Faire un audit patrimonial

Pourquoi faire un audit ?

Réaliser un audit conduit à prendre les bonnes décisions dans la réorganisation éventuelle de son patrimoine.
En effet, cette période de cession ou d'acquisition est majeure pour le cédant comme pour le repreneur : elle est donc l'occasion de s'interroger afin d'anticiper.

Bien entendu, les objectifs et les enjeux seront différents pour chacune des parties :

*** Pour le Cédant**
- Réorganiser son patrimoine et préparer de nouveaux investissements
- Limiter l'impôt sur les plus-values
- Préparer sa succession, tant pour limiter les droits de succession que pour pacifier les relations familiales

*** Pour le Repreneur**
- Protéger son patrimoine et celui de son conjoint
- Préparer le financement de son acquisition
- Limiter l'impact fiscal de son acquisition
- Prévoir sa succession en cas d'incapacité ou de décès

Mais la méthode est la même.

Comment faire son audit patrimonial ?

1. Inventorier les biens

*** Les biens immobiliers personnels :**
- résidence principale
- résidences secondaires

*** Les investissements locatifs**, qu'ils soient détenus directement ou par l'intermédiaire d'une société civile

* **Les biens professionnels :**
- l'entreprise : exploitée sous forme individuelle ou sous forme sociétaire
- l'immobilier d'entreprise

* **Les produits d'assurance-vie**

* **Les valeurs mobilières**

* **Les liquidités**

* **Les prêts en cours et autres passifs.**

2. Identifier le propriétaire

Le droit français impose le **principe d'unité du patrimoine** sans distinction possible entre patrimoine personnel et professionnel.
La totalité du patrimoine de l'entrepreneur répond donc de ses dettes éventuelles.

Toutefois, des **exceptions à ce principe d'unité du patrimoine** ont vu le jour ces dernières années, permettant ainsi à l'entrepreneur de protéger une partie de son patrimoine.
Il s'agit notamment :

- de la **déclaration d'insaisissabilité** permettant de rendre insaisissable la résidence principale de l'entrepreneur individuel ainsi que, le cas échéant, ses autres biens immobiliers non affectés à son usage professionnel ;
- et du **régime de l'Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée (E.I.R.L.)**. Au moyen d'une déclaration auprès du Greffe du Tribunal de Commerce, l'entrepreneur affecte certains biens de son patrimoine à son activité professionnelle, de sorte que seuls ces biens répondent des dettes professionnelles. Il y aura dans ce cas deux patrimoines : son patrimoine privé et son patrimoine professionnel (dit « patrimoine d'affectation »). Ce régime de l'E.I.R.L. peut, dans certains cas, être choisi comme une alternative à la création d'une Société à Responsabilité Limitée à associé unique.

L'identification du propriétaire n'est pas une question anodine, elle constitue le point important de l'analyse et le socle des actions à venir. La réponse va permettre de savoir dans quel patrimoine se trouve chaque bien, pour :

- déterminer qui peut vendre, acheter, donner ou encore investir ;
- protéger ce bien contre d'éventuels créanciers.

* **Pour une personne mariée, tout va dépendre du régime matrimonial choisi.**
Si les époux sont mariés sous le **régime légal de la communauté d'acquêts**, qui s'applique en l'absence de contrat de mariage, on distingue :

- les **biens propres** de chacun des époux : ce sont les biens possédés par les époux avant le mariage, ou ceux qu'ils recueillent par succession ou donation pendant le mariage ;

- les **biens de la communauté** : la communauté se compose non seulement des biens acquis par les époux pendant le mariage mais également des dettes.

En revanche, si les époux sont mariés sous un **régime séparatiste (séparation de biens pure et simple ou participation aux acquêts)**, chaque époux dispose de son propre patrimoine, sans aucune interaction entre eux.

A l'exception du régime légal (régime par défaut), il convient de consulter un notaire pour conclure un contrat de mariage et **être conseillé au préalable sur le régime matrimonial le plus adapté à chaque situation**. Une fois le mariage célébré, le régime matrimonial des époux ne pourra plus être modifié pendant un délai minimum de deux années et la modification du régime matrimonial sera rendue plus complexe (notamment en présence d'enfant(s) mineur(s)) et souvent plus coûteuse. Il convient donc d'anticiper avant de se marier

* **Pour une personne célibataire ou ayant souscrit un Pacs, la question ne se pose pas**, car tous les biens lui sont personnels, sans distinction.
Toutefois, en ce qui concerne le Pacs, deux régimes différents existent. Il convient de bien réfléchir au préalable au régime le plus adapté avant de s'engager dans les liens du Pacs. Un mauvais choix pourrait s'avérer lourd de conséquences pour les partenaires. En outre, le Pacs ne rendant pas automatiquement les partenaires héritiers l'un de l'autre (contrairement au mariage), il est nécessaire de mettre en place des dispositions testamentaires si tel est le souhait des partenaires.

Dans le cas du régime de la séparation de biens ou d'une personne célibataire ou soumise à un Pacs, les biens peuvent être acquis sous le régime de l'indivision. Dans ce cas, les indivisaires sont titulaires de droits identiques, mais dans des proportions définies.

Enfin, la personne peut être propriétaire de parts ou actions de société, elle-même propriétaire d'un outil de travail (société commerciale, artisanale, industrielle, agricole ou libérale) ou encore d'immeubles (société civile de type SCI par exemple).

3. Quelles solutions envisager ?

*… Cédant :

- Organiser la détention de l'immobilier pour rendre l'acquisition de l'entreprise plus facilement finançable ;
- Procéder à la mise en société de son entreprise ou à la transformation (changement de forme sociale : passage de SARL à SAS par exemple) de sa société avant la cession ;
- Envisager une donation de l'entreprise à ses enfants avant toute cession (sous certaines précautions), afin de limiter la fiscalité sur les plus-values ;
- Envisager une donation ou une donation-partage après la cession, afin de transmettre son patrimoine en plusieurs étapes ;
- Réaliser des arbitrages pour prévoir un complément de retraite.

*… Repreneur :

- Pour **protéger son patrimoine personnel** :
    - rédiger une déclaration d'insaisissabilité (en entreprise individuelle),

- créer une structure sociétaire, qui permet de ne pas confondre le patrimoine de cette société, destiné à l'exploitation, et celui de la personne physique propriétaire des parts ou actions,
- changer de régime matrimonial afin que les biens de la communauté ne soient pas affectés en cas de problème,
- faire attention aux garanties demandées par les banques, notamment les prêts hypothécaires ou les engagements de caution personnelle. Mettre en place une fiducie le cas échéant (« fiducie-sûreté » ou « fiducie-gestion » par exemple).

- Pour **limiter l'impact fiscal** : effectuer un montage en LBO, consistant en la création d'une société holding destinée à racheter les parts ou actions de la société exploitante.

Fiche conçue par le Conseil supérieur du notariat, membre du Réseau Transmettre & Reprendre
7 juin 2017

Les préalables à une transmission à titre gratuit

Quelques questions et quelques réponses pour poser les choses :

Préparation de la situation familiale

- Qui est propriétaire de l'entreprise individuelle cible ou des titres sociaux ?
- Si l'origine de propriété est une donation, contient-elle des clauses particulières (inaliénabilité, retour, etc.) ?
- Qui sont les héritiers ?
- Des donations antérieures ont-elles eu lieu ? Remontent-elles à plus ou moins de 15 ans ?
- Quelle est l'estimation des biens à transmettre ?
- Quel est le montant des abattements fiscaux résiduels (abattements permettant de donner sans avoir à payer de droits de donation au Trésor Public) dont dispose le ou les donateurs ?
- Des engagements spéciaux fiscaux sur les biens à transmettre ont-ils déjà été pris (engagements Dutreil permettant par exemple de bénéficier d'une exonération de 75 % sur la valeur des biens donnés) ?
- Sur les régimes matrimoniaux :
  - Quel est le régime matrimonial du donateur (celui qui donne) ?
  - Quel est le régime matrimonial du donataire (celui qui reçoit) ?
  - Faut-il prévoir une adaptation ou un changement du régime matrimonial (comptez un délai de quelques mois si aucune homologation n'est nécessaire) ?
  - Faut-il prévoir un régime séparatiste (séparation des patrimoines des époux) ou bien, au contraire, la mise en communauté de certains biens ? Est-ce à régulariser avant la transmission ?
  - Faut-il prévoir un Pacs (avec testament) en cas de décès du donataire non marié mais en vie de couple ?

Il convient de consulter votre notaire afin de pouvoir adopter le régime matrimonial le plus adapté à votre situation.

Préparation des biens à transmettre

En cas de transmission :

a) D'une entreprise individuelle

Faut-il préalablement mettre l'entreprise en société ?
L'entrepreneur individuel peut apporter son activité à une société à constituer puis donner progressivement les titres au donataire. La transmission du pouvoir et de la propriété se fait alors en douceur.
Un aménagement adéquat des statuts de la société créée est à prévoir : clauses sur les pouvoirs, droit de vote.
Si l'activité conserve son statut d'entreprise individuelle, faut-il prévoir une déclaration d'insaisissabilité des locaux non affectés à l'usage professionnel ?

b) De titres de société

Depuis combien de temps sont-ils détenus ?
Faut-il envisager de transformer au préalable la société de SARL ou SA en SAS pour avoir plus de souplesse dans la répartition des pouvoirs (par exemple entre donateur et donataire) et éviter des problèmes de gouvernance ? Il faut prendre en compte le coût fiscal de cette transformation et envisager parallèlement les conséquences d'une transformation sur le régime fiscal de la société et sur le régime social de ses dirigeants.

Définition des droits donnés

Les droits que l'on peut donner posent la question du démembrement de propriété : donation avec réserve d'usufruit.
Si un engagement collectif dit « Pacte Dutreil » est pris, les droits de vote de l'usufruitier devront préalablement et statutairement être limités aux décisions concernant l'affectation des bénéfices.

Préparation de la fiscalité

a) Entreprise Individuelle

Plus-values :
L'apport de l'entreprise individuelle à une société est susceptible de générer une plus-value taxable ou reportable (article 151 octies du Code général des impôts). La donation de titres ne remet pas en cause

le report de taxation de la plus-value d'apport si le donataire prend l'engagement d'acquitter la totalité en report au terme du dispositif.

Pour bénéficier de l'exonération totale ou partielle de l'imposition des plus-values (plafond à 300 000 euros ou 500 000 euros, selon l'article 238 quindecies du Code général des impôts), la transmission à titre gratuit doit porter sur une entreprise individuelle ou une branche complète d'activité et l'activité transmise doit avoir été exercée pendant au moins 5 ans.

Par ailleurs, l'article 41 du Code Général des Impôts prévoit, en cas de donation d'une entreprise individuelle, une exonération définitive de la plus-value en report lorsque l'activité est poursuivie par le donataire pendant au moins cinq ans à compter de la date de la transmission.

Droits de mutation :
La transmission d'une entreprise individuelle par donation peut, sous certaines conditions, être exonérée de droits de mutation des ¾ de sa valeur, l'entreprise individuelle doit notamment avoir été détenue pendant 2 ans par le donataire s'il l'a acquise à titre onéreux (article 787 C du Code général des impôts).

b) Titres de société

Droits de mutation :
Les transmissions par donation de parts ou actions de société ayant fait l'objet d'un engagement collectif de conservation de titres sont exonérés de droits de mutation à titre gratuit à hauteur des ¾ de leur valeur. Cet engagement doit être en cours au moment de la transmission et être d'une durée minimale de 2 ans (article 787 B du Code général des impôts). Un engagement individuel de conservation des titres reçus pendant une durée minimale de 4 ans sera également pris par le donataire.

Préparation du véhicule de la transmission : la holding
Dans le cadre de la transmission à titre gratuit, une holding familiale préparée dans ce but peut dans certains cas faciliter le paiement d'une soulte due, dans le cadre de la donation, par certains enfants attributaires de parts ou actions de sociétés à ses frères et/ou sœurs.
Elle peut également permettre d'éviter la dispersion des titres et de confier la pouvoir de direction à certaines personnes ciblées. La forme de la société par actions simplifiée (S.A.S.) peut permettre une liberté statutaire (organes dirigeants, adoption des décisions collectives, etc.).

Il est indispensable de consulter votre notaire afin d'ANTICIPER au mieux votre transmission et permettre que celle-ci s'effectue dans les meilleures conditions juridiques et fiscales.

Fiche conçue par le Conseil supérieur du notariat, membre du Réseau Transmettre & Reprendre
7 juin 2017

Se protéger

Avant de reprendre une entreprise, le repreneur doit se poser un certain nombre de questions.
Six axes de réflexion s'imposent afin de mettre en place le cadre juridique global permettant de protéger l'entrepreneur au cours de sa vie professionnelle.

Le repreneur et son régime matrimonial

* **Le régime matrimonial du repreneur est-il réellement adapté ?**
Il est souhaitable que l'entrepreneur puisse protéger son patrimoine privé de ses créanciers professionnels.

