser avant de vendre :

- Par quoi suis-je motivé pour céder ? Quels seraient les avantages pour moi ?
- Suis-je prêt à quitter immédiatement mon cabinet ?
- Est-ce le moment de vendre ?
- Vais-je vendre totalement ou partiellement ? Dois-je vendre tous mes titres (en cas de société) ou céder mon fonds de commerce ? Ou encore céder seulement mon portefeuille ?
- Dois-je céder mon bail en vendant mon cabinet ?
- Suis-je prêt à accompagner mon successeur ? Si oui... comment ?
- Pourrai-je envisager une cession suite à une association temporaire avec le futur repreneur ?

La location gérance, pour céder tout en douceur

Un contrat de location-gérance permet au propriétaire d'un portefeuille de clients en assurance d'en concéder la jouissance, pour une durée déterminée, à un locataire moyennant le paiement d'une redevance.

Durant toute la durée du contrat, le loueur reste propriétaire du portefeuille, le locataire, lui, est titulaire des droits pour l'exploiter et percevoir les commissions de courtage qui y sont attachées. La location-gérance permet au locataire d'apprécier, en conditions réelles, la viabilité de son projet de reprise et la valeur véritable du fonds. Une phase préalable de location-gérance peut faciliter la transmission à un membre de la famille, à un salarié ou encore à une personne extérieure à l'entreprise.

Cette nouvelle forme de partenariat injecte une bonne dose de souplesse dans un process de cession de portefeuille :

- Le futur vendeur peut, en tant que loueur, sur une durée déterminée, confier la gestion de son portefeuille clients et/ou le développement commercial à un preneur.
- Le courtier candidat à la reprise a, en tant que preneur, accès à la gestion d'un portefeuille sans investissement de départ puisqu'il loue tout ou partie dudit portefeuille.

Il est à noter que la redevance est fixée en tenant compte des bénéfices réalisés par le loueur, des perspectives d'avenir et des prix pratiqués pour des fonds de commerce similaires. Elle peut être fixe ou variable et, par exemple, indexée sur le chiffre d'affaires.





PRÉPARATION... ACTION (EN TOUTE SÉCURITÉ)



VENDRE : LES 5 RÈGLES D'OR

- **Anticiper la vente** : se sentir prêt psychologiquement et préparer son cabinet à la cession.
- **Être clair sur ses objectifs** : savoir si l'on souhaite vendre tout ou partie de son portefeuille, céder son cabinet...
- **Ne pas courir plusieurs lièvres à la fois** : s'appuyer sur des experts qui organiseront le process de vente (sélection des repreneurs les mieux adaptés, garantie de confidentialité...).
- **Se renseigner sur la qualité du vendeur** : faire attention aux acheteurs connus pour faire jouer, systématiquement, la clause de révision des prix.
- **Savoir conclure** : vous pensez avoir trouvé votre successeur ? Vous lui faites confiance ? Signez !



ATTENTION

La vraie fausse bonne idée

Dans 90% des cas, le dirigeant cédant recherche son successeur dans son réseau de connaissances. **Attention : les effets peuvent être contraires aux objectifs recherchés, notamment quant à la discrétion !**

14

Acheteur, quelle est ta stratégie ?

- Il est important de garder à l'esprit, pendant toute la durée des négociations, que le vendeur réalise « l'opération de sa vie ». En effet, il est sur le point de se séparer d'une activité qu'il a créée et développée. Au-delà de l'enjeu financier, la cession revêt pour lui un aspect affectif. Il est donc essentiel de ménager sa susceptibilité.
- Avant de se lancer, l'acheteur doit savoir ce qu'il recherche : va-t-il acheter un cabinet ? Un portefeuille ? Des parts d'une société et devenir associé ? Recherche-t-il un portefeuille suffisamment développé pour vivre du récurrent ou un portefeuille à développer ? Un portefeuille centré sur une cible clients ou un type de produits, ou plutôt généraliste ?
Par exemple, un portefeuille à dominante IARD peut intéresser un spécialiste en assurance de personnes, qui y voit un potentiel de développement.
- **NB** : acheter régulièrement des petits portefeuilles permet de diluer le risque de perte de clientèle, facilite l'obtention de financement et augmente les chances d'atteindre son objectif de portefeuille cible.
- Les offres de cession ne sont pas légion ? Certes. Pour autant, il ne faut surtout pas se précipiter sur le premier cabinet à céder, mais toujours prendre sa décision en fonction du retour sur investissement attendu.
- Pour éviter les déconvenues, mieux vaut se renseigner sur les différents types de financement (prêt bancaire, crowdfunding...), voire demander un accord de principe à son banquier ou, au moins, évaluer sa capacité d'emprunt sans engagement. Attention, il faut préserver les capacités de remboursement, alimentées par le fonds de roulement du cabinet ou du portefeuille de courtage. Le plan de financement doit être basé sur des comptes d'exploitation prévisionnels réalistes.



PRÉPARATION... ACTION (EN TOUTE SÉCURITÉ)



REPRENDRE : LES 5 RÈGLES D'OR

- **Être obstiné et patient** : la vente d'un cabinet ou d'un portefeuille s'effectue, dans 95% des cas, de gré à gré, par le bouche à oreille. Par ailleurs, le délai moyen pour identifier une cible est de 18 mois et un candidat à la reprise étudie en moyenne 7 dossiers avant d'entrer en phase effective d'achat.
- **Assurer** : le vendeur entretient un lien affectif avec son cabinet.
Proposez-lui un retrait en douceur : c'est souvent la clé d'une reprise réussie.
- **Discuter sur des bases objectives** : pour cela, mieux vaut être accompagné par des experts du marché.
- **Éviter les pièges** : pensez à (faire) pratiquer des audits financier, comptable et fiscal, des contrats, ...
- **Assurer ses arrières** : pour vous prémunir contre les mauvaises surprises a posteriori, intégrez des garanties conventionnelles à l'acte de cession. Si le cédant reste actionnaire, prévoir les conditions de sortie. Là encore, entourez-vous de conseils compétents.



