

EcoRéseau Business

ecoreseau.fr



N° 59 - avril 2019



ENTREPRISE

Transmettre à ses enfants... et pas au fisc!

TROCS INTERENTREPRISES

Le barter revient en force

SPÉCIAL IMMO

Du Pinel aux placements méconnus

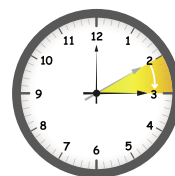
EN IMMERSION

100 ans en Citroën !



INNOVATION

5G, l'instantané va tout changer



SOCIÉTÉ

Changement d'heure : pourquoi ce sera si difficile...

PLONGÉE DANS UN FUTUR INOÛI...

Ces entreprises qui changent le monde

Rétro : les grandes ruptures de l'humanité

Régions & territoires : les *silicon valleys* à la française

Prospective : ma journée en 2040

GRAND ANGLE

Brand Content : la com dans tous ses écrits

TRANSMISSION D'ENTREPRISE, BARTER, BUREAUX : BUSINESS



La transmission d'entreprise, enjeu de société

Les entreprises familiales participent activement au dynamisme de l'économie française. Elles sont pourtant confrontées à une problématique complexe : la transmission.



s'interroger sur ses objectifs futurs, tant personnels que familiaux et financiers : protection du conjoint, transmission du patrimoine, utilisation des sommes tirées de la cession. Anticiper est aussi l'unique solution pour optimiser la fiscalité appliquée à la plus-value de la vente : une fois la transaction en cours, il est trop tard pour agir efficacement », prévient le professionnel.

donne le moyen au mandataire de prendre les rênes de l'entreprise par anticipation. Concrètement, le mandat sera rédigé sous seing privé, mais il est préférable de le souscrire sous sa forme notariée, notamment pour la prise des décisions importantes en AG extraordinaire... », conseille Fabrice Courault, président de Nostromo, société de formation en ingénierie patrimoniale. Un décès du dirigeant risque de survenir avant qu'il ait cédé. Or, déplore Fabrice Courault, « trop peu d'entrepreneurs anticipent leur succession. Le décès du chef d'entreprise sonne ainsi le plus souvent l'arrêt de mort de l'exploitation ». Pour faciliter la transmission de son patrimoine, le chef d'entreprise a l'opportunité, depuis 2007, de conclure un mandat à effet posthume auprès d'un notaire. Le dirigeant désigne, de son vivant, un mandataire qui aura pour mission d'administrer tout ou partie de son patrimoine successoral, dans le cas notamment où ses héritiers seraient dans l'incapacité de le faire, en raison de leur minorité ou d'un handicap. « Le mandataire peut être un héritier, mais pas nécessairement. Il est possible de désigner le bras droit du chef d'entreprise par exemple. Importante précaution à prendre lorsqu'il existe un pacte de conservation de titre, dit pacte Dutreil : il faut veiller à désigner le mandataire parmi les dirigeants pour préserver l'efficacité du pacte », dicit le président de Nostromo. Enfin, le dirigeant pourra contracter une assurance décès :

Cette transmission d'entreprise amenée à devenir dans les années à venir un thème crucial pour l'économie française. Selon le réseau d'entrepreneurs CroissancePlus, 70 000 PME seront à transmettre dans les dix années à venir en France. Or seules 25 % des transmissions de PME s'orchestrent en interne, au sein de la famille, révèle le baromètre 2018 de l'observatoire CNCEFA Epsilon de la transmission de PME en France. Ce taux est au moins deux fois plus faible que dans les principaux pays de la zone euro ! Celles qui ne sont pas transmises sont parfois cédées, mais en réalité la plupart mettent un terme à leur activité. Une situation qui suscite l'agacement de M^e Bertrand Cayol, avocat associé chez Cayol-Pierson : « Depuis des dizaines d'années, nos usines dis-

paraissent, avec elles des milliers d'emplois. De plus, une partie des entreprises rachetées le sont par des sociétés étrangères, de quoi fragiliser l'indépendance économique de la France lorsqu'il s'agit de secteurs stratégiques comme l'énergie. D'autres sont acquises par des fonds d'investissement qui privilégient le plus souvent la rentabilité à la sauvegarde du tissu industriel français. » Le sujet est d'autant plus d'actualité que, pour la première fois depuis 2001, l'emploi industriel a légèrement augmenté en France en 2018 (+ 0,3 %). Dans ce cadre, aider les entrepreneurs à préparer leur succession constitue une cause nationale. Or, céder une entreprise exige du temps, « entre un et trois ans », selon Charly Tournayre, responsable de l'ingénierie patrimoniale chez Thesaurus. « Avant toute démarche, le dirigeant doit

Une partie des entreprises rachetées le sont par des sociétés étrangères, de quoi fragiliser l'indépendance économique de la France.