Le régime de la **séparation de biens** assure une meilleure protection du conjoint de l'entrepreneur puisque le patrimoine du conjoint ne peut pas, sauf de rares exceptions, être saisi. Cela suppose que le conjoint ne se porte pas caution de sa société. A contrario, le conjoint séparé de biens ne pourra pas profiter de l'enrichissement procuré par l'activité de l'entreprise.
De plus, en cas de divorce, le régime de la séparation de biens va créer un rempart juridique protégeant l'entreprise des conséquences d'un lourd conflit conjugal.

Un autre régime « séparatiste », **la participation aux acquêts**, permet de cumuler les avantages de la séparation des patrimoines au cours de la vie commune et d'assurer à l'époux qui n'est pas entrepreneur de participer, lors du décès ou en cas de divorce, à l'enrichissement procuré par l'entreprise.

* **Peut-on changer de régime matrimonial ?**
Le repreneur peut envisager, le cas échéant, le changement de son régime matrimonial après deux années d'application du précédent régime matrimonial. Cet acte doit être reçu, comme le contrat de mariage, en la forme notariée, et ce à peine de nullité.
L'homologation judiciaire du changement de régime matrimonial est obligatoire lorsque les époux ont des enfants mineurs, voire lorsque les enfants majeurs ou des tiers créanciers, ont formé opposition.
A défaut d'homologation, la procédure « déjudiciarisée » est particulièrement rapide et produit ses effets entre les époux à la date de l'acte notarié.
A l'égard des tiers, le changement de régime matrimonial produira des effets trois mois après que la mention en ait été portée en marge de l'acte de mariage. Toutefois, le changement est également opposable aux tiers si, dans les actes passés avec eux, les époux ont déclaré avoir modifié leur régime matrimonial.

Le repreneur et l'entreprise

* **Rachat de fonds de commerce ou artisanal**

Dans ce cas, l'entrepreneur a le choix de l'acquérir en nom propre (Entreprise Individuelle - EI) ou de créer une société (Société A Responsabilité Limitée - SARL, Société par Actions Simplifiée – SAS, ...) qui procédera à l'acquisition du fonds de commerce ou artisanal.

Dans l'hypothèse où l'entrepreneur décide de procéder à l'acquisition de son fonds de commerce ou artisanal en nom propre, il sera soumis au principe de l'unité du patrimoine ; c'est-à-dire que la totalité du patrimoine de l'entrepreneur (professionnel et personnel) répond de ses dettes éventuelles.

Toutefois, des **exceptions à ce principe d'unité du patrimoine** ont vu le jour ces dernières années, permettant ainsi à l'entrepreneur de protéger une partie de son patrimoine.
Il s'agit notamment :

- de la **déclaration d'insaisissabilité (ci-après plus amplement détaillée)** permettant de rendre insaisissable la résidence principale de l'entrepreneur individuel ainsi que, le cas échéant, ses autres biens immobiliers non affectés à son usage professionnel ;
- et du **régime de l'Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée (E.I.R.L.)**. Au moyen d'une déclaration faite auprès du Greffe du Tribunal de Commerce, l'entrepreneur affecte certains biens de son patrimoine à son activité professionnelle, de sorte que seuls ces biens répondent des dettes professionnelles. Il y aura dans ce cas deux patrimoines : son patrimoine privé et son patrimoine professionnel (dit « patrimoine d'affectation »). Ce régime de l'E.I.R.L. peut, dans certains cas, être choisi comme une alternative à la création d'une Société à Responsabilité Limitée à associé unique.

* **L'immobilier d'entreprise**

L'entrepreneur pourra faire acquérir l'outil de travail par une société d'exploitation à responsabilité limitée (SARL, EURL) et faire acquérir en parallèle les locaux d'exploitation par une société civile immobilière qui les louera ensuite à la société. Cette méthode permettra, le cas échéant et sous certaines réserves, en cas d'ouverture d'une procédure collective concernant l'entreprise, de mettre les biens immobiliers à l'abri de cette procédure.
L'entrepreneur devra déterminer le ou les associés de la société civile et analyser avec prudence la rédaction des statuts afin de ne pas être bloqué dans le cadre des choix qu'il fera pour son activité professionnelle (besoin d'extension des bâtiments, …) ou en cas de divorce par exemple.

L'entrepreneur pourra au contraire décider (pour des raisons fiscales notamment) de mettre l'immobilier au bilan de son entreprise.

En effet, les choix initiaux ayant pour vocation de perpétuer leurs effets dans le temps, l'entrepreneur devra prendre soin qu'aucune décision ne soit prise avec légèreté.

Déclarer ses biens immobiliers insaisissables

Attention, cette protection ne peut être mise en place si le repreneur décide d'exercer l'activité professionnelle reprise en société (par opposition à une Entreprise Individuelle).

Si les affaires de l'entrepreneur exerçant sous forme d'entreprise individuelle tournent mal, celui-ci peut voir ses biens personnels tomber dans le gage des créanciers. Ces derniers peuvent alors saisir les biens immobiliers de l'entrepreneur. La loi Dutreil et la loi n°2008-776 du 4 août 2008 permettent, par simple déclaration notariée, de rendre insaisissables les biens immobiliers non affectés à usage professionnels. Ce dispositif bénéficie à toute personne physique immatriculée à un registre de publicité légale à caractère professionnel ou exerçant une activité professionnelle agricole ou indépendante.
La déclaration d'insaisissabilité est reçue par un notaire à peine de nullité.
Le caractère authentique de l'acte permettra sa publication au service de la publicité foncière dont dépend l'immeuble. Cette publication est obligatoire afin de rendre la déclaration opposable aux créanciers professionnels dont la créance est née après la publication.
En outre, il y aura lieu de mentionner la déclaration sur le registre de publicité légale à caractère professionnel (registre du commerce, registre des métiers). Si le déclarant n'est pas tenu de s'immatriculer, la publication s'effectuera dans un journal d'annonces légales.

En outre, depuis la loi n° 2015-990 du 6 Août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques, dite « loi Macron », il a été posé le **principe de l'insaisissabilité automatique de l'immeuble où est fixée la résidence principale de l'entrepreneur.**
Même si l'entrepreneur individuel ne parvient pas à régler ses dettes professionnelles, sa résidence principale ne pourra pas faire l'objet d'une saisie immobilière (cette insaisissabilité de droit ne concerne que les entrepreneurs dont les créances sont nées à l'origine de leur activité professionnelle, et dont les droits sont nés à compter du 8 août 2015).
Si la résidence principale est utilisée en partie pour un usage professionnel, cette partie est également insaisissable.
L'insaisissabilité n'est toutefois pas opposable à l'administration fiscale en cas de fraude ou de manquements graves aux obligations fiscales.

L'intervention du notaire est toujours requise en cas de déclaration d'insaisissabilité portant sur un autre bien foncier bâti ou non bâti non affecté à un usage professionnel, en cas de renonciation à l'insaisissabilité ou de révocation de la renonciation.

Souscrire un contrat d'assurance « homme-clef »

Le contrat d'assurance homme clef couvre le risque de perte pécuniaire résultant de l'incapacité ou du décès de l'entrepreneur.
La souscription d'un tel contrat permettra à l'entrepreneur de couvrir une perte d'exploitation consécutive à sa disparition ou à son invalidité. Le bénéficiaire du contrat sera l'entreprise.
Les primes versées constitueront donc des charges d'exploitation déductibles sur le plan fiscal.

Organiser sa protection sociale

Le régime des indépendants s'applique d'office aux entrepreneurs individuels, au gérant associé unique d'EURL, aux gérants majoritaires de SARL.
Dans d'autres cas (gérant associé minoritaire de SARL, Président de SAS, …), c'est un régime social assimilé à celui des salariés qui va s'appliquer.

Il est important de choisir le régime social adapté aux besoins de l'entrepreneur.
Attention, le choix de la forme sociale d'exercice peut avoir une incidence sur le régime social de ses dirigeants.

Se couvrir des risques de responsabilité civile et pénale

L'entrepreneur répond non seulement de ses actes mais également de ceux commis par ses préposés, employés et collaborateurs, pendant le temps de travail voire pendant les trajets ou les missions.
Afin de protéger son patrimoine personnel, l'entrepreneur doit souscrire une assurance de responsabilité civile.
Sur le plan de sa responsabilité pénale, l'entrepreneur devra veiller au respect de la législation du travail qui est la principale source de responsabilité pénale du chef d'entreprise.

Fiche conçue par le Conseil supérieur du notariat et le Conseil national des barreaux, membres du Réseau Transmettre &Reprendre
10 juillet 2017

Entreprendre en couple

Les commerçants, artisans et professions libérales sont en pratique souvent assistés de leur conjoint (il s'agit majoritairement de femmes) dans l'exercice de leur profession.

Auparavant, leur activité ne s'inscrivait pas dans un cadre juridique défini, puisqu'en vertu des dispositions de l'article L 121-3 du Code de commerce, celui qui collabore n'est pas commerçant. Cette situation était constitutive d'injustices sur un plan strictement financier (absence de rémunération), mais également en cas d'arrêt de travail ou de maternité (absence d'indemnités journalières), en cas de divorce ou de décès du chef d'entreprise (pratiquement aucun droit sur l'entreprise) ou encore en matière de retraites (cotisations plafonnées).

Trois lois régissent le statut du conjoint :

- La loi du 10/07/1982 crée 3 statuts pour le conjoint ;
- La loi du 02/08/2005 oblige ce même conjoint à choisir un des statuts depuis le 1er juillet 2007 ;
- La loi du 04/08/2008 élargit certaines dispositions au partenaire pacsé.

Les trois statuts du conjoint

1- Le conjoint collaborateur

Le choix de ce statut est envisageable à la fois dans le cadre d'une exploitation individuelle et dans celui d'une petite société. Cette option est gratuite. Le conjoint participant effectivement à l'entreprise familiale peut devenir conjoint collaborateur (époux ou pacsé depuis la loi du 04/08/2008), et ce quel que soit le régime matrimonial. Il agit comme mandataire du chef d'entreprise pour tous les actes d'administration et dispose d'une protection sociale étendue en matière de retraite.

Conditions – Effets :

*** Conjoint de commerçant/ artisan :**

- Collaboration régulière et effective,
- Pas de rémunération,
- Inscription au RCS ou au RM en tant que conjoint collaborateur (et non commerçant).

*** Conjoint de profession libérale :**

- Aide habituelle et effective,
- Pas de rémunération.

* **Conjoint des associés uniques d'EURL :**
- Participation effective et habituelle,
- Pas de rémunération,
- Pas d'exercice en dehors de l'entreprise d'activité professionnelle dont la durée effective est supérieure à un mi-temps.

* **Mandat social :**
- Le conjoint collaborateur peut accomplir comme mandataire du chef d'entreprise tous les actes d'administration relatifs à son exploitation (présomption de mandat tacite) ;
- Si toutefois le conjoint collaborateur est reconnu gérant de fait, ses actes seront requalifiés en actes de commerce, il engagera sa responsabilité personnelle en cas de faute de gestion et pourra être tenu sur ses biens propres (en pratique la jurisprudence accorde au collaborateur un large champ d'intervention).

* **Assurances sociales et vieillesse (déductibles) :**

- **Maternité :** allocation forfaitaire de repos et allocation de remplacement (conditions fixées par la loi du 11/08/2005), dans le cas où il est justifié qu'elle s'est faite remplacer dans son travail ou à la maison par du personnel salarié.

- **Assurance maladie :** Le conjoint collaborateur n'étant pas rémunéré et ne payant, en conséquence, pas de cotisation sociale personnelle, il est couvert, au titre de l'assurance maladie, en qualité d'ayant-droit du chef d'entreprise.

- **Assurance vieillesse :** le conjoint collaborateur peut adhérer volontairement à la caisse d'assurance vieillesse du chef d'entreprise (retraite personnelle au titre des régimes applicables aux non-salariés, possibilité de rachat de périodes antérieures à l'adhésion dans la limite de 6 ans,…).

Montant des cotisations et des droits :

Commerçants et artisans

Les conjoints collaborateurs de commerçants ou d'artisans disposent de diverses options qui sont susceptibles d'avoir une incidence sur les droits du chef d'entreprise. Ainsi, le conjoint collaborateur a la possibilité :

- de cotiser sur le tiers du plafond de la sécurité sociale,
- de cotiser sur la base du tiers ou de la moitié des revenus professionnels (ou le tiers des revenus forfaitaires) du chef d'entreprise, dans la limite du plafond de sécurité sociale,
- de payer le tiers ou la moitié des cotisations dues par le chef d'entreprise au titre de ses revenus.

Dans ce cas, les droits à la retraite du chef d'entreprise sont diminués à due concurrence, puisque le partage du paiement des cotisations vaut partage des droits à la retraite entre les deux époux.

Professions libérales

Le montant de la cotisation due par les conjoints collaborateurs des membres de professions libérales est égal à la moitié de la cotisation forfaitaire, outre le quart de la cotisation proportionnelle qui est versée par le professionnel au titre du régime de base obligatoire.