ATTENTION

Trois erreurs à éviter à l'achat et à la vente

- Avancer dans les négociations d'acquisition sans être sûr d'obtenir un financement.
- Vouloir céder sans être à même de recenser les documents à destination de l'acheteur et/ou de les lui transmettre dans des temps raisonnables.
 - Lever la confidentialité de son listing clients avant même la clôture de la cession.



PRÉPARATION... ACTION (EN TOUTE SÉCURITÉ)



Témoignages courtiers



Michael P. - Lyon (69) - 45 ans
A acheté un portefeuille de courtage en 2017
Son expérience professionnelle : inspecteur d'assurance
Sa motivation : création d'entreprise

Michael a eu vent de la vente d'un portefeuille dans le cadre de ses relations professionnelles. Ce pro de l'assurance a choisi son expert-comptable pour l'accompagner sur la partie « audits ». Indispensable, selon lui, au vu de la qualité du conseil fourni par un expert très au fait de l'activité assurantielle, qui porte un regard extérieur et avisé, et permet à l'acheteur d'éviter les pièges.

« Ainsi, il est important de savoir combien d'affaires ont été réalisées sur le dernier exercice, mais aussi si le taux de commission est plus important l'année suivant la signature des contrats, car cela peut changer la donne ! » souligne Michael. De même, « il vaut mieux vérifier l'existence d'un protocole de précomptes ou de sur commissionnement, et ne pas négliger le fait que les fournisseurs sont liés au cédant et peuvent refuser un renouvellement à l'acheteur ».

En outre, « si le repreneur doit ouvrir des codes auprès de compagnies pour le transfert de ses clients, il est nécessaire de valider l'accord desdites compagnies », rappelle le courtier.

« Certaines grosses compagnies n'ouvrent pas systématiquement de codes à de nouveaux courtiers, même en cas de rachat de portefeuille, et peuvent n'ouvrir uniquement qu'un code de gestion ».

Pour un déroulement serein de l'opération, il est essentiel qu'elle se déroule dans la confidentialité. À ce titre, recueillir l'avis de ses pairs peut se révéler dangereux, potentiellement préjudiciable, sans parler du risque de se faire court-circuiter !

Enfin, l'analyse du repreneur ne doit pas se limiter à l'aspect comptable. Savoir avec qui l'on va travailler est essentiel ! « Quand j'ai repris le cabinet, une des collaboratrices avait plus de 30 ans d'ancienneté : une vraie richesse et un véritable levier pour démarrer avec un peu de sérénité ! ».

Enfin, le partage de valeurs et une vision commune du métier sont des éléments de poids, pour un accord gagnant/gagnant.



PRÉPARATION... ACTION (EN TOUTE SÉCURITÉ)



Tony P. - La Garenne Colombes (92) - 61 ans
a vendu son portefeuille IARD en 2017
Son expérience professionnelle : inspecteur en compagnie d'assurance.
Sa motivation : préparer son départ en retraite

En 2017, après 35 ans de métier, Tony a décidé de conserver les contrats « vie » et « santé/prévoyance » mais de se séparer de la partie « dommages » de son portefeuille. Après s'être confié à l'un de ses inspecteurs, il a reçu plusieurs propositions, ce qui lui a permis de vendre ce dernier aux conditions souhaitées. Il conseille aux candidats vendeurs de toujours prendre soin de leurs clients :

« Il ne faut jamais oublier que les clients sont juridiquement la propriété du courtier, mais qu'ils peuvent vous quitter du jour au lendemain. Favorisez autant que possible la cession à un courtier dans votre périmètre géographique : les clients sont attachés à la proximité ! Au moment de la vente, prévenez-les du changement et rassurez-les ! Enfin, sachez « faire le deuil » de ce que vous avez cédé et passez le relais rapidement. »



Les étapes de la cession



LES ÉTAPES DE LA CESSION

L'ACCORD DE CONFIDENTIALITÉ

La signature de l'accord de confidentialité est une première étape importante : si les discussions n'aboutissent pas, personne ne le saura. Or, le risque de voir échouer des négociations est bien réel : il est de 66% en phase de tractation et de 30% en phase d'achat.

Il s'agit également de préserver clients et collaborateurs. Le métier de courtier repose en effet sur des relations à fort intuitu personae : relations fortes avec les clients, plus attachés au cabinet qu'à l'assureur de leur contrat (dans ce cas, le changement de conseiller peut être anxiogène). Relations fortes avec les collaborateurs, qui peuvent s'inquiéter pour leur avenir.

Enfin, cet accord permet de protéger les informations sensibles que le cédant ne dévoilera à l'acquéreur que pendant les opérations préalables à la vente. Et ce dernier, s'il est encore en poste (salarié), préférera ne pas mettre son employeur dans la confiance avant la conclusion de la vente.

Donc, jusqu'à la signature définitive, c'est motus et bouche cousue !



Quid de la confidentialité vis-à-vis des fournisseurs ?

Le cédant doit prévenir ses fournisseurs de la cession, afin de préparer le transfert de portefeuille vers son successeur. De même, l'acheteur doit demander l'ouverture de codes auprès de ces mêmes fournisseurs. La confidentialité des négociations ne les concerne donc généralement pas !