PRÉCAUTIONS D'USAGE

Un dirigeant, même solidement accroché aux manettes, doit envisager le pire. En premier lieu, une perte d'autonomie. Le mandat de protection future, mis en place depuis 2009 mais peu connu en France, va désigner une personne qui se chargera de gérer la société et de prendre les décisions au cas où, à la suite d'un accident ou d'une maladie, le dirigeant serait dans l'impossibilité de le faire. « Cette mesure d'assistance privée

l'entreprise rachète les parts aux héritiers du défunt s'ils ne souhaitent pas reprendre la société.

SAVOIR ANTICIPER

Les précautions d'usage posées, reste une question majeure : comment assurer la transmission d'une société et donc garantir la santé de l'économie française au vu du coût prohibitif de la transmission ? « J'ai conseillé



l'an dernier un client qui venait de renoncer à transmettre sa société en raison de la fiscalité. Sur le prix de vente de cinq millions d'euros, il n'aurait perçu au final qu'1,9 million, le reste allait aux impôts », évoque Bertrand Cayol. S'il avait réfléchi quelques années plus tôt à la question de la transmission, ce chef d'entreprise aurait nettement allégé la facture. Avocats, experts-comptables, ingénieurs patrimoniaux, banquiers d'affaires, tous sont formels. Un dirigeant qui souhaite transmettre de son vivant son entreprise doit mettre en place un pacte Dutreil. « Il autorise de bénéficiaire

droits de donation, à hauteur de 75 % de la valeur des titres donnés sans limitation de montant. Autrement dit, les droits de donation ne sont calculés que sur les 25 % restants après application éventuelle des abattements dont bénéficie le ou les donataires – 100 000 euros par bénéficiaire si la donation est établie au profit des enfants. De plus, si la donation est consentie en pleine propriété et que le donateur a moins de 70 ans au jour de la donation, les donataires vont en outre bénéficier d'une réduction des droits à payer de 50 %. Au final, le pacte Dutreil réduit les droits de donation à 2 ou 3 % du patrimoine concerné », décrypte Fabrice Courault.

Cas client : sur le prix de vente de cinq millions d'euros, il n'aurait perçu au final qu'1,9 million, le reste allait aux impôts

Pour autant, ce pacte Dutreil, s'il allège considérablement la fiscalité, ne règle pas tout. « Nous assistons aujourd'hui à un vaste changement de génération au sein des groupes familiaux, mais plusieurs obstacles se dressent dans cette transmission », constate M^e Cayol. Le premier, c'est l'équilibre familial. En présence de plusieurs enfants, un chef d'entreprise veut le plus souvent garantir l'égalité entre ses héritiers, il ne peut envisager de donner à l'un sans donner des biens d'égale valeur aux autres. « Malheureusement, dans la plupart des cas, les actifs qu'il détient dans son patrimoine ne sont pas suffisants pour désintéresser les autres enfants non-repreneurs », observe Catherine Costa, directrice du pôle Solutions patrimoniales chez Natixis Wealth Management. Le chef d'entreprise est confronté à un autre écueil : comment transmettre sa société à l'un de ses enfants et profiter néanmoins des fruits de son travail ? « Le dirigeant compte sur une partie du prix de cession de son entreprise pour compléter ses revenus au moment de la retraite. Il ne peut donc pas tout transmettre à titre gratuit », souligne Catherine Costa.

portant sur une partie des titres de sa société. L'enfant repreneur se voit attribuer la grande majorité des titres, objets de la donation, mais à charge pour lui de verser une soulte (somme d'argent) à ses frères et sœurs moins dotés. L'équité familiale en valeur est

respectée. « Sur le plan fiscal, sous réserve de se placer sous le régime Dutreil, la transmission d'entreprise sera soumise aux droits de mutation sur une base extrêmement réduite, ramenée à 25 % de la valeur de l'entreprise. Cette exonération des trois quarts, sans limitation de montant, est évidemment liée à des conditions strictes, notamment des engagements de conservation », précise Catherine Costa. Dans un deuxième temps, les titres donnés ainsi que le montant de la soulte sont apportés au holding de re-

prise. Il s'agit alors d'un apport mixte. Enfin, la société recourt ensuite à un emprunt de façon à acquiescer les titres restants qui appartiennent au dirigeant donateur et à s'acquitter du montant de la soulte. Le remboursement de l'emprunt sera assuré par la remontée des dividendes. Dans ce schéma, la société est transmise, l'équité familiale est respectée, le chef d'entreprise s'est constitué un capital pour sa retraite et le coût de la transmission a été considérablement réduit.