EURL

Les conjoints d'associés uniques d'EURL peuvent cotiser au régime de retraite :

- soit sur la base du tiers du plafond de la sécurité sociale,
- soit sur la base égale du tiers ou de la moitié des revenus professionnels déclarés par le conjoint exploitant.

Déductibilité des cotisations et primes d'assurance :

Les cotisations et primes d'assurance versées par le conjoint collaborateur au titre de sa protection sociale facultative sont déductibles dans les mêmes conditions et limites que celles applicables à l'exploitant (contrats d'assurance groupe).
En conséquence, les cotisations du conjoint collaborateur ou du conjoint de l'associé unique sont déductibles des bénéfices imposables.

Hypothèse du divorce ou du décès :

* **Divorce :**

En cas de divorce, la mention de conjoint collaborateur constitue une preuve de l'activité du conjoint dans l'entreprise et peut lui permettre d'obtenir une indemnité correspondant à la rémunération de ses années de travail.

* **Décès :**

- Le conjoint survivant qui a participé, effectivement et directement à l'activité de l'entreprise pendant au moins 10 ans sans percevoir de rémunération ni être associé aux bénéfices et aux pertes, a droit à une créance de salaire différé (prélevé sur l'actif de la succession). Le montant de la créance est fixé au maximum à 3 fois le Smic annuel en vigueur au jour du décès, dans la limite de 25 % de l'actif successoral.
- Le conjoint survivant peut demander l'attribution préférentielle de l'entreprise à caractère familial, à condition d'avoir effectivement participé à l'exploitation du fonds.

2- Le conjoint salarié

Ce statut est davantage protecteur à l'égard du conjoint (retraite du régime général, indemnités journalières en cas d'arrêt de travail, congés payés, indemnités de licenciement…) mais corrélativement plus coûteux pour le chef d'entreprise.

Les conditions requises :

* Participation effective du conjoint au commerce, à titre professionnel et habituel ;
* Rémunération au moins égale au Smic ;
* Existence d'un contrat de travail correspondant à un emploi effectif ;
* Non immixtion dans la gestion de l'entreprise individuelle, état permanent de subordination ;
* Affilié au régime général de la Sécurité Sociale.

Les effets :
* Bénéficie de la législation du travail ;
* Le salaire :
  - versé au conjoint par une société soumise à l'IS : totalement déductible.
  - versé par une société soumise à l'IR :
    - déductible dans la limite de 3 fois le Smic annuel lorsque les époux sont mariés sous un régime de communauté et si l'entreprise a adhéré à un CGA (à défaut, déduction limitée à 2 600 €),
    - pas de limite de déductibilité si les époux sont mariés sous un régime de séparation.

3- Le conjoint associé

Un conjoint peut dans certains cas s'associer dans une structure sociétaire avec son époux (se) chef d'entreprise.

Les **avantages** du statut d'associé se situent surtout au niveau du **patrimoine de l'entreprise et de sa transmission**.

Ainsi, si le chef d'entreprise vient à disparaître, le conjoint pourra demeurer dans la société et y conserver ses responsabilités ou son travail en passant, éventuellement, en société à responsabilité limitée à associé unique (dite « EURL ») ou en société par actions simplifiée unipersonnelle (SASU).

Si le couple a des héritiers, il pourra obtenir beaucoup plus facilement l'attribution de toutes les parts sociales ou actions de façon à succéder au conjoint décédé. Au contraire, s'il n'est pas associé, les héritiers pourront demander que l'entreprise leur revienne.

Enfin, comme dans toute société de capitaux, le conjoint associé n'est responsable des pertes qu'à concurrence de ses apports alors que la faillite d'un commerçant en nom propre entraîne le plus souvent des dettes pour toute la famille, conjoint compris, et ce notamment si les époux sont mariés sous un régime de communauté.

Les conditions classiques relatives au contrat de société sont applicables (notamment sur les apports en nature, en espèces ou numéraires, ou en industrie).
Toutefois, lorsqu'une société est constituée entre époux, Il est recommandé de régulariser les statuts par acte notarié.

* Si le conjoint ne travaille pas avec le chef d'entreprise, il n'est affilié à aucun régime social obligatoire. Il n'aura ni retraite, ni ne touchera de prestations de maternité ou d'indemnités en cas de chômage.

* Si le conjoint travaille avec le chef d'entreprise :
  - soit comme salarié : le régime général de la Sécurité Sociale est applicable ;
  - soit comme non salarié : application du régime social des indépendants.[PF1]

Le patrimoine du conjoint

Conjoint sans statut ou collaborateur ou salarié

- S'il est marié sous le régime de la communauté légale, il n'est pas responsable sur ses biens propres si l'entreprise de l'autre époux a des dettes.
- En revanche, dès lors que l'entreprise est un bien commun (créée après le mariage), sa faillite engage l'ensemble des biens communs du ménage (ceux acquis après le mariage). Le régime de la séparation de biens peut éviter cet écueil.

Conjoint associé dans l'entreprise familiale

Le choix du régime matrimonial a moins d'importance. Dans ce cas en effet, le conjoint n'est responsable des dettes de l'entreprise qu'à concurrence du montant de sa participation au capital. Mais comme l'exploitant lui-même, il peut être condamné à combler le passif de la société s'il exerce des fonctions de direction et qu'il a commis des fautes de gestion.

Le sort des biens professionnels en cas de rupture ou de décès

En cas de rupture ou de décès, les droits du conjoint sur les biens professionnels dépendront essentiellement du régime matrimonial adopté et du statut du conjoint dans l'entreprise.

En cas de rupture :

- Régime de séparation de biens : la plus-value acquise et générée par l'activité du chef d'entreprise (sur le fonds de commerce ou les titres sociaux) ne profitera qu'à l'époux exploitant. Ce régime, protecteur face aux créanciers professionnels, peut s'avérer injuste en cas de rupture.

- Régime de communauté : le conjoint aura droit dans le cadre du partage à la moitié de la valeur des titres sociaux ou du fonds (artisanal, de commerce, libéral).

En cas de décès :

À la suite de la réforme des successions de 2006, les droits du conjoint survivant sont renforcés ; il bénéficiera (en présence d'enfants tous communs aux époux) :

- soit de l'usufruit de l'entreprise,
- soit d' ¼ en pleine propriété (à moins qu'une clause de prélèvement permettant l'attribution en pleine propriété n'ait été prévue dans le contrat de mariage).

Le conjoint peut demander l'attribution préférentielle du fonds par voie de partage dans les conditions prévues par les articles 831 et suivants du Code civil.

Fiche conçue par le Conseil supérieur du notariat, membre du Réseau Transmettre & Reprendre
7 juin 2017

Les bonnes questions à se poser

Et, avant même de préparer votre projet, il faut **vous préparer vous** (et votre famille...) !

Base de tout projet réussi : la **préparation** !

Chaque entrepreneur a des rêves, des objectifs, des contraintes personnelles et des limites. Autant poser tout cela à plat avant de vous lancer dans une recherche d'entreprise.

Mais quelle que soit votre décision, n'oubliez pas ce que dit Paul-Arthur FORTIN, considéré comme le père de l'entrepreneuriat au Québec **"un entrepreneur est une personne capable de transformer un rêve, une idée, un problème ou une occasion en une entreprise**".

Vous devez certainement vous dire "moi, je sais ce que je veux et je sais ce que je peux faire" ! Probablement ! Alors, que risquez-vous de vous mettre devant une feuille blanche et de tout poser par écrit ?

Voici une « check-list » non exhaustive des questions à se poser :

Les questions à se poser	Les points de vigilance
- Reprendre, **pour quoi faire** ?	**Reprendre n'est pas un projet, c'est un moyen de réaliser un projet entrepreneurial.** Vous allez "faire corps" avec cette entreprise, vous allez y consacrer votre énergie et vos ressources. Vous devez donc prendre du plaisir à la gérer et à la développer. Pour cela, l'idée que vous portez doit correspondre à votre personnalité, vos valeurs, vos ambitions, vos objectifs... et pas uniquement à vos compétences car, des compétences, ça s'acquièrent ! Dites-vous bien que la reprise d'entreprise n'est qu'un moyen de réaliser un projet entrepreneurial. Ainsi, pour reprendre la bonne entreprise (celle qui convient à votre projet entrepreneurial), il faut que vous ayez trouvé le bon projet (celui qui vous convient à vous).

Les questions à se poser	Les points de vigilance
- Ai-je une **vision** de ce que je veux faire ?	Eu égard à votre parcours, à vos appétences, à vos compétences, comment vous imaginez-vous dans 5-10 ans ? A la tête d'une TPE ? A la tête d'un groupe de TPE ? A la tête d'une PME internationale... ? Si, par exemple, vous vous imaginez diriger une belle PME internationale, est-il plus efficient de chercher une belle PME internationale ou simplement une PME qui a un potentiel d'export et que vous allez développer ?
- Que suis-je prêt(e) à faire pour réussir ? - Quel **inconfort** suis-je prêt(e) à accepter ? - Quels **changements** suis-je prêt(e) à accepter ?	Diriger une entreprise doit être **source de plaisir et d'épanouissement**, il est donc préférable de **se fixer des limites** dès le début. **Prenez tout en compte** (les enfants à aller chercher à l'école, les horaires de travail de votre conjoint(e), les facilités de déplacements, ...) et voyez ce que vous ne pouvez absolument pas modifier, ce qui peut bouger un peu et ce que vous pouvez complètement changer. Cela vous donnera le **cadre personnel** dans lequel il vous faudrait créer votre projet, avec des contours plus ou moins flexibles. Vous vous dites que vous devez faire des efforts pour réussir ? C'est vrai mais il est toujours difficile de tenir un effort personnel important sur une trop longue période. Inutile donc de créer cette situation si vous pouvez faire autrement. Vous aurez déjà le stress inhérent à votre nouvelle position de chef d'entreprise à gérer, inutile d'en ajouter.
Avec quels "**sans**" et quels "**avec**" suis-je prêt à vivre ?	- Sans DRH, sans directeur du marketing, sans directeur financier, sans services généraux.... mais aussi sans actionnaires, sans "reporting", sans "Codir", sans "call conf"... - Avec la gestion en directe des salariés (fiche de paie, absences impromptues...), avec l'angoisse des fins de mois, avec l'incertitude, avec des vacances manquées, avec des clients mauvais payeurs, avec l'URSSAF, la TVA... … mais aussi avec la satisfaction et la fierté de se réaliser, de contribuer au développement économique d'une région et d'apporter des revenus à des familles !
- Ai-je le **soutien de ma famille** dans ce projet ? - Chaque membre de ma famille **est-il conscient des impacts** de ce choix ?	- Impact sur les **revenus** (donc sur le "train de vie") pendant les premières années : acheter une entreprise est un investissement à long terme. Il y a donc de fortes chances que vous revenus immédiats soient fortement diminués. - Impact sur votre **disponibilité** : vous allez être très présent durant vos mois de préparation de projet et de recherche et, au jour de l'achat, vous deviendrez plus ou moins indisponible... - Un conseil : n'hésitez pas à les faire assister à une réunion d'information sur la reprise d'entreprise

Les questions à se poser	Les points de vigilance
Ai-je des dirigeants de TPE-PME dans mon entourage ?	- Avez-vous **envisagez la reprise de l'entreprise familiale** ? Ce type de reprise diminue le risque de 31 à 73% en fonction du secteur d'activité même si c'est une reprise complexe car vous devrez faire vos preuves en tant que "fils/fille de" / « famille de » ! - Pouvez-vous passer quelques jours dans l'entreprise de vos proches pour voir comment se déroule le **quotidien d'un patron de TPE-PME** ? Que vous veniez d'un grand groupe ou que vous étiez salarié d'une PME, vous risquez d'avoir quelques surprises !
Que puis-je **envisager eu égard à mon parcours professionnel** ?	- Ne sous-estimez pas la grande **différence entre le statut de cadre dirigeant et de dirigeant de TPE-PME.** Diriger 4 personnes, 40 ou 400, ce n'est pas pareil ! - Si vous envisagez de reprendre l'entreprise dans laquelle vous êtes salarié, ne minimisez pas la **complexité** de ce type de reprise **vis-à-vis de ses collègues.** - Reprendre une entreprise dans un secteur inconnu augmente le risque de 27 à 50% en fonction du secteur d'activité et les financeurs sont plus réticents pour ce type d'opérations. - D'après l'enquête SINE de l'INSEE, les entreprises créées / reprises par de jeunes diplômés sont plus pérennes ! N'hésitez donc pas à envisager la reprise en sortie d'école ! - N'hésitez pas à faire appel à un coach pour faire le point ou à faire un **bilan de compétences** et, surtout, n'hésitez pas à **vous formez** sur les **techniques de la reprise** mais aussi pour **mettre à jour certaines connaissances** oubliées (comptabilité, social, juridique...) utiles dans le quotidien d'un patron de TPE-PME.
Quelles sont mes **compétences** ?	Faites la liste de **ce que vous savez faire** : - trouver des clients, convaincre, - concevoir une politique commerciale, - être à l'écoute des besoins et attentes de mes clients, - recruter, - motiver le personnel, - déléguer, - etc... etc. Vous verrez ainsi facilement ce que vous ne savez pas faire (ou ne voulez pas faire) et que vous devrez faire en tant que chef d'entreprise (vendre, acheter, négocier, recruter, gérer des conflits…). Vous aurez ainsi une image claire pour compléter vos compétences (un autre associé, une formation, du personnel…)

Les questions à se poser	Les points de vigilance
- A quelle **échéance** envisage-je ce projet ? - Combien de **temps** puis-je y consacrer ?	- Pour information, la durée moyenne d'une opération de reprise est de 6 à 18 mois et il y a **des étapes incontournables.** - Très rapidement dans le processus, la recherche d'une entreprise devient un job à temps plein
- Quels **risques** suis-je prêt(e) à prendre ?	Chacun évalue le risque en fonction de sa situation. A vous de faire vos calculs pour ne pas freiner vos ambitions et votre créativité tout en rassurant votre famille, vos salariés, vos banquiers, vos clients...