LE DOSSIER DE PRÉSENTATION DU CABINET

Avec son dossier de présentation du cabinet, le vendeur doit « séduire » le candidat à l'achat sur la base d'informations fiables et complètes. Ces données fournies, par le cédant, répondent aux premières questions que se pose l'intéressé. Elles retiendront toute son attention dans la mesure où ce dossier constitue une base à la fixation du prix. C'est en l'examinant que le candidat à la reprise décide, ou non, d'aller plus loin.

Le dossier de présentation est un élément déterminant du processus de cession. Il rassemble toutes les informations nécessaires à l'appréhension de l'opération :

- Date de création du cabinet, évolution, forme juridique, etc.
- Éléments sur le personnel, l'organisation de l'équipe, description détaillée de la partie sociale du cabinet (rémunérations, couverture complémentaire, tickets restaurants le cas échéant, etc.),
- Informations financières et fiscales (emprunts, cautions...), et les données liées aux résultats du cabinet (comptes de résultats sur les 3 ou 5 derniers exercices, charges récurrentes, frais personnels, masse salariale, coûts de fonctionnement, loyers, etc.),
- Conventions de distribution signées avec les compagnies ou autres fournisseurs, accords spécifiques, taux de commissionnement moyen par catégorie de risque...
- Présentation/analyse du portefeuille (répartition des clients, avec mise en exergue des plus importants et indication de leur poids dans le chiffre d'affaires, polices, honoraires..., branches d'activités adressées, leur poids, rapport sinistre à primes, taux de churn... montant et tableaux de commissions par branche, honoraires...),
- Outils utilisés (informatique, CRM, bureautique...), contrats de maintenance...
- Description des locaux,
- Gestion du cabinet (contrats d'assurance, présence d'apporteurs, existence de contentieux, etc.),
- Environnement, concurrence...



LES ÉTAPES DE LA CESSION

Si le candidat souhaite aller plus loin, il formalisera son engagement par une lettre d'intention (LOI : Letter Of Intent).



BON À SAVOIR

Le dossier de présentation du cabinet doit être le plus complet et le plus clair possible (dans le respect de la confidentialité). La transparence est essentielle pour établir un rapport de confiance sans lequel la transaction n'est pas possible.

LA LETTRE D'INTENTION

La lettre d'intention marque la ferme volonté d'acheter et de vendre. Elle annonce le commencement des discussions et fixe les grandes lignes du deal.

Une lettre d'intention comporte nécessairement une proposition de prix ou, au moins, les modalités de fixation du prix. Dès le début des pourparlers, l'acheteur peut accéder à plus d'informations sur le cabinet. Il est en droit de demander une exclusivité au vendeur pendant la période des audits.

À ce stade, chacun peut se délier, au risque toutefois, s'il y a préjudice, de devoir verser des dommages et intérêts.

DUE DILIGENCES : VÉRIFICATIONS D'USAGE

À ce moment du processus, l'acheteur ne peut plus se contenter de la présentation du cabinet fournie par le vendeur. Avec l'expertise de son conseil, il va mener plusieurs analyses et vérifications concernant la cible convoitée. Ces audits ont pour but de valider les informations fournies par le vendeur et de repérer les risques que présente l'opération actuelle. Cette recherche va servir de base à l'introduction des garanties conventionnelles ainsi qu'à figer le prix.

Les champs d'investigation concernent principalement les aspects comptables, juridiques, fiscaux, sociaux, techniques et environnementaux :

- État du respect de la conformité réglementaire (RGPD, DDA...),
- Évaluation des risques et potentiels au niveau commercial,
- Validité des protocoles de distribution avec les fournisseurs (notamment les clauses concernant la cessibilité),
- Situation avec les fournisseurs (état des commissions et des relations),
- Garanties sur le portefeuille (contre un accord de précompte avancé...),
- Procédures en cours (avec les clients, et/ou les collaborateurs),
- Inscription au greffe du Tribunal de Commerce de créanciers (Urssaf, Trésor Public, etc. qui pourraient saisir tout ou partie d'un portefeuille) et plus largement tous risques fiscaux existants et latents,
- Audit de la partie sociale (analyse des contrats de travail, rémunérations formation continue, fiches de poste, climat social...),
- Contrats d'assurance liés à l'activité du cabinet (RC exploitation...).

Cette liste n'est pas exhaustive ; le nombre et la nature des investigations varient selon le type de cession. Ces dues diligences et les échanges qu'elles génèrent vont permettre d'aboutir, ou pas, à un accord de contractualisation.



LES ÉTAPES DE LA CESSIION

DE L'UTILITÉ DES VÉRIFICATIONS PRÉALABLES ...



 **assurdeal**

Témoignage d'Assurdeal

Dans une affaire rencontrée en 2014, un courtier cesse son activité et décide de vendre son portefeuille en trois parties. Il est toujours inscrit à l'Orias et les deux premières ventes se passent sans problème. Lors de la troisième vente, le courtier acquéreur accepte les conditions du cédant sans vérifications préalables auprès du greffe. Lesquelles lui auraient permis de découvrir que le portefeuille (fonds de commerce) était grevé d'une dette inscrite.

Il s'est donc acquitté du paiement intégral du prix de vente, mais lors de sa demande de transfert du portefeuille auprès du fournisseur, ce dernier a refusé, au motif que l'Urssaf avait actionné son privilège sur ledit portefeuille.

Le cédant sans scrupule a disparu dans la nature sans demander son reste, ni assumer son errance. Quant à l'acquéreur, il n'a jamais pu récupérer les droits sur un portefeuille qu'il avait pourtant payé.