PIERRE-JEAN LEPAGNOT

UN CONSEIL QUI COMPTE



Eric Bouron
expert-comptable et président du Comité transmission du Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables

Négocier une reprise d'entreprise : les conseils de l'expert-comptable lors de cet exercice délicat

L'expert-comptable assiste le repreneur afin de faire aboutir le projet de ce dernier dans la meilleure configuration. Il va notamment l'aider à négocier les conditions optimales de réalisation de l'opération. Reprendre une entreprise ne se résume pas à payer un prix. Bon nombre d'éléments internes et externes sont à prendre en compte. C'est la lettre d'intention (L.O.I.), l'un des premiers documents juridiques entre les parties, qui fixera les principales étapes et modalités de l'opération de transmission envisagée.

A cet effet, le cheminement vers la reprise intégrera notamment les étapes suivantes :

- **La négociation**
La relation avec le cédant est déterminante. Il convient de comprendre les raisons qui l'amènent à vendre : départ en retraite, difficultés financières, séparation d'associés, etc.
La dimension psychologique de l'opération est donc primordiale. Il faut s'entourer d'une équipe de conseils aguerris qui sera en mesure de dire et/ou d'identifier, le plus objectivement possible, les points de rupture, le désaccord éventuel sur le prix notamment, ... évitant ainsi une tension inutile

entre cédant et repreneur.

- **La valorisation de l'entreprise : quels écueils ?**

A l'issue d'une analyse de la performance, l'expert-comptable pourra opérer des retraitements pour aider le repreneur à apprécier la rentabilité réelle de l'entreprise et sa capacité financière pour lever des fonds et payer le LBO : les retraitements peuvent porter sur la rémunération du dirigeant, des éléments exceptionnels, le niveau et la forme des investissements et des amortissements, l'omission d'éléments récurrents, les crédits-baux et les loyers, etc. ; ces retraitements doivent permettre de déterminer un résultat normatif, récurrent, socle de la valorisation et du montage financier à opérer.

- **En présence d'actifs immobiliers, comment faire ?**

Il peut arriver qu'un immeuble soit logé dans la société d'exploitation à reprendre. Faut-il racheter l'ensemble mais dissocier immeuble et activité dans deux structures ? Racheter l'entreprise sans l'immeuble, l'isoler de la société, le cas échéant le laisser au cédant et en devenir locataire, etc. ? L'expert-comptable pourra éclairer les choix à opérer, tant sur le plan fiscal que financier ou patrimonial.

- **Prix et modalités de paiement**

Le prix de cession définitif résulte d'un accord entre les parties et peut finalement être assez éloigné de l'évaluation de l'entreprise. Ce prix est généralement fixé en fonction d'une situation comptable arrêtée, mais peut comporter parfois un complément de prix dont les calculs et le paiement sont décalés dans le temps. L'expert-comptable pourra déterminer les modes de calcul de ce complément de prix et les conditions attachées.

- **Les audits (due-diligence)**

Ils seront réalisés par l'expert-comptable, dans le cadre de son accompagnement. Ils permettent d'identifier des zones de risques non décelées dans une phase d'étude initiale, qui pourront éventuellement conduire à une renégociation des conditions de la vente, une révision du prix, des garanties...

- **La garantie d'actif et de passif**

Elle couvre la gestion passée du ou des cédants sur une période qui sera déterminée contractuellement par les parties. Plafond, limitations, seuils de déclenchement, garantie de la garantie, là encore l'expert-comptable conseille sur ces points importants à négocier.

- **L'accompagnement du repreneur par le cédant**

Il fera l'objet d'une négociation sur sa durée et son montant grâce aux préconisations de l'expert-comptable.

- **Le financement de la reprise**

C'est aussi une des étapes cruciales du process, validé par l'expert-comptable : faisabilité financière, respects des ratios bancaires, limite maximum de l'endettement possible, apport personnel du repreneur... L'expert-comptable assistera le repreneur dans le choix de la combinaison des financements et des garanties appropriées, voir même dans la négociation des conditions proposées au repreneur par les banques et investisseurs.

- **La structuration du projet**

S'agit-il d'acheter des actifs, un fonds de commerce, des titres ? Racheter sous quelle forme juridique ? L'expert-comptable aide à choisir le cadre de la reprise et conseille sur le statut social quant aux conséquences sur le patrimoine du repreneur, en fonction de sa situation personnelle. ■

DANS UN MONDE QUI CHANGE,
TOUT VA TROP VITE
POUR S'OCCUPER DE SES FACTURES



DANS UN MONDE QUI CHANGE DE PLUS EN PLUS VITE,
n'attendez plus le paiement de vos factures pour développer votre entreprise.
BNP Paribas Factor vous finance en 8h*.
factor.bnpparibas



BNP PARIBAS
FACTOR

BNP Paribas Factor - SA au capital de 5 700 000 € - Siège social : 12, rue de la République - 92000 Nanterre - RCS Nanterre 875 675 003 - Tel. : 0 825 800 800 - www.bnpparibas.fr