Et n'hésitez pas à faire le point sur l'impact de votre aventure sur votre famille et votre patrimoine et à consulter un notaire. Même bien balisée, l'aventure reste risquée, autant vous protéger avant.

Fiche conçue par le réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie, membre du réseau Transmettre & Reprendre
29 mai 2017

A quoi faut-il être vigilant au moment de reprendre ?

La décision de reprendre une entreprise marque le début d'une épopée qui va conduire le repreneur sur des chemins qu'il ne connait pas. C'est une décision pour lui, mais aussi impliquante pour sa famille, pour l'entreprise qu'il va reprendre et pour la vie économique locale.
Il y a lieu d'être très vigilant durant tout le processus de reprise pour éviter au maximum de faire des erreurs. La reprise d'une entreprise fait appel à des disciplines, des qualités et des compétences très diverses. Résumons en 6 points de vigilance.

1/ Motiver sa famille

Reprendre et ensuite diriger une entreprise implique souvent un déménagement. Il va falloir que le repreneur s'insère dans un nouveau tissu social et professionnel. C'est aussi vrai pour la famille. Cette mutation demande donc une préparation et un accord de la famille sur le projet.
C'est aussi, souvent, une baisse de revenu à intégrer dans la gestion du budget familial.
C'est enfin un éventuel abandon du travail du conjoint et une recherche d'emploi local à envisager.
L'adhésion au projet par la famille est donc à rechercher pour que le repreneur ne traîne pas une hostilité familiale comme un boulet.

2/ S'entourer. Ne pas rester seul

Etre cadre ou cadre supérieur dans une entreprise ne permet généralement pas d'acquérir une compétence de direction générale qui embrasse l'entreprise dans sa globalité. Lors de la reprise, le repreneur va être amené à aborder des aspects financiers, juridiques, commerciaux ou techniques. Des besoins de conseils pointus vont apparaître pour reprendre dans les meilleures conditions de succès de l'entreprise. Les conseils vous guideront sur ces sujets que vous ne maîtrisez pas comme un expert.
Par ailleurs, un réseau d'accompagnement comme le CRA permet au repreneur d'être accompagné et soutenu durant toute la période de reprise. Le CRA maîtrise tout le processus de transmission et saura vous conseiller des experts de qualité. Il vous apportera des services utiles à votre projet.

3/ Etre professionnel

Durant la reprise, le repreneur va côtoyer en permanence des professionnels de toutes disciplines comme des banquiers, des organisations consulaires, des experts comptables, des avocats, des notaires et les cédants eux-mêmes. Etre crédible et légitime est impératif. Pour cela, une seule solution, se former en

profondeur sur toutes les difficultés de la reprise de façon à les appréhender avec sérénité et les surmonter. Un projet clair et précis contribue à cette image de professionnalisme.
Il faut être un professionnel dans un monde de professionnels.

4/ Ne pas acheter trop cher

Le schéma classique veut que l'on crée une holding, laquelle empruntera et remboursera avec les dividendes remontés de la cible. Le niveau de ces dividendes doit être compatible avec les capacités financières de l'entreprise.
Après la reprise, la cible doit continuer à investir, mais elle doit aussi verser des dividendes pour le remboursement de la dette. Acheter trop cher signifie que l'une de ces deux obligations ne sera pas respectée et l'entreprise va péricliter.
On considère généralement que 60% maximum des résultats peuvent être remontés pour les remboursements.

5/ Respecter l'entreprise cible

La relation repreneur-cédant est toujours délicate car il faut respecter tout le travail fourni depuis des années par le cédant mais aussi par le personnel.
Le cédant a donné le meilleur de lui-même pour que vive l'entreprise. Il se donne une obligation morale de pérennité de l'entreprise. Le repreneur doit bien comprendre et respecter les valeurs du cédant.
Pour le personnel, l'arrivée d'un nouveau patron va créer une certaine angoisse. Une relation avec le personnel mal enclenchée peut occasionner des départs ce qui serait très dommageable.
D'une manière générale, il y a lieu de respecter les relations établies par l'entreprise avec tous ses interlocuteurs, internes ou externes.

6/ Savoir dépenser

Les conseils, les déplacements, la formation, les études ponctuelles, les adhésions diverses représentent un coût qui est faible par rapport au montant de l'achat mais qui existe. Il faut savoir se donner tous les moyens nécessaires pour réussir. De bons conseillers et une formation en profondeur permettent d'éviter des dépenses ultérieures. Il est admis qu'une reprise de TPE/PME coûte avant la reprise aux environs de 40 à 50 K€.

Reprendre, c'est un projet d'en moyenne 14 mois, c'est difficile et c'est une activité à temps complet. Mais les repreneurs ayant repris sont unanimes : c'est une expérience formidable !

Fiche conçue par CRA-Cédants et Repreneurs d'Affaires, membre du Réseau Transmettre & Reprendre
9 juin 2017

CRA
Cédants & Repreneurs d'Affaires

RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

bpifrance

CCI Entreprendre

Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Assemblée Permanente

CONSEIL NATIONAL DES BARREAUX
LES AVOCATS

CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT

CRA
Cédants & Repreneurs d'Affaires

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

Se former à la reprise d'entreprise

Pourquoi se préparer en suivant une formation ?

Une formation à la reprise d'entreprise est bénéfique sur de nombreux points :

- Pour **comprendre les méthodes et les outils** : la procédure de reprise d'une entreprise est complexe.
- Se préparer à cette procédure permet d'acquérir un vocabulaire spécifique, de renforcer votre compréhension des mécanismes de la reprise et de mieux en anticiper et gérer les enjeux.
- Développer ses connaissances ou les remettre en question : par exemple, si vous êtes cadre dans un grand groupe et reprenez une TPE, une formation vous permettra **d'adapter vos compétences** (gestion, management, relations avec les partenaires...) à un contexte différent de celui que vous connaissez aujourd'hui.
- Echanger avec d'autres candidats repreneurs : votre expérience et votre regard professionnel peuvent être mis en perspective avec ceux des autres futurs repreneurs qui partagent la formation avec vous. En **croisant vos compétences**, vous enrichissez votre catalogue de bonnes pratiques entrepreneuriales.
- Élargir votre réseau : vous n'êtes pas seul ! En échangeant et en partageant vos interrogations et vos démarches avec d'autres candidats repreneurs, vous créez un **réseau de connaissances** qui pourra vous être utile dans le cadre de votre nouvelle activité.

Par ailleurs, suivre, ou avoir suivi, une formation spécifique à la reprise est **particulièrement apprécié des intermédiaires et des cédants** car elle leur apparaît comme un gage de sérieux.

Quel type de formation suivre ?

Trois grands types de formation sont proposés aux candidats repreneurs :

→ **La formation à la reprise** proprement dite, dont l'objectif est de vous préparer à **concevoir une stratégie de reprise** et à aborder, avec succès, chaque étape du processus. Généralement, le programme de ces formations intègre à la fois des informations sur les différents aspects de la reprise et des études de cas pour vous permettre d'appréhender toutes les facettes de votre future fonction.

Les thèmes couramment traités sont les suivants :

- réalisation des diagnostics de l'entreprise cible (financier, juridique, humain et organisationnel, industriel, commercial),
- élaboration d'un plan stratégique et du business plan,

- recherche de financement,
- élaboration des montages financiers et juridiques,
- traitement des négociations et réflexions sur la conduite du changement.

→ **L'acquisition de nouvelles qualifications (formation au métier) :** si vous venez d'un secteur économique éloigné de l'activité de l'entreprise à reprendre, il vous faudra acquérir les qualifications minimales exigées par votre nouveau métier.
Attention, la reprise de certaines activités nécessite un CAP, un BEP ou une expérience professionnelle avérée (soins esthétiques, bâtiment, réparation automobile, métiers de bouche…).
Pour vérifier si votre activité est soumise à l'exigence d'une qualification professionnelle, renseignez-vous auprès de votre chambre de métiers et de l'artisanat ou de votre chambre de commerce et d'industrie ou consultez la rubrique activités réglementées sur site de l'AFE.

→ **La formation à la gestion de l'entreprise** qui permet d'approfondir ses connaissances en abordant les volets économiques, commerciaux, financiers, sociaux, juridiques, etc.
Comment gère-t-on une entreprise ? Quelles sont les obligations d'un dirigeant de TPE ou de PME ? Quelles sont les dernières évolutions législatives, réglementaires et fiscales qui impactent les entreprises ? Vous ferez le point sur vos connaissances à l'occasion de cette remise à niveau.

Où se former ?

→ Le réseau des **Chambres de commerce et d'industrie** propose différents types de formations, parmi lesquelles :

- 5 jours pour Entreprendre : une formation destinée aux personnes qui sollicitent pour la première fois leur immatriculation au Registre du commerce et des sociétés ou aux chefs d'entreprise commerciales en exercice depuis moins d'un an.
- L'école des managers : un dispositif de formation individualisée, professionnalisante et diplômante qui s'adresse aux repreneurs souhaitant se préparer à devenir chef d'entreprise. Cette formation de 55 jours minimum est réalisée en alternance sur une durée de 14 à 16 mois. Elle constitue également la période d'incubation nécessaire à l'homme et à son projet.

→ Le réseau des **Chambres des métiers et de l'artisanat (CMA)** : les CMA dispensent le stage de préparation à l'installation, obligatoire pour l'immatriculation des futurs artisans au Répertoire des métiers. Ce stage sensibilise les repreneurs à l'ensemble des aspects de leur métier et leur permet une évaluation personnalisée de leur projet. En parallèle, une offre complète de formation en matière de management, de ressources humaines, de gestion, d'environnement… est à la disposition des chefs d'entreprises artisanales.

→ Les autres réseaux d'accueil et d'accompagnement des porteurs de projet proposent également des stages et des formations pour les entrepreneurs, certains pouvant être dédiés à la reprise d'entreprise.

→ Le réseau d'accompagnement **CRA - Cédants & Repreneurs d'Affaires -** joue un rôle important dans la formation des futurs repreneurs. Par l'intermédiaire de sa filiale CRA Formation, il propose une formation approfondie de 3 semaines entièrement dispensée par des professionnels de la transmission. CRA Formation propose également des séminaires d'approfondissement d'un ou deux jours sur certains aspects.

→ **Le Fusacq,** place de marché dédiée aux fusions-acquisitions et à la reprise d'entreprise, propose également, pour monter en compétences, un programme de formations pour les repreneurs : Devenez un acquéreur crédible en 3 jours !

→ Par ailleurs, l'AFE met à la disposition des repreneurs sa collection Dossier Projecteurs qui leur permet d'identifier, entre autre, les **organismes clés de leur activité** et les **formations au métier** qui les intéressent.

A noter : *La plupart des formations proposées par ces réseaux sont répertoriées dans le Portail interrégional formation emploi du Réseau Carif-Oref.*

Fiche conçue par l'Agence France Entrepreneur, membre du Réseau Transmettre & Reprendre
7 juillet 2017

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

bpifrance

CCI Entreprendre

Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Assemblée Permanente

CONSEIL NATIONAL DES BARREAUX
LES AVOCATS

CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT

CRA
Cédants & Repreneurs d'Affaires

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

Transmettre son entreprise aux salariés

La transmission de l'entreprise à ses salariés présente un certain nombre d'avantages. Afin de favoriser ce type de reprise, la loi n° 2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire a instauré :

- un dispositif d'information des salariés des sociétés de moins de 250 salariés, tout au long de la vie de l'entreprise, sur les possibilités de reprise d'une société par les salariés,
- un droit d'information préalable des salariés en cas de cession de leur entreprise.

Cette loi a été complétée par la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques et précisée par ses décrets d'application.

Les avantages de la transmission aux salariés

Pour l'entreprise et son dirigeant :

- La recherche d'un repreneur extérieur à l'entreprise (et le risque de ne pas en trouver un qui soit conforme à ses attentes), est sans objet. Le dirigeant se libère donc d'une part d'inquiétude quant à l'avenir de son affaire.