LA PROMESSE

La promesse confirme la vente et/ou l'achat. Cette formalisation, par écrit, engage les signataires.

Plusieurs types de promesses sont envisageables. Ils engagent soit l'une ou l'autre des parties, soit les deux :

- **Le vendeur** : promesse unilatérale de vente,
- **L'acheteur** : promesse unilatérale d'achat,
- **Le vendeur et l'acheteur** : promesse synallagmatique.

La promesse de vente comprend des mentions obligatoires concernant sa durée, le prix, les modalités de paiement, l'obtention du financement et, plus généralement, les conditions de la cession, y compris les garanties contractuelles. La liste est adaptée en fonction du type de vente.

Elle doit mentionner les conditions suspensives : au cas où un événement identifié et mentionné se réalise dans un délai imparti, la promesse tombe et la vente n'a pas lieu ; si ce qui motive les conditions suspensives n'advient pas, ou si celui qui les a mentionnées y renonce, la cession a bien lieu.

Des dommages et intérêts peuvent être demandés si l'une des parties rompt la promesse (sauf en cas de force majeure). L'exécution forcée de la vente est même possible dans certains cas.



Tiens tes promesses !

Quelle que soit l'option retenue, la signature d'une promesse de vente/ d'achat est vivement recommandée ! Elle sécurise les parties et offre un cadre serein aux investigations, demandes d'autorisations préalables : même si ces démarches prennent du temps, le portefeuille reste disponible !



LES ÉTAPES DE LA CESSION

SIGNEZ, C'EST ACTÉ !

L'acte de cession est rédigé et signé lorsque les parties se sont accordées sur le prix du portefeuille, les modalités de transfert et de continuité, en cas de vente de cabinet.

Cet acte obligatoire reprend toutes les clauses présentes dans la promesse, avec des mentions obligatoires (origine de propriété, inscriptions et privilèges...).

Il fige définitivement toutes les conditions de la cession et les engagements pris par chaque partie : les garanties conventionnelles, les relations futures entre le vendeur et l'acquéreur, notamment l'accompagnement éventuel et ses conditions.

À ce stade, les conditions suspensives ont été levées. Mais l'acte de cession peut comporter des clauses résolutoires. Dans le cas du non-respect des engagements par l'une ou l'autre des parties, après la date de la cession, les effets de la vente sont annulés.

Si tout est en ordre, la propriété est alors transmise à l'acheteur.

À partir de cette étape, seules les garanties contractuelles peuvent être mises en oeuvre si un litige intervient entre les parties, sauf à remettre en cause la vente sur le fondement du droit des contrats (dol, etc.).

En cas de remise en cause de l'acte de cession, les parties ont intérêt à privilégier la conciliation et la transaction, plutôt que le recours aux tribunaux car la procédure peut être chère, longue et son issue, incertaine.



Quelles sont les garanties de la vente ?



QUELLES SONT LES GARANTIES DE LA VENTE ?

Les parties peuvent s'entourer de garanties tout au long des négociations.

LES GARANTIES LÉGALES

Les garanties légales s'appliquent en tout état de cause dans le respect des conditions qui les régissent (à la différence des garanties contractuelles qui sont facultatives). La loi prévoit des cas dans lesquels l'une des parties peut revenir sur son engagement pour être cohérent avec les points ci-dessous.

La garantie des vices cachés

La garantie des vices cachés est due par le vendeur. Elle peut être mise en oeuvre quand le cédant a dissimulé une ou des informations relatives à la valeur du cabinet, qui le rendent inexploitable ou qui restreignent les possibilités d'exploitation à un point tel que l'acheteur, s'il les avait connues, n'aurait pas traité, ou aurait payé un prix inférieur.

Les vices de consentement

Le dol

Le dol est le fait, pour l'un des contractants, d'obtenir le consentement de l'autre par des manoeuvres, des mensonges ou encore la dissimulation intentionnelle d'une information dont il sait le caractère déterminant pour l'autre partie. Il peut être sanctionné par la nullité du contrat de vente.

L'erreur

Elle sera reconnue si elle concerne un élément substantiel (une qualité fondamentale) du bien vendu.

La violence

Il est heureusement rare de faire jouer cette garantie en cas de cession de cabinet ou de portefeuille. Reste que selon l'article 1140 du Code Civil, il y a violence lorsqu'une partie s'engage sous la pression d'une contrainte qui lui inspire la crainte d'exposer sa personne, sa fortune ou celles de ses proches à un mal considérable.

La garantie d'éviction

Définie par l'article 1625 du Code Civil, elle protège l'acquéreur d'un bien au cas où, après l'avoir acheté, il ne puisse le posséder paisiblement.





QUELLES SONT LES GARANTIES DE LA VENTE ?

LES GARANTIES CONTRACTUELLES

On ne peut pas réaliser un transfert de portefeuille sans garanties contractuelles.

On les adapte en fonction de la nature de l'acquisition (acquisition de la société, du fonds de commerce ou du portefeuille).



Garanties légales : indispensables mais insuffisantes.
Les garanties légales sont une « base ». Incontournables, elles sont insuffisantes pour sécuriser une cession de portefeuille ou de cabinet.
Cependant les garanties contractuelles doivent être précises et détaillées. On ne se prémunit jamais assez !

Protections de l'acheteur

La garantie d'actif et de passif (GAP)

La garantie d'actif et de passif, très répandue dans les pays anglo-saxons, se développe en France. Elle est indispensable en cas d'acquisition de société et peut être également mise en place dans le cadre de l'acquisition d'un fonds de commerce. Elle protège contre toute augmentation de passif, mais aussi contre toute diminution de l'actif. Ainsi, le vendeur s'engage à rembourser tout passif ou toute diminution d'actif révélée après la vente, mais ayant pris naissance avant.