- Les salariés connaissent parfaitement leur entreprise et son environnement et maîtrisent le savoir-faire nécessaire à son activité. C'est un atout pour sa pérennité. Bien accompagnés, ils s'adapteront vite aux contraintes de sa gestion.

En effet, il suffit que le dirigeant les accompagne quelques mois pour les présenter aux fournisseurs et aux clients de l'entreprise et les éclaire dans les tâches administratives à effectuer,
pour que la transmission se déroule sans heurt et que l'activité de l'entreprise se maintienne à un niveau de rentabilité suffisant pour assurer sa pérennité.

Pour les salariés

- Leur emploi étant préservé, leur inquiétude à l'idée du départ à la retraite du chef d'entreprise n'a plus lieu d'être. Ils peuvent même espérer augmenter leurs revenus tout en grimpant dans l'échelle sociale.

- Ils deviennent décideurs dans l'entreprise et acquièrent ainsi une autonomie qu'ils sont nombreux à désirer.

Information générale des salariés dans les entreprises de moins de 250 salariés

L'article 18 de la loi n° 2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire a instauré un dispositif d'information des salariés des sociétés de moins de 250 salariés, tout au long de la vie de l'entreprise, sur les possibilités de reprise d'une société par les salariés.

Cette loi a été complétée par la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques et précisée par le décret n° 2016-2 du 4 janvier 2016 relatif à l'information triennale des salariés prévue par l'article 18 de la loi n° 2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire. Ce dispositif est entré en vigueur le 6 janvier 2016.

L'information des salariés porte sur les possibilités de reprise d'une société par les salariés. Elle comporte deux volets, un général et un spécifique adapté à chaque entreprise.

Le volet général comporte obligatoirement les informations suivantes :
- les principales étapes d'un projet de reprise d'une société, en précisant les avantages et les difficultés pour les salariés et pour le cédant ;
- une liste d'organismes pouvant fournir un accompagnement, des conseils ou une formation en matière de reprise d'une société par les salariés ;
- les éléments généraux relatifs aux aspects juridiques de la reprise d'une société par les salariés, en précisant les avantages et les difficultés pour les salariés et pour le cédant ;
- les éléments généraux en matière de dispositifs d'aide financière et d'accompagnement pour la reprise d'une société par les salariés.

Le volet spécifique à chaque entreprise comporte une information générale sur les principaux critères de valorisation de la société, ainsi que sur la structure de son capital et son évolution prévisible.
Le cas échéant, une information générale sur le contexte et les conditions d'une opération capitalistique concernant la société et ouverte aux salariés complète ce volet spécifique.

Droit d'information préalable des salariés en cas de vente d'une entreprise

Ce droit d'information des salariés n'est pas applicable :
- aux ventes à un conjoint, un ascendant ou un descendant,
- aux entreprises faisant l'objet d'une procédure de conciliation, de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaires,
- ou encore si au cours des 12 mois précédant la vente, celle-ci a déjà fait l'objet d'une information en applicable du dispositif décrit ci-dessus (information générale des salariés)

→ Dans les entreprises de moins de 50 salariés

Lorsque le propriétaire veut céder son fonds de commerce, ou lorsque le dirigeant d'une société veut céder ses parts sociales ou ses actions donnant accès à la majorité du capital, il doit en informer les salariés ***au plus tard deux mois avant la conclusion du contrat de vente***, afin de leur permettre de présenter une offre d'acquisition.

Précision : si le propriétaire du fonds n'est pas l'exploitant, cette information est notifiée à l'exploitant du fonds qui porte sans délai à la connaissance des salariés cette notification, en les informant qu'ils peuvent présenter au cédant une offre de rachat.

Le décret n°2014-1254 du 28 octobre 2014 précise les modalités de l'information. Celle-ci peut se faire :
- au cours d'une *réunion d'information* à l'issue de laquelle les salariés signent le registre de présence
- par *affichage* : le salarié atteste par sa signature sur un registre créé à cet effet qu'il a pris connaissance de cet affichage :

- par *courrier électronique* à condition que la date de réception puisse être certifiée
- par *remise en main propre* contre émargement ou récépissé d'un document écrit mentionnant les informations requises
- par *lettre recommandée avec accusé de réception*
- par *acte extra-judiciaire*
- par tout autre moyen rendant certaine la date de réception

Précision : La cession peut intervenir avant l'écoulement du délai de deux mois si chaque salarié a fait part au dirigeant qu'il ne présentait pas d'offre de reprise (article L141-23), sinon elle doit intervenir dans un délai maximal de deux ans après l'expiration du délai (article L141-26).

→ Dans les entreprises de 50 à 249 salariés

En même temps qu'il informe et consulte le comité d'entreprise, le dirigeant doit faire connaître à ses salariés sa volonté de céder son entreprise et leur apprendre qu'ils peuvent présenter une offre de rachat (article L141-28).

→ Les conséquences d'une absence d'information ou d'une information tardive

La méconnaissance du droit d'information par le vendeur ou le chef d'entreprise ouvre au salarié la possibilité d'intenter une action en responsabilité civile. Le prononcé d'une amende civile et de son montant ne sont pas automatiques. La décision est laissée à l'appréciation souveraine du juge.

La reprise d'entreprise par les salariés en Scop

La transformation de l'entreprise en Scop peut représenter une option intéressante dans une opération de transmission aux salariés, que ce soit à la suite d'un dépôt de bilan ou dans le cadre de la transmission d'une entreprise saine.

Une Scop est une société coopérative de type SARL, SAS ou SA, dont les associés majoritaires sont les salariés. Réunis autour d'un même projet économique et des mêmes valeurs, ils s'impliquent totalement dans l'entreprise et prennent part aux décisions. Tous les secteurs d'activité sont concernés.

La Scop se constitue un patrimoine propre (réserves financières impartageables). L'impartageabilité de ces réserves (c'est-à-dire l'impossibilité de les incorporer dans le capital social ou de les distribuer) favorise sa pérennité. Elle bénéficier par ailleurs d'une fiscalité avantageuse.

Pour prétendre à l'appellation de Scop et bénéficier des dispositions prévues par les textes législatifs ou réglementaires, la société doit être inscrite par arrêté individuel sur une liste dressée par le ministère du

Travail. Cette liste est gérée par la Confédération générale des Scop et publiée chaque année au Journal officiel.

A noter : La transmission d'une entreprise par la création d'une Scop est un travail de longue haleine entre le cédant et les repreneurs potentiels. Pour sa réussite, il est nécessaire qu'il y ait un « leader » du côté des salariés, souvent un cadre convaincu qui fera le lien entre le dirigeant actuel et les futurs

Pour en savoir plus : http://www.les-scop.coop/sites/fr/

Fiche conçue par l'Agence France Entrepreneur (AFE), membre du Réseau Transmettre & Reprendre
6 juillet 2017

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

bpifrance

CCI Entreprendre

Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Assemblée Permanente

CONSEIL NATIONAL DES BARREAUX
LES AVOCATS

CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT

CRA
Cédants & Repreneurs d'Affaires

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

Liste des supports d'annonces

La bourse nationale de la transmission d'entreprises

Cette bourse, animée par **Bpifrance** regroupe sur un seul site plus de 53 000 annonces de cessions fournies par des acteurs nationaux mentionnés ci-dessous.
Ces annonces sont sélectionnées sur des critères de qualité stricts. Passées entre les mains d'experts de la cession-reprise, elles comportent obligatoirement certaines informations comme le secteur d'activité, le CA et le prix de cession. Leur fraîcheur est également garantie.

https://reprise-entreprise.bpifrance.fr

Acteurs nationaux partenaires
- AgoraBiz : Immobiliers d'entreprise, commerces et franchises, géré par le groupe seloger.com
- BNOA : Bourse nationale d'opportunités artisanales
- CessionPME : site alimenté par des cabinets d'affaires, cabinets d'intermédiation, agences immobilières spécialisées en cession, acquisition, transmission et des chefs d'entreprise
- CRA, association Cédants et repreneurs d'entreprise
- Forum des Commerces, site géré par la société Forum des commerces
- Fusacq : place de marché dédiée à la transmission-reprise d'entreprise
- Reprendre en Bretagne : site de la transmission et de la reprise d'entreprise en Bretagne
- Transentreprise : reprendre et céder une entreprise avec les CCI et les CMA
- Transmibat : site de la construction et du bâtiment

Les bourses régionales ou locales

AUVERGNE - RHONE-ALPES

- **Transentreprise,** site du réseau de la transmission/reprise d'entreprise des chambres de commerce et d'industrie et des chambres de métiers et de l'artisanat.
  https://www.transentreprise.com
- **Relance**, Relais Local Animation Cévennes. Service commun mis en place à l'initiative des chambres d'agriculture, de commerce et d'industrie, de métiers et d'artisanat des départements du Gard et de la Lozère. Le site propose des annonces d'entreprises à reprendre.
  http://www.relancecevennes.fr

BRETAGNE

- **Reprendre en Bretagne**, site géré par CCI Entreprendre Bretagne.
  http://www.reprendre-bretagne.fr

BOURGOGNE - FRANCHE COMTE

- **Transentreprise**, site du réseau de la transmission/reprise d'entreprise des chambres de commerce et d'industrie et des chambres de métiers et de l'artisanat.
  https://www.transentreprise.com
- **Bourse transmission/reprise en Franche Comté**, site géré par les Chambres de métiers et de l'artisanat de la région.
  http://www.artisan-comtois.com

CENTRE VAL DE LOIRE

- **Transentreprise**, site du réseau de la transmission/reprise d'entreprise des chambres de commerce et d'industrie et des chambres de métiers et de l'artisanat.
  https://www.transentreprise.com

CORSE

- **Transentreprise**, site du réseau de la transmission/reprise d'entreprise des chambres de commerce et d'industrie et des chambres de métiers et de l'artisanat.
  https://www.transentreprise.com

GRAND EST

- **Opportunet :** Bourse gérée par les chambres de commerce d'industrie d'Alsace et de Lorraine.
  http://www.opportunet.net

ILE-DE-FRANCE

- **Reprise d'entreprises à Paris** : Bourse alimentée par la chambre de métiers et de l'artisanat de Paris.
  http://www.cma-paris.fr
- **Transentreprise**, site du réseau de la transmission/reprise d'entreprise des chambres de commerce et d'industrie et des chambres de métiers et de l'artisanat.
  https://www.transentreprise.com

LES HAUTS DE FRANCE

- **Transentreprise**, site du réseau de la transmission/reprise d'entreprise des chambres de commerce et d'industrie et des chambres de métiers et de l'artisanat.
  https://www.transentreprise.com
- **Transmettre-reprendre**, site de la transmission-reprise d'entreprise dans le Nord-Pas de Calais
  http://www.transmettre-reprendre.fr
- **Offres de cession en Picardie** : Bourse gérée par les chambres de commerce et d'industrie de la région.
  http://www.transmission.picardie.net

NORMANDIE

- **Transmission - Reprise d'entreprises artisanales** : Bourse gérée par la chambre régionale de métiers et de l'artisanat de Basse-Normandie.
  http://www.transmission-reprise.org

- **Transentreprise**, site du réseau de la transmission/reprise d'entreprise des chambres de commerce et d'industrie et des chambres de métiers et de l'artisanat.
  https://www.transentreprise.com

NOUVELLE AQUITAINE

- **Transentreprise**, site du réseau de la transmission/reprise d'entreprises des chambres de commerce et d'industrie et des chambres de métiers et de l'artisanat.
  https://www.transentreprise.com

PAYS DE LA LOIRE

- **Bourse régionale d'opportunités artisanales** : Bourse gérée par les chambres de métiers et de l'artisanat de la région.
  http://artisanatpaysdelaloire.fr

PROVENCE ALPES-COTE-D'AZUR

- **Transentreprise**, site du réseau de la transmission/reprise d'entreprise des chambres de commerce et d'industrie et des chambres de métiers et de l'artisanat.
  https://www.transentreprise.com

REGION OCCITANIE

- **Transentreprise**, site du réseau de la transmission/reprise d'entreprise des chambres de commerce et d'industrie et des chambres de métiers et de l'artisanat.
  https://www.transentreprise.com

Les bourses sectorielles

ACTIVITES IMMOBILIERES

- **Agences immobilières à céder** :Site géré par AB Immo 51
  http://www.agenceimmobiliereaceder.com

ARTISANAT

- **Boucherie, charcuterie ou activité de traiteur** : Site géré par le Forum des commerces
  http://www.boucherie-charcuterie-traiteur.fr
- **Boulangerie, pâtisserie ou salon de thé** : Site géré par le Forum des commerces
  http://www.boulangerie-patisserie-salon-de-the.fr
- **Salons de coiffure à céder** : Site géré par la Fédération nationale de la coiffure française
  http://www.annoncecoiffure.fr
- **Salons de coiffure, instituts de beauté ou parfumeries** : Site géré par le Forum des commerces
  http://www.coiffure-esthetique-parfumerie.fr
- **Mon entreprise auto** : Site géré par le conseil national des professions de l'automobile
  https://www.monentrepriseauto.fr

BTP

- **Reprise d'entreprises du bâtiment** : Géré par la Fédération française du bâtiment
  http://www.transmibat.fr

HOTELLERIE-CAFE-RESTAURANT

- **Hôtel-Restaurant** : Site géré par le Forum des commerces
  http://www.hotel-restaurant.fr
- **Bar-Tabac-PMU** : Site géré par le Forum des commerces
  http://www.bar-tabac-pmu.fr/
- **Bar-Brasserie** : Site géré par le Forum des Commerces
  http://www.bar-brasserie.fr

COMMERCE

- **Cession de commerces** : Annonces de la revue ICF L'Argus
  https://www.cession-commerce.com
- **Commerce d'alimentation** : Site géré par le Forum des commerces
  http://www.commerce-alimentation.fr
- **Boutiques et magasins** : Site géré par le Forum des commerces
  http://www.boutiques-et-magasins.fr

Fiche conçue par l'Agence France Entrepreneur (AFE), membre du Réseau Transmettre & Reprendre
07 juillet 2017

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR · bpifrance · CCI Entreprendre · Chambres de Métiers et de l'Artisanat – Assemblée Permanente

CONSEIL NATIONAL DES BARREAUX – LES AVOCATS · CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT · CRA Cédants & Repreneurs d'Affaires · ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

Qui fait quoi dans la transmission-reprise d'entreprise ?

Compte-tenu de la diversité des situations et de la variété des sujets à traiter lors d'une opération de transmission -reprise d'entreprise, il vous faudra constituer une équipe d'experts, puis l'animer ou déléguer cette animation à un coordinateur choisi parmi eux.

Tous ces professionnels se connaissent et sont habitués à travailler ensemble. En lisant les offres de services, vous constaterez parfois des chevauchements : à vous de choisir l'offre qui vous paraît la plus adaptée à votre situation en les rencontrant.

Repreneur

Qui consulter ?	A quel moment ?	Leur offre de services
Organisme consulaire **Syndicat professionnel**	En amont	▪ Vous informe sur le parcours de la reprise d'entreprise et ses aspects techniques ▪ Répond à vos questions et vous aide en toute neutralité dans vos démarches
	Dès que la décision est prise	▪ Vous informe sur l'économie et les territoires des régions que vous ciblez ▪ Vous propose des formations adaptées
	Pendant le processus	▪ Réalise le diagnostic de votre projet ▪ Vous oriente vers les experts dont vous avez besoin ▪ Vous met en relation avec des cédants
CRA : Cédants & Repreneurs d'Affaires *Reprises d'entreprises de 5 salariés et plus*	En amont	▪ Discussion avec un Délégué CRA sur toutes les incidences d'une reprise ▪ Informations sur le long parcours de la reprise
	Dès que la décision est prise	▪ Formation à la reprise d'entreprise ▪ Formalisation du projet de reprise
	Pendant le processus	▪ Accompagnement par un Délégué CRA pendant tout le processus de reprise

		▪ Mise à disposition de moyens tels que Diane, Xerfi, base d'entreprises à reprendre, groupes de repreneurs,… ▪ Mise à disposition d'une base de données Experts qualifiés : avocats, experts-comptables, notaires, CCI…
Expert-comptable	En amont et dès que la décision est prise	▪ Vous aide à définir vos cibles, diffuse l'offre et présélectionne les cibles
	Pendant le processus	▪ Participe à la rédaction de la lettre d'intention ▪ Réalise l'audit d'acquisition de l'entreprise
	Lors de la conclusion	▪ Vous assiste et conseille dans la phase de négociation avec le cédant en liaison avec les autres conseils (avocats, notaires, intermédiaires…) ▪ Réalise le montage juridique, financier et fiscal de l'opération et participe à la rédaction du protocole de cession
	Après l'acquisition	▪ Vous accompagne après la reprise (suivi des clauses de garantie d'actif et de passif, assistance du repreneur…)
Conseiller juridique : avocat, notaire	Dès que la question se pose nettement	▪ Vous informe et vous conseille sur le droit de la famille et la protection juridique de votre patrimoine (notaire)
	Dès que la décision est prise	▪ Formalise les actes préparatoires nécessaires
	Pendant le processus	▪ Vous aide à diagnostiquer l'entreprise (compréhension des contrats clés, etc.)
	Lors de la conclusion	▪ Rédige les protocoles de cession, les actes et vous conseille sur le plan juridique ▪ Réalise l'audit juridique de l'entreprise

Vendeur

Qui consulter ?	A quel moment ?	Leur offre de services
Organisme consulaire	En amont	▪ Vous informe sur le parcours de la transmission d'entreprise et ses aspects techniques ▪ Répond à vos questions et vous aide à comprendre le marché de la transmission

Syndicat professionnel	Dès que la décision est prise	▪ Vous aide en toute confidentialité à choisir votre stratégie de cession et à la formaliser ▪ Réalise le diagnostic de votre entreprise
	Pendant le processus	▪ Vous oriente vers les experts dont vous avez le besoin ▪ Vous met en relation avec des repreneurs
CRA : Cédants & Repreneurs d'Affaires *Cessions d'entreprises de 5 salariés et plus*	En amont	▪ Discussion avec un Délégué CRA sur tous les aspects de la cession ▪ Informations sur le processus de cession
	Dès que la décision est prise	▪ Détermination des actions à engager au sein de l'entreprise ▪ Détermination du profil du futur repreneur ▪ Mise à disposition de moyens : base de données repreneurs, service Ressources futures…
	Pendant le processus	▪ Accompagnement par un Délégué CRA pendant tout le processus de cession ▪ Présentation au cédant de repreneurs sélectionnés et qualifiés
Expert-comptable	En amont	▪ Etudie avec vous la transmission de l'entreprise sous un angle stratégique et patrimonial
	Dès que la décision est prise	▪ Vous aide à préparer l'entreprise à la cession (optimisation des conditions de vente de l'entreprise)
	Pendant le processus	▪ Evalue l'entreprise et en prépare le dossier de présentation ▪ Vous aide à sélectionner les repreneurs ▪ Participe aux négociations, vous assiste et vous conseille en liaison avec les autres conseils (notaires, avocats, conseils en fusions-acquisitions)
	Lors de la conclusion	▪ Participe à l'élaboration du protocole d'accord (formule de prix, garanties données/reçues, modalités de paiement, clause/conditions)
	Après l'opération	▪ Vous conseille pour le suivi des clauses de garantie d'actif et de passif
Conseiller juridique : avocat, notaire	Dès que la question se pose nettement	▪ Vous informe et vous conseille sur le droit de la famille et la fiscalité de la transmission (notaire) ▪ Formalise les actes préparatoires nécessaires
	Dès que la décision est prise	▪ Vous aide à préparer l'entreprise (sous l'angle juridique, contrats, etc.)
	Pendant le processus	▪ Vous conseille sur les documents à établir et à signer ▪ Informe le repreneur sur les aspects juridiques de l'entreprise

	Lors de la conclusion	▪ Répond aux auditeurs ▪ Vous conseille sur le contenu des actes
Conseil en fusions-acquisitions *Valeur de cession supérieure à 2 M €*		▪ Vous aide à prendre la décision ▪ Identifie les acheteurs par une analyse stratégique ▪ Vous aide à préparer l'entreprise ▪ Met l'entreprise sur le marché et recherche activement des acheteurs ▪ Vous assiste dans les négociations ▪ Coordonne l'action des autres intervenants ▪ Assurer un écran entre vous et les acheteurs ▪ Economise votre temps pour le conserver pour l'entreprise

Fiche conçue par l'Agence France Entrepreneur, membre du Réseau Transmettre & Reprendre
7 juillet 2017

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR · bpifrance · CCI Entreprendre · Chambres de Métiers et de l'Artisanat – Assemblée Permanente · CONSEIL NATIONAL DES BARREAUX – LES AVOCATS · CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT · CRA Cédants & Repreneurs d'Affaires · ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

L'Agence France Entrepreneur (AFE)

L'AFE, un acteur au service des entrepreneurs

L'Agence France Entrepreneur (AFE) a pour objet de renforcer et mieux coordonner l'action nationale et locale en faveur de l'entrepreneuriat, au service de trois priorités :

- favoriser les créations et les reprises d'entreprises plus pérennes et créatrices d'emploi ;
- aider au développement des TPE et PME,
- innover pour créer un cadre plus favorable à l'initiative économique.

Ses membres fondateurs sont l'Etat, la Caisse des Dépôts (CDC), Régions de France (RdF), le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables (CSOEC), CCI France et l'Assemblée permanente des Chambres des métiers et de l'artisanat (APCMA).

Acteur de référence en matière d'information sur la création, la reprise et le développement des entreprises en France, elle propose notamment, à l'aide d'outils numériques innovants, un accès simple et personnalisé à l'information et à l'offre d'accompagnement disponible sur les territoires.

Vous avez un projet de cession ou de reprise d'entreprise ?

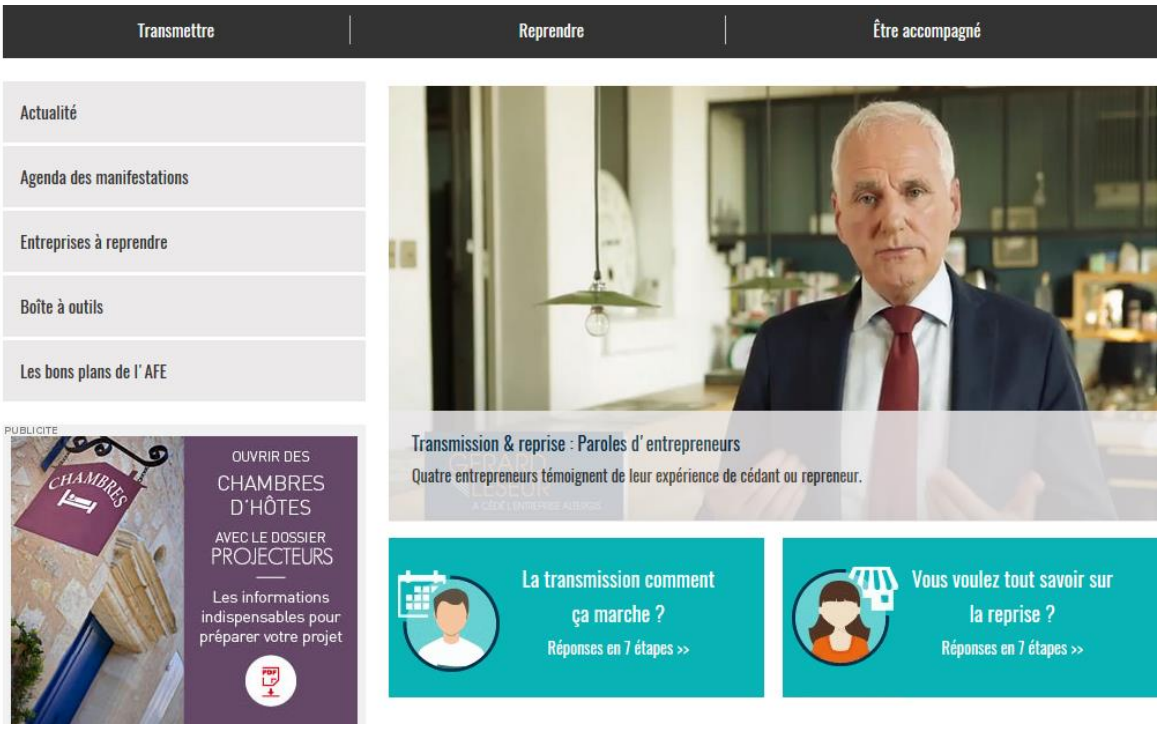
L'AFE vous aide en vous proposant sur www.afetransmission.fr un ensemble de contenus gratuits et d'outils qui touchent toutes les phases de votre projet.

Depuis la définition de votre projet, jusqu'aux démarches à réaliser après la vente ou l'acquisition de votre entreprise, parcourez ce site **pour vous informer et développer vos connaissances** avant de contacter vos interlocuteurs : conseillers, experts, intermédiaires, financeurs, etc.
Vous pourrez ainsi les identifier plus facilement, en tirer le meilleur parti et préparer votre travail personnel dans les meilleures conditions.

Vous trouverez notamment sur le site de l'AFE :

- des documents méthodologiques expliquant la démarche de cession et de reprise d'une entreprise,
- de nombreuses fiches techniques sur des thématiques juridiques, fiscales et financières,
- un outil d'orientation vers des réseaux d'accompagnement proches de chez vous,

- un accès à la base nationale des entreprises à reprendre,
- un outil de prédiagnostic en ligne de la transmissibilité d'une entreprise pour évaluer la faisabilité de votre projet : prediagentreprise.fr,
- des témoignages d'entrepreneurs et avis d'experts,
- un accès aux productions du Réseau Transmettre et Reprendre, dont l'AFE est membre fondateur,
- des liens vers d'autres ressources complémentaires et sites utiles,
- la possibilité de vous abonner à une lettre quotidienne hebdomadaire et de suivre l'actualité qui vous concerne sur les réseaux sociaux,
- etc.