Cette garantie peut être déclenchée dès l'atteinte d'un certain montant de préjudice et dans la limite d'un plafond fixé entre les parties. La rédaction de la garantie doit être à la fois précise et suffisamment large pour protéger les intérêts de l'acheteur.

Elle court sur une période usuelle de trois ans, généralement prolongée et ajustée à la durée de prescription légale concernant les contrôles de l'administration fiscale, des organismes de protection sociale...

Pour prévenir tout recours légal dans la mise en jeu de la garantie, l'acheteur peut effectuer une retenue sur le prix de vente. La somme retenue sera séquestrée par un tiers pendant la durée choisie et reversée si aucune réclamation n'a été formulée pendant le délai prévu.

Une caution bancaire peut être proposée à la place de la retenue sur le prix.



Baisse d'actif ? Ça peut arriver !
L'acheteur peut constater une baisse d'actif quand le fournisseur reprend des commissions dans le cadre d'un précompte avancé, dans le cas où les clients exercent leur droit à renonciation.

Vente de fonds de commerce : le cas du compte séquestre

Le compte séquestre est une disposition légale en cas de cession de fonds de commerce et protège les deux parties.

La mise sous séquestre du montant de la vente permet de couvrir toute réclamation des créanciers publics et privés, inscrits ou opposants au prix de vente. La somme versée sert de gage et de nantissement au profit de l'acheteur.

Une alternative moins onéreuse peut être proposée : la création d'un portefeuille virtuel, dans un établissement réglementé. L'acquéreur y dépose les fonds que le cédant ne récupère qu'à la signature de l'acte définitif et à la levée des clauses suspensives.





QUELLES SONT LES GARANTIES DE LA VENTE ?

La clause de révision de prix

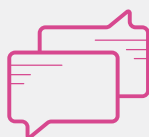
Appelée aussi « clause d'ajustement du prix », cette disposition permet à l'acheteur de se prémunir des conséquences d'une perte de clientèle (celle-ci doit être avérée et survenir dans un délai raisonnable : les circonstances dans lesquelles on fera jouer cette clause doivent donc être clairement déterminées).

Il est par conséquent admis que l'acheteur puisse s'acquitter du prix en plusieurs étapes. Il versera par exemple, 80% au moment du closing de l'opération, puis les 20% restants après un ou deux ans (souvent sous condition d'atteinte d'objectifs économiques).

Protection du vendeur

Pour se protéger et s'assurer du paiement du prix fixé, le vendeur dispose de plusieurs cordes à son arc.

- La caution bancaire : elle peut être demandée à l'acheteur, outre les sûretés réelles (nantissement ou hypothèque),
- Négocier l'ajout d'une clause de complément de prix : le vendeur peut demander le versement d'un complément de prix en fonction des performances futures du cabinet. Dans ce cas, il sera recommandé de solliciter une garantie de paiement de ce complément par l'acheteur (caution bancaire par exemple). Le mode de calcul doit être précisé dans le contrat, sous peine de nullité.



POUR PARER À UN ÉVENTUEL DÉSACCORD,

une clause de conciliation peut être prévue dans le contrat de cession, toujours préférable à l'arbitrage ou au recours aux tribunaux. Ainsi, si les parties ne souhaitent pas continuer leurs négociations, la solution amiable consiste à rédiger un simple contrat par lequel elles décident de mettre fin au litige qui les oppose.





Service après-vente : réussir le passage du relais





SERVICE APRÈS-VENTE : RÉUSSIR LE PASSAGE DU RELAIS

Le contrat de vente a été signé, l'acheteur a payé... Une nouvelle vie démarre ! Le repreneur doit prendre ses marques à la tête de la société qu'il vient d'acquérir et le cédant peut accompagner ce changement !

LA CONTRIBUTION DU CÉDANT

- La reprise d'un cabinet constitue un changement d'importance pour le personnel et les clients.
- L'acheteur doit s'attendre à une perte de clientèle, l'anticiper et, surtout, la limiter.

Le cédant a un rôle à tenir pour que la transmission se passe « en douceur ». Notamment en présentant son successeur :

- À son personnel (en cas de vente du cabinet).
- Aux plus gros clients (+ 10% du CA).
Il est fortement conseillé de prévoir un événement réceptif avec les clients importants, les prescripteurs et les collaborateurs qui ont tissé des liens souvent forts avec les clients.
- À l'ensemble du portefeuille, souvent par le biais d'un courrier de présentation.

LA VIGILANCE DE L'ACHETEUR

- En cas d'achat de cabinet, éviter un changement de stratégie à 360° qui pourrait déstabiliser, voire démotiver les collaborateurs.
- S'activer rapidement pour signer de nouvelles affaires et conquérir de nouveaux clients.
Pour cela, puisez dans sa liste de prospects et/ou dans celle du portefeuille acquis.
- Demander l'agrément des fournisseurs en amont de la vente. Celui-ci n'est pas automatique au prétexte que le vendeur avait un code.
- Les commissions sur encours du portefeuille doivent être versées au nouveau codé.



Signer, dater : c'est essentiel !

L'avenant de cession doit comporter les signatures des deux parties et être accompagné du listing des contrats concernés signés.

Il peut s'agir d'un transfert total ou partiel des contrats. Il doit y figurer la date d'effet de la cession qui fixe le point de départ du versement des commissions.

Ce document doit être envoyé avant la reprise effective par l'acheteur, au risque de voir les commissions versées au cédant entre temps...



RAPPEL

Le repreneur doit s'inscrire à l'ORIAS, dans la catégorie « courtier » **avant** la reprise.

Attention : étant donné qu'il est formellement interdit de verser des commissions à une personne non enregistrée, celles-ci ne seront pas versées au repreneur entre la date de la cession et sa date d'inscription effective sur le registre, s'il n'est pas encore enregistré (NB : les commissions d'habilitation à l'ORIAS ne se déroulent que deux fois/mois) !



Les conséquences fiscales et sociales de la cession





INCIDENCES JURIDIQUES ET FISCALES			
	Cession d'actions / parts sociales	Cession de fonds de commerce	Cession de portefeuille de courtage
Éléments transmis	L'Actif et le Passif (intégralité des dettes sociales et fiscales)	<ul style="list-style-type: none"> • Les contrats de travail des salariés attachés au fonds. • Les éléments corporels (dossiers, fichiers, répertoires, archives, livres, correspondances, polices, créances résultant de ces polices et classeurs ACPR à jour) et incorporels (clientèle, conventions et contrats de courtage, droit au bail, nom commercial / enseigne, autorisations administratives, licences au choix). • Pas de transmission du passif (solidarité fiscale et oppositions des créanciers couvertes par le séquestre du prix de cession). 	Les conventions et les contrats de courtage et de co-courtage
Purge des autorisations, agrément, droits de préemption et informations préalables	<ul style="list-style-type: none"> • Clause d'agrément – Statuts ou pacte • Droit de préemption ou de préférence – Statuts, accord particulier ou pacte d'actionnaires • Information préalable des salariés quand cession de plus de 50% des titres – les informer au moins 2 mois avant la cession. Celle-ci peut intervenir avant l'expiration de ce délai à condition que chaque salarié ait fait connaître au cédant sa volonté de ne pas présenter d'offre (art. L.23-10-1 du Code de Commerce). • Clause de changement de contrôle et/ou intuitu personae à vérifier dans les conventions avec les assurances et les mandats de courtage et de co-courtage 	<ul style="list-style-type: none"> • Droit de préemption du bailleur – droit contractuel à vérifier dans le bail. • Droit de préemption de la commune où est exploité le fonds – Il s'exerce à l'intérieur d'un périmètre de sauvegarde, délimité par délibération motivée du conseil municipal. Il convient de se renseigner auprès de la commune. • Information préalable des salariés – les informer au moins 2 mois avant la cession. Celle-ci peut intervenir avant l'expiration de ce délai à condition que chaque salarié ait fait connaître au cédant sa volonté de ne pas présenter d'offre (article L.141-23 du Code de commerce). • Clause intuitu personae à vérifier dans les conventions avec les assurances et les mandats de courtage et de co-courtage • Autorisation de transfert des codes courtage et des protocoles d'accord avec les co-courtiers le cas échéant 	<ul style="list-style-type: none"> • Clause intuitu personae à vérifier dans les conventions avec les assurances et les mandats de courtage et de co-courtage • Autorisation de transfert des codes courtage • Autorisation de transfert des protocoles d'accord avec les co-courtiers le cas échéant



INCIDENCES JURIDIQUES ET FISCALES			
	Cession d'actions / parts sociales	Cession de fonds de commerce	Cession de portefeuille de courtage
Garanties et obligation de délivrance	<p>Légales :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Garantie des vices cachés • Garantie d'éviction <p>Contractuelle : une garantie d'actif et de passif à prévoir au bénéfice du cessionnaire</p> <p>Remise classeur ACPR</p>	<p>Légales :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Garantie des vices cachés • Garantie d'éviction <p>Contractuelle : selon la volonté des parties - une garantie d'actif et/ou de passif est possible.</p> <p>Remise classeur ACPR</p> <p>Séquestre du prix de cession : garantie du paiement des créanciers inscrits / opposants et solidarité fiscale entre cédant et cessionnaire. L'acquéreur peut être rendu responsable, solidairement avec le cédant, du paiement de l'impôt sur les bénéfices réalisés enregistrés sur l'exercice de l'année de la cession, ainsi que de celui exigible sur les bénéficiaires engrangés sur l'exercice précédent, lorsque ceux-ci n'ont pas été déclarés avant la date de cession</p> <p>Solidarité limitée (article 1684 du CGI) :</p> <ul style="list-style-type: none"> • au montant du prix de cession du fond ; • à une durée de 90 jours à compter de la déclaration fiscale du cédant si elle est faite dans le délai imparti ou du dernier jour du délai à défaut de déclaration (durée entre 105 jours et 165 jours) 	<p>Légales :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Garantie des vices cachés • Garantie d'éviction <p>Contractuelle : selon la volonté des parties</p> <p>Remise classeur ACPR</p>
Droits d'enregistrement (à la charge de l'acquéreur en principe)	<p>Cession de parts sociales : 3% après un abattement égal, pour chaque part, au rapport entre 23 000 euros et le nombre total de parts de la société</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cession d'actions : 0,1% 	<ul style="list-style-type: none"> • 0% lorsque le prix de la cession est inférieur à 23 000 euros (minimum de perception des droits à payer : 25 euros) • 3% lorsque le prix de cession est compris entre 23 000 euros et 200 000 euros • 5% sur la partie du prix de cession supérieure à 200 000 euros. 	<ul style="list-style-type: none"> • 0% lorsque le prix de la cession est inférieur à 23 000 euros (minimum de perception des droits à payer : 25 euros) • 3% lorsque le prix de cession est compris entre 23 000 euros et 200 000 euros • 5% sur la partie du prix de cession supérieure à 200 000 euros.