Fiche conçue par l'Agence France Entrepreneur, membre du Réseau Transmettre &Reprendre
02 octobre 2017

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

bpifrance

CCI Entreprendre

Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Assemblée Permanente

CONSEIL NATIONAL DES BARREAUX
LES AVOCATS

CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT

CRA
Cédants & Repreneurs d'Affaires

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

L'accompagnement des Chambres de commerce et d'industrie

Cédants,

Vous réfléchissez à la vente de votre entreprise et avez des interrogations ?

Posez-nous vos questions par téléphone, courrier ou email, lors de rendez-vous ou en réunion.

Quelle que soit l'échéance de votre projet ou l'avancée de vos réflexions, vous pourrez échanger avec nous, en toute **confidentialité,** sur vos **souhaits**, vos **échéances** et vos **contraintes**, nous répondrons à vos **questions** et vous aiderons à **comprendre le marché** de la transmission. Vous serez ainsi armé pour définir votre **stratégie** de transmission,

Pour identifier, en moins d'une heure, **les points qui pourraient être bloquants et les atouts de votre projet,** les Chambres de commerce et d'industrie mettent à votre disposition un système efficace en ligne : http://e-ccidiag.prediagentreprise.fr/

Pour vous aider dans votre réflexion, nous pouvons réaliser un **diagnostic complet de votre entreprise**. Vous serez alors conforté pour préparer votre entreprise au mieux en vue d'une **cession sécurisée**.

Vous êtes prêt à vendre ?

En rendez-vous dans votre entreprise ou à la CCI, par email, par téléphone et dans la plus stricte **confidentialité**, nous serons **à vos côtés** tout au long de votre parcours pour répondre à vos interrogations et vous apporter un **regard neutre**. En fonction de votre projet, nous vous mettrons en relation avec des **experts partenaires**.

Nous vous aiderons à **définir le profil du repreneur** de votre entreprise et diffuserons une **annonce de cession** sur nos Bourses d'opportunités d'affaires et, si vous le souhaitez, celles de nos partenaires. Grâce aux 10 000 repreneurs accompagnés chaque année, nous vous mettrons en relation avec les repreneurs intéressés par votre entreprise. Nous pouvons également cibler directement des repreneurs en fonction de vos critères.

Repreneurs,

Vous voulez vous lancer dans l'aventure et avez des questions ?

Posez-nous vos questions par téléphone, courrier ou email, lors de rendez-vous ou en réunion.

Quelle que soit l'échéance de votre projet, vous pourrez échanger avec nous, en toute **confidentialité,** sur vos **souhaits**, vos **échéances** et vos **contraintes**, obtenir les réponses à vos **questions,** être aidé **pour comprendre le marché** de la reprise et définir un profil d'entreprises à reprendre cohérent avec le tissu économique de la région cible.

En réalisant un **diagnostic** neutre de votre **projet**, vous serez prêt à vous lancer.

En savoir plus sur reprise.cci.fr

Vous êtes prêt à reprendre et vous cherchez des cibles ?

En rendez-vous dans votre entreprise (pour les entreprises en croissance externe) ou à la CCI, par email, par téléphone dans la plus stricte **confidentialité**, nous serons **à vos côtés** tout au long de votre parcours pour répondre à vos interrogations et vous apporter un **regard neutre**. En fonction de votre projet, nous vous mettrons en relation avec des **experts partenaires**.

En fonction de la nature de votre projet et de votre situation géographique, nous diffusons une offre de reprise d'entreprise dans l'une de nos Bourses d'opportunités d'affaires. Pour donner un coup d'accélérateur à votre recherche, nous pouvons mener une recherche directe d'entreprises.

Grâce aux 6 000 cédants accompagnés chaque année, nous vous mettrons en relation avec les cédants dont l'entreprise vous intéresse.

Vous voulez acquérir toutes les compétences pour reprendre une entreprise ?

En quelques jours, vous pourrez acquérir toutes les compétences-clefs du repreneur d'entreprise professionnel et être opérationnel pour mettre en œuvre votre projet :

- Modéliser un projet de reprise en cohérence avec vos ressources, votre environnement, vos objectifs,
- Définir les critères de sélection des cibles et la stratégie de recherche de cible en fonction de vos objectifs et de l'environnement,
- Choisir les techniques de diagnostic et d'évaluation de l'entreprise cible en tenant compte du projet de reprise défini,
- Adapter votre technique de communication dans le cadre de la négociation et de la prise de fonction dans l'entreprise

Vous voulez acquérir toutes les compétences pour diriger l'entreprise que vous allez reprendre ?

Le réseau des Ecoles des Managers forme les repreneurs de PME/TPE à l'exercice de leur métier de dirigeant, en proposant **dans toute la France** des cycles de formation-action basés sur un accompagnement personnalisé et des situations concrètes vécues par chaque stagiaire dans son entreprise.

Les compétences acquises sont certifiées par un un titre de niveau II (bac + 3) intitulé « Chef d'entreprise, développeur de PME ».

Renseignements-contacts : www.reseau-edm.cci.fr

Pour nous contacter

Près de 200 conseillers dédiés à la Transmission - Reprise sont à votre écoute. Vous trouverez toutes les coordonnées de ces conseillers sur www.reprise.cci.fr et www.cession.cci.fr

Les Chambres de Commerce et d'Industrie, ce sont :

- **Des Elus, chefs d'entreprise au service des entreprises :** 5 000 chefs d'entreprise sont élus tous les 5 ans par leurs pairs pour conduire les politiques des CCI.
- **Un ancrage territorial puissant :** Plus de 230 points d'accueil des entrepreneurs et futurs entrepreneurs pour s'adapter aux particularismes locaux.
- **Des conseillers spécialisés : près de 200** conseillers formés et dédiés à la Transmission – Reprise qui accompagnent 6 000 cédants, 10 000 repreneurs et permettent la réalisation de 5 000 opérations par an.
- **Au cœur d'un dispositif partenarial : a**u sein des CCI ou à l'extérieur, les conseillers Transmission - Reprise travaillent en réseau avec tous les experts de l'entreprise.
- **Une expérience reconnue :** les CCI accompagnent les cédants et les repreneurs depuis plus de 20 ans.
- **Des outils à votre disposition :** Bourses d'opportunités d'affaires, centres de documentations, études, forums, salons, Clubs de repreneurs, Clubs de dirigeants, e.communautés… les CCI mettent tous les outils dont vous avez besoin à votre disposition.

Fiche conçue par le réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie, membre du réseau Transmettre & Reprendre
10 juillet 2017

CCI Entreprendre

RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

bpifrance

CCI Entreprendre

Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Assemblée Permanente

CONSEIL NATIONAL DES BARREAUX
LES AVOCATS

CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT

CRA
Cédants & Repreneurs d'Affaires

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

Chambres de métiers et de l'artisanat

Avec leur vaste réseau, les Chambres de métiers et de l'artisanat (CMA), établissements publics dirigés par des artisans élus, se trouvent toujours à vos côtés pour vous aider à céder ou à reprendre une entreprise artisanale. Assister à des réunions d'information, obtenir un entretien individuel personnalisé avec un conseiller spécialisé, bénéficier d'un dispositif complet incluant conseil, diagnostic et accompagnement…, autant de services que vous propose le réseau des 400 points d'accueil des CMA répartis sur l'ensemble du territoire national.

Et parce que rien ne remplace le contact humain, les conseillers transmission-reprise de la CMA de votre département sont à votre entière disposition pour vous garantir le meilleur accueil. Les CMA proposent un ensemble de prestations spécifiques pour les créateurs, repreneurs et cédants d'entreprises artisanales.

Vous souhaitez transmettre votre entreprise ?

Etes-vous prêt ?

Vous serez prêt à transmettre votre entreprise lorsque vous pourrez dire :

- je sais ce que je vais faire après avoir vendu mon entreprise ;
- je connais les modalités de transmission (vente, location-gérance, donation, …) ;
- j'ai effectué le diagnostic économique et juridique de mon entreprise ;
- j'ai évalué ou fait évaluer mon entreprise ;
- je sais comment m'y prendre pour trouver un acquéreur ou j'ai déjà désigné mon successeur.

Sur toute la France, les conseillers des Chambres de métiers et de l'artisanat, spécialistes de la transmission-reprise d'entreprises, sont à votre service pour répondre à toutes les questions que vous vous posez. Ils vous accueillent, mettent en relation et accompagnent les cédants – repreneurs. L'offre de services proposée par la CMA de votre département vous aide à piloter votre projet sur le plan commercial, financier, juridique, social et fiscal, jusqu'à sa réalisation. Enfin, en fonction de vos besoins, ils vous dirigent vers leurs partenaires privilégiés (banques, avocats, notaires, experts-comptables…).

Les outils

☞ Entreprendre dans l'artisanat

Le site Entreprendre dans l'artisanat intègre la BNOA, qui est la première plateforme nationale de rapprochement entre cédants et repreneurs d'entreprises artisanales. Le site http://entreprendre.artisanat.fr est un relais performant de diffusion nationale avec plus de 6 000 offres d'entreprises à reprendre dans tous les secteurs d'activités, dans toutes les régions de France, et qui ont toutes été expertisées au préalable par les conseillers spécialisés des CMA.

☞ **Le guide « du cédant au repreneur », téléchargeable sur le portail www.artisanat.fr**

Elaboré en collaboration avec les membres du « Réseau Transmettre et Reprendre », le guide du cédant au repreneur vous apporte des informations clés indispensables pour assurer une bonne réussite dans votre projet de transmission ou de reprise d'entreprise.

☞ **Retrouvez les coordonnées des Chambres de métiers et de l'artisanat les plus proches de chez vous en contactant le numéro indigo :** 0 825 36 36 36 (0.15€/min) ou en vous connectant sur www.artisanat.fr

Vous souhaitez reprendre une entreprise artisanale ?

Pour les chambres de métiers et de l'artisanat, la reprise d'entreprise est une priorité. En effet, chaque année, plus de 15 000 entreprises artisanales viables disparaissent faute de repreneurs et, dans leur sillage, des milliers d'emplois. Sur toute la France, les conseillers des Chambres de métiers et de l'artisanat, spécialistes de la transmission-reprise sont à votre service pour répondre à toutes les questions que vous vous posez.

Quel accompagnement vous offre votre CMA ?

- accueil et information pour le repreneur
- présentation de l'offre de services de la CMA
- entretien personnalisé avec un conseiller CMA pour cibler vos besoins
- identification d'entreprises à reprendre
- mise en relation avec le cédant
- élaboration du prévisionnel d'activité
- recherche des aides et des possibilités de financements
- proposition de formations adaptées
- assistance aux formalités administratives obligatoires

Un site dédié en matière de création/reprise/transmission d'entreprises artisanales : www.bnoa.fr permet de :

- disposer d'une vision globale de l'artisanat avec des chiffres clés ;
- tester ses connaissances à partir d'un quizz d'auto-évaluation ;
- avoir connaissance de toute l'offre de services apportée par le réseau des chambres de métiers et de l'artisanat ;
- accéder aux offres de cession à partir d'une recherche simplifiée : sélection par métier et par zone géographique ;
- accéder aux offres de cession à partir d'une recherche avancée par mots-clés : secteur d'activité, taille de l'entreprise, zone géographique, le chiffre d'affaires réalisé, prix de vente souhaité ;
- Une annonce détaillée et précise : la référence, le type d'activité, la localisation, les éléments cédés, le prix de vente, la date de mise à jour ;
- remplir un formulaire d'inscription permettant ainsi d'être contacté directement par un conseiller CMA ;
- consulter des guides, des vidéos et des liens utiles ;
- trouver l'ensemble des coordonnées des CMA implantées en France et dans les DOM-TOM.

Pour nous contacter :

Retrouvez les coordonnées des Chambres de métiers et de l'artisanat les plus proches de chez vous en contactant le numéro indigo : 0 825 36 36 36 (0.15€/min) ou en vous connectant sur www.artisanat.fr

Le portail de l'artisanat
www.artisanat.fr

Annonces 100% artisanat
www.bnoa.net

Pour plus d'informations

Connectez-vous sur www.artisanat.fr

Fiche conçue par l'Assemblée permanente des Chambres de Métiers et de l'Artisanat, membre du Réseau Transmettre & Reprendre

9 juin 2017

Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Assemblée Permanente

RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

bpifrance

CCI Entreprendre

Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Assemblée Permanente

CONSEIL NATIONAL DES BARREAUX
LES AVOCATS

CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT

CRA
Cédants & Repreneurs d'Affaires

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

L'accompagnement par les experts-comptables

Transmettre une entreprise, c'est assurer sa pérennité, maintenir des emplois, en créer de nouveau et ainsi contribuer à la sauvegarde et à l'essor du tissu économique. Dans le cadre de cette mission d'utilité publique, les experts-comptables ont un rôle important à jouer pour accompagner les cédants ou repreneurs d'entreprise dans cette phase délicate et les aider à franchir le cap, sachant que l'une des clés de la réussite réside dans l'anticipation des opérations de transmission pour qu'elles se déroulent en toute sérénité.