INCIDENCES JURIDIQUES ET FISCALES			
	Cession d'actions / parts sociales	Cession de fonds de commerce	Cession de portefeuille de courtage
Publicité	<p>Cession de parts sociales :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dépôt au greffe du tribunal de commerce d'un exemplaire des statuts mis à jour de la nouvelle répartition du capital social. 	<ul style="list-style-type: none"> • Publicité dans un journal d'annonces légales. • Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales (BODACC). <p>La dernière publication fait courir le délai d'opposition des créanciers de 10 jours.</p>	-
Plus-value payée par le vendeur, calculée en fonction de la situation individuelle (analyse au cas par cas).			
Plus-values	<p style="text-align: center;">Exonération des plus-values</p> <p>1/ Exonération des PV pour cause de « départ à la retraite » des dirigeants de PME : À condition que l'exploitant ait exercé son activité pendant au moins 5 ans, employé moins de 250 salariés, réalisé un CA inférieur à 50 millions d'euros ou un total du bilan inférieur à 43 millions d'euros, que le capital ou les droits de vote ne soient pas détenus à hauteur de 25% ou plus par une entreprise qui n'est pas une PME et que la cession concerne une branche complète d'activité.</p> <p>2/ Exonération des PV en cas de cession à titre onéreux d'une branche complète d'activité : Si la valeur de l'entreprise est inférieure à 300 000 euros et que l'activité a été exercée pendant 5 ans, l'exonération est totale. Si la valeur de l'entreprise est comprise entre 300 000 et 500 000 euros, l'exonération de PV est partielle.</p> <p>3/ Exonération liée aux recettes : Si le cédant ne bénéficie pas des régimes 1 et 2 et qu'il a exercé son activité pendant au moins 5 ans, il peut être exonéré de la PV.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exonération totale si les recettes annuelles sont inférieures ou égales à 250 000 euros pour la vente (90 000 euros pour la prestation de services). • Exonération partielle si les recettes sont comprises entre 250 000 et 350 000 euros pour la vente ou entre 90 000 et 126 000 euros pour la prestation de services. 		
Déclaration de cession ou de cessation d'activité du cédant	<p>Notification de la cession à l'administration fiscale dans un délai de 45 jours à compter de la publication de la cession au journal d'annonces légales. Le cédant doit aviser de la vente le service des impôts dont il relève. Il lui communique la date à laquelle la cession est effective ainsi que l'identité de l'acquéreur (art. 201 du CGI).</p> <p>Déclaration, par le cédant, du bénéficiaire réel dans les 60 jours suivant la publication de la cession (art. 201 du CGI).</p>		En fonction de la situation du cédant





INCIDENCES EN DROIT SOCIAL

	Cession d'actions / parts sociales	Cession de fonds de commerce	Cession de portefeuille	
			Entrainant le transfert des contrats de travail	Sans transfert des contrats de travail
Brève description de l'opération	L'opération porte sur la cession d'actions et/ou de parts sociales	L'opération porte sur une cession de clientèle, élément essentiel du fonds de commerce	<p>Cession de portefeuille : L'opération consiste à céder un portefeuille de contrats d'assurance. Il y a transfert des contrats de travail dans l'hypothèse où l'on considère que cette cession est assimilable à une cession de fonds de commerce (art. L1224-1 CT).</p>	Il n'y a pas de transfert des contrats de travail dans l'hypothèse où l'entité transférée n'est pas assimilable à une entité économique autonome
Incidence sur le contrat de travail des salariés	Pas de transfert automatique	Transfert automatique des contrats de travail à l'acquéreur (L1224-)	Transfert automatique des contrats de travail au cessionnaire (L1224-1)	Pas de transfert des contrats de travail
Incidence sur le statut collectif	-	<ul style="list-style-type: none"> • Accords collectifs : *Dénonciation automatique des accords collectifs (L2261-14 c. trav.) L'accord collectif continue à produire effet jusqu'à l'adoption d'un nouvel accord. Si aucun nouvel accord n'est conclu, l'ancien accord produit ses effets pendant 1 an à compter du délai de préavis de 3 mois prévu à l'art. L2261-9 (donc 15 mois au total). • Engagements unilatéraux/ usages/ accords atypiques Ils sont transférables et opposables au nouvel employeur qui doit les appliquer. Toutefois le nouvel employeur peut y mettre fin par dénonciation. • Maintien de la rémunération Lorsque la convention ou l'accord dénoncé n'a pas été remplacé par un accord de substitution dans le délai de survie de 15 mois, l'employeur doit maintenir une rémunération dont le montant annuel est au moins égal à celle des 12 derniers mois (art. L2261-13 c. trav.). 	<ul style="list-style-type: none"> • Accords collectifs : *Dénonciation automatique des accords collectifs (L2261-14 c. trav.) L'accord collectif continue à produire effet jusqu'à l'adoption d'un nouvel accord. Si nouvel accord n'est conclu, l'ancien accord produit ses effets pendant 1 an, à compter du délai de préavis de 3 mois prévu à l'art. L2261-9 (donc 15 mois au total). • Engagements unilatéraux/ usages/ accords atypiques Ils sont transférables et opposables au nouvel employeur qui doit les appliquer. Toutefois le nouvel employeur peut y mettre fin par dénonciation. • Maintien de la rémunération Lorsque la convention ou l'accord dénoncé n'a pas été remplacé par un accord de substitution dans le délai de survie de 15 mois, l'employeur doit maintenir une rémunération dont le montant annuel est au moins égal à celle des 12 derniers mois (art. L2261-13 c. trav.). 	-
Incidence sur le mandat des instances représentatives du personnel	-	<ul style="list-style-type: none"> • Maintien du mandat des IRP (sous réserve de la conservation de l'autonomie juridique de l'entité transférée ou si l'entreprise transférée devient un établissement => appréciation factuelle). 	<ul style="list-style-type: none"> • Maintien du mandat des IRP (sous réserve de la conservation de l'autonomie juridique de l'entité transférée ou si l'entreprise transférée devient un établissement => appréciation factuelle). 	-



Les acteurs du marché de la transmission



LES ACTEURS DU MARCHÉ DE LA TRANSMISSION

La plupart des cessions sont réalisées de gré à gré. Or, une telle négociation requiert une confiance mutuelle et un savoir-faire élevé.

Aujourd'hui, la réglementation se durcit, les recours sont légion et les délais de traitement en cas de recours devant les tribunaux sont très longs. Il est donc important de faire appel à des professionnels pour sécuriser le processus de vente/acquisition.

Le marché a évolué, s'est structuré, professionnalisé, et il existe aujourd'hui des spécialistes de la mise en relation et de l'accompagnement des cédants et repreneurs, qui fiabilisent l'opération, pour tout ou partie du process, tout au long des négociations :

- Identification de la cible ou de l'acheteur,
- Promesse,
- Audit,
- Vente.

LES DIFFÉRENTS ACTEURS DU MARCHÉ :

assurdeal

Plateforme de mise en relation et d'accompagnement dans la valorisation, la cession et l'achat de portefeuilles, de cabinets de courtage.

Rendez-vous sur APRIL ON, www.april-on.fr/PARTENAIRES

Sites de conseil en vente et achat de cabinets et portefeuilles dans le domaine du courtage et de l'assurance :

Triactis

www.triactis.com

Fusacq

www.fusacq.com/cession-entreprise-assurance

Les acteurs classiques : banques d'affaires, experts comptables, cabinets d'avocats, syndicats...

Vous pouvez trouver auprès du barreau des avocats, la liste des intervenants spécialisés en droit des affaires et transmission d'entreprises.

De même, les Chambres de Commerce proposent des listes d'intermédiaires spécialisés dans la transmission d'entreprise.

Rémunération moyenne du secteur : entre 5 et 8% HT du prix de vente.





LES ACTEURS DU MARCHÉ DE LA TRANSMISSION



LA PLACE DE MARCHÉ DES COURTIER D'ASSURANCE EN EUROPE

assurdeal propose une méthodologie rigoureuse pour acheter, réorganiser, optimiser, vendre un portefeuille d'assurance en toute simplicité et sécurité.

Les services assurdeal

Évaluation & valorisation de portefeuille

assurdeal a inventé et développé le premier moteur d'évaluation de portefeuille.

Au travers d'un puissant algorithme qui analyse les données d'un portefeuille, il est désormais possible de déterminer le potentiel économique, commercial et assurantiel de chaque client d'un portefeuille.

Vendre

assurdeal accompagne le courtier dans toutes les étapes de l'élaboration de son projet de cession. Afin d'obtenir le meilleur prix, nous proposons un service de Portfolio **Staging**® afin d'optimiser la valorisation de l'affaire à vendre. Une démarche qui consiste à améliorer la cohérence et la rentabilité du portefeuille et donc de favoriser les conditions d'une cession.

Acheter

La recherche d'un portefeuille prend du temps.

assurdeal propose aux candidats d'être alerté gratuitement des portefeuilles correspondant à ses critères.

assurdeal c'est l'assurance d'être bien accompagné. Nous garantissons :

La simplicité

assurdeal met à la disposition des courtiers, des méthodes et des outils uniques qui vont leur permettre d'accompagner chaque période de vie de leur portefeuille.

La sécurité

Pour la sécurité de tous, assurdeal procède au contrôle de 100% de ses membres inscrits sur sa plateforme. Nos outils favorisent une lecture fiable des portefeuilles et la satisfaction d'un achat conforme.

La tranquillité

assurdeal a négocié un accompagnement juridique afin de sécuriser les transactions aux meilleures conditions.

Guillaume Rovère, Chairman d'assurdeal, a développé une vision experte du marché en accompagnant et réalisant plus de 1300 opérations sur des portefeuilles de courtage.



assurdeal travaille en étroite collaboration avec maîtresse Deborah Fallik (avocate associée en droit social) et maîtresse Julie Janvier (avocate associée en corporate. Elles exercent au sein du cabinet Redlink SELARL.

Membre de l'écosystème des prestataires de service poussé par APRIL, vous pouvez retrouver assurdeal dans l'espace Partenaires rubrique « Se développer » de votre plateforme digitale APRIL ON.

94%

Des courtiers
déclarent
être satisfaits
d'APRIL !*



UNE ASSURANCE + INNOVANTE

Avec une approche multi-spécialiste et notre gamme de plus de 115 offres, directement inspirées de la vie de nos clients.



UNE ASSURANCE + ACCESSIBLE

Avec des contrats clarifiés pour vos clients particuliers professionnels et entreprises.



UNE ASSURANCE + DIGITALE

Avec des parcours de souscription simplifiés et la plateforme digitale APRIL ON, spécialement conçue pour booster votre activité.



UNE ASSURANCE + PROACTIVE

Avec nos équipes qui se mobilisent chaque jour à vos côtés, pour conjuguer efficacité, sens du service et qualité de la relation.

* Source : enquête Qualimétrie de 2021 - auprès de 1 511 courtiers, par téléphone et par mail.

**Besoin
d'information
complémentaire ?**

Contactez Nathalie RAVET au 06 42 73 28 90
ou à nathalie.ravet@april.com