Présentation de la profession

Créé par l'ordonnance de 1945 et placé sous la tutelle du ministère de l'Économie, des Finances et du Budget, l'Ordre des experts-comptables a pour vocation de gérer et d'animer le plus grand réseau français de professionnels libéraux au service de l'entreprise.

Les 20 000 experts-comptables ont l'obligation de respecter une déontologie rigoureuse définie par la profession et traduite dans le Code de déontologie. Leur indépendance leur permet de mener les missions avec intégrité et objectivité. Ils agissent dans le cadre de la loi et d'une éthique qui leur imposent le secret professionnel. Cette obligation garantit aux clients une totale confidentialité. Les experts-comptables engagent leur responsabilité professionnelle dans leurs travaux et se doivent dans leur comportement personnel comme dans leurs relations avec leurs clients de respecter la devise de l'Ordre « Science, Conscience, Indépendance ».

Les experts-comptables accompagnent près de deux millions d'entreprises au quotidien. Ils conseillent les entrepreneurs dans toutes les étapes de la vie de l'entreprise jusqu'à sa transmission et au-delà dans les phases post cession ou reprise.

Vous envisagez de céder ou de reprendre une entreprise ?

Les experts-comptables, conseillers privilégiés et de proximité pour le chef d'entreprise, indépendants et soumis au secret professionnel, vous proposent un accompagnement adapté à vos besoins.

Pour cela, l'Ordre a mis au point une mission d'accompagnement des cédants et repreneurs d'entreprise reposant sur le franchissement progressif d'étapes ordonnées et sur une anticipation suffisante de l'opération.

Les experts-comptables accompagnent les cédants et repreneurs, mais ne peuvent agir en tant qu'intermédiaire ou agent d'affaires.

Les relations entre les experts-comptables d'une part et les cédants ou les repreneurs d'autre part sont définies dans une lettre de mission qui précise le cadre contractuel précis des travaux.

L’accompagnement du cédant

L’expert-comptable propose un accompagnement en 10 étapes réparties en 3 phases :

1. **Phase préalable : 4 étapes**

    - Prise de connaissance du projet de cession et définition de l’étendue de la mission
    - Préparation de l’entreprise à la vente
    - Évaluation de l’entreprise
    - Établissement du dossier de présentation

2. **Phase active : 4 étapes**

    - Diffusion de l’offre de cession et du dossier de présentation
    - Présélection de repreneurs
    - Participation aux négociations
    - Participation à l’élaboration du protocole et des actes

3. **Phases post-cession : 2 étapes**

    - Accompagnement du cédant après la cession
    - Accompagnement dans un nouveau projet.

L’accompagnement du repreneur

L’expert-comptable propose un accompagnement en 10 étapes réparties en 3 phases :

1. **Phase préalable : 1 étape**

    - Prise de connaissance du projet de reprise et aide à la définition de cibles

2. **Phase active : 8 étapes**

    - Diffusion de l'offre de reprise et présélection de cibles
    - Evaluation des cibles sélectionnées
    - Participation à la rédaction de la lettre d’intention
    - Assistance à la négociation
    - Réalisation de l’audit d’acquisition ou « due diligences »
    - Assistance à l’ingénierie juridique et fiscale
    - Assistance à l’ingénierie financière
    - Participation à la rédaction du protocole et des actes

3. **Phase post-reprise : 1 étape**

    - Une étape de suivi dans l’accompagnement du repreneur.

Interactions avec les autres interlocuteurs : l'accompagnement de la transmission d'entreprise nécessite des compétences spécifiques multiples qui favorisent l'interprofessionnalité et en particulier avec les professionnels du droit.

Pour tout renseignement et contacter un expert-comptable : http://www.experts-comptables.fr/annuaire

Fiche conçue par le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-comptables, membre du Réseau Transmettre & Reprendre

Le 8 juin 2017

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

bpifrance

CCI Entreprendre

Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Assemblée Permanente

CONSEIL NATIONAL DES BARREAUX
LES AVOCATS

CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT

CRA
Cédants & Repreneurs d'Affaires

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

Notaires de France

Bénéficiez de conseils pour préparer la cession

- analyse de votre situation fiscale (calcul des plus-values, impact sur l'impôt sur les revenus, ISF)
- analyse de votre situation familiale et matrimoniale
- analyse de votre situation professionnelle (traitement des actifs de l'entreprise et notamment de l'immobilier) avant et après la cession

Bénéficiez d'un accompagnement lors de la cession

- préparation des divers documents (lettre d'intention, protocole de cession, garantie d'actifs et de passifs, etc.)
- analyse des actes rédigés par les conseils du repreneur
- exécution des formalités nécessaires

Bénéficiez d'un suivi après la cession

- traitement fiscal du produit de la cession perçu (par exemple, dans une optique de transmission)

Bénéficiez de conseils avant la reprise

- analyse de votre situation familiale et matrimoniale (notamment au regard de la protection de votre patrimoine)
- analyse de la cible (analyse des contrats, baux, etc.)
- choix de la structure de reprise (holding)

Bénéficiez d'un accompagnement lors de la reprise

- rédaction des statuts de sociétés (holding de reprise, SCI pour l'immobilier, etc.)
- rédaction et relecture des actes juridiques (lettre d'intention, protocole de cession, garantie d'actifs et de passifs, etc.)
- exécution des formalités nécessaires (rédaction des diverses textes d'assemblée générale, ordres de mouvements, formalités au RCS, etc.)

Bénéficiez d'un suivi après la reprise

- engagements de conservation des titres
- secrétariat juridique

Qui est le notaire ?

Le notaire est un juriste investi d'une mission d'autorité publique qui rédige des contrats sous la forme authentique pour le compte de ses clients. Il intervient également dans les différents domaines juridiques dans le cadre de mission de conseils.

L'ordonnance du 2 novembre 1945 définit la mission du notaire de la façon suivante :

« Les notaires sont les officiers publics établis pour recevoir les actes et contrats auxquels les parties doivent ou veulent faire donner le caractère d'authenticité attaché aux actes de l'autorité publique, et pour assurer la date, en conserver le dépôt, en délivrer des grosses et expéditions ».

Le notaire, un officier public

Le notaire est un officier public, intervenant dans l'ensemble des domaines du droit : famille, immobilier, patrimoine, entreprises, rural et collectivités locales.

Il est nommé par le ministre de la Justice et confère aux actes qu'il rédige un gage de sérieux et d'authenticité.

Dès lors, il possède de véritables prérogatives de puissance publique, qu'il reçoit de l'Etat.

Le notaire, un professionnel de l'authentification des actes

Il a le pouvoir d'authentifier les actes en apposant son sceau et sa propre signature. Il constate ainsi officiellement la volonté exprimée par les personnes qui les signent et s'engage personnellement sur le contenu et sur la date de l'acte.

L'acte authentique a date certaine, ce qui en simplifie la preuve.

L'acte authentique fait foi de son contenu, s'agissant des éléments constatés et vérifiés par le notaire. On ne peut rapporter la preuve contraire que par une procédure complexe, équivalente à celle de la contestation d'une décision judiciaire pour partialité du juge.

Les actes notariés sont revêtus de la force exécutoire et s'imposent alors avec la même force qu'un jugement définitif.

Recourir à l'acte notarié c'est se garantir d'obtenir l'exécution des engagements du cocontractant sans recourir à un procès long et coûteux.

Le notaire, un professionnel présent sur tout le territoire

L'implantation des notaires fait l'objet d'une adaptation permanente sous le contrôle de la chancellerie.

Elle obéit à trois principes :

- maintenir un service public juridique de proximité,
- tenir compte des évolutions géographiques et démographiques,
- veiller aux conditions économiques d'exercice de la profession afin d'assurer un service de qualité.

En effet, les offices notariaux sont soumis à une implantation encadrée des offices sur tout le territoire pour répondre aux besoins de la population :

- 4 600 offices, nombre auquel il convient d'ajouter 1 330 bureaux annexes, ce qui porte à 5 930 le nombre de points de réception de la clientèle sur tout le territoire.
- 9700 notaires et 57 000 personnes travaillant dans les offices.

Le notaire et le chef d'entreprise

Outre la mission légale d'authentification et de conservation des actes, l'intervention des notaires est beaucoup plus large : c'est un généraliste du droit ayant une vision globale des questions juridiques.

Il intervient dans l'ensemble du domaine juridique et fiscal ce qui le rend naturellement compétent pour sa fonction de conseil des clients.

Grâce à sa vision globale du patrimoine du chef d'entreprise, il peut proposer les solutions juridiques et fiscales les plus adaptées.

Fiche conçue par le Conseil supérieur du notariat, membre du Réseau Transmettre &Reprendre
7 juin 2017

L'avocat

L'avocat, professionnel du droit

Professionnels du droit, les avocats conseillent, assistent et défendent les particuliers et entreprises dans tous les domaines juridiques, fiscaux et sociaux.

Pour prétendre à son titre professionnel, l'avocat doit, après avoir suivi une formation initiale en droit (minimum Master I), obtenir le certificat d'aptitude à la profession d'avocat (CAPA) et s'inscrire à un ordre. Il est tenu à des règles déontologiques strictes qui lui imposent notamment un devoir d'information et de compétence, un secret professionnel absolu, le refus de tout conflit d'intérêt et une parfaite indépendance. Son assurance en responsabilité civile couvre les fautes qu'il pourrait commettre et causeraient un préjudice ou une perte de chance à ses clients.

Les 64.000 avocats de France sont organisés en 166 barreaux répartis sur tout le territoire. Le Conseil national des barreaux (CNB), établissement d'utilité publique créé par la loi n°90-1259 du 31 décembre 1990, est l'institution représentative de la profession, tant auprès des pouvoirs publics que sur le plan international. C'est un acteur majeur de la justice et du droit.

Rôle de l'avocat dans une opération de transmission – Reprise d'entreprise

Dans le cadre d'une transmission-reprise d'une société, l'avocat conseille et assiste son client, cédant ou repreneur, pour :

- Rédiger la lettre d'intention et l'accord de confidentialité,
- Réaliser l'audit juridique, social et fiscal de la société,
- Négocier et rédiger le protocole de cession et la garantie d'actif et de passif,
- Coordonner les différents partenaires (banquier, investisseurs, etc.)
- Organiser la signature de l'acte définitif de cession (*closing*) et préparer l'ensemble de la documentation juridique,
- Effectuer les opérations *post-closing*,
- Accomplir les formalités légales.

S'il s'agit d'une transmission de fonds de commerce, l'avocat intervient afin de :

- Vérifier la composition du fonds de commerce (droit au bail, matériels, marques, etc.),
- Établir l'acte de cession de fonds de commerce et prévoir ses conditions suspensives,
- S'assurer de la réalisation des conditions suspensives auprès du bailleur, du banquier, de la mairie en cas de droit de préemption urbain, etc., ainsi que du respect de la réglementation selon l'activité,
- Organiser la vente,
- Accomplir les formalités légales.

LE SAVIEZ-VOUS ?

L'Acte d'avocat, une garantie de sécurité et de qualité.

L'Acte d'avocat, papier ou numérique, offre, dans tous les domaines du droit, une sécurité juridique accrue. En contresignant l'acte qu'il a rédigé, l'avocat s'engage et atteste que chacune des parties a été pleinement informée de ses effets et de ses conséquences. Il garantit ainsi la sécurité et l'efficacité de la relation contractuelle.

Comment choisir mon avocat

L'avocat conseille, défend, assiste et représente ses clients dans tous les domaines du droit. Sa formation et sa pratique professionnelle peuvent toutefois le conduire à exercer plus particulièrement dans un domaine juridique précis. Certains avocats font certifier leurs compétences dans une ou plusieurs disciplines par une mention de spécialisation.

Les 27 mentions de spécialisation reconnues par le Conseil national des barreaux sont : Droit de l'arbitrage, Droit des associations et des fondations, Droit des assurances, Droit bancaire et boursier, Droit commercial, des affaires et de la concurrence, Droit du crédit et de la consommation, Droit du dommage corporel, Droit de l'environnement, Droit des étrangers et de la nationalité, Droit de la famille, des personnes et de leur patrimoine, Droit de la fiducie, Droit fiscal et droit douanier, Droit des garanties, des suretés et des mesures d'exécution, Droit immobilier, Droit international et de l'Union européenne, Droit des nouvelles technologies, de l'informatique et de la communication, Droit pénal, Droit de la propriété intellectuelle, Droit public, Droit rural, Droit de la santé, Droit de la sécurité sociale et de la protection sociale, Droit des sociétés, Droit du sport, Droit des transports, Droit du travail et Droit des sociétés.

Consulter l'annuaire des avocats : http://www.avocat.fr/contacter-un-avocat/annuaire-avocats

Combien coûte son intervention ?

Les critères de fixation des honoraires d'un avocat sont liés à la difficulté de l'affaire, le temps consacré au dossier, la spécialisation ou la notoriété de l'avocat ainsi que les frais qu'il engage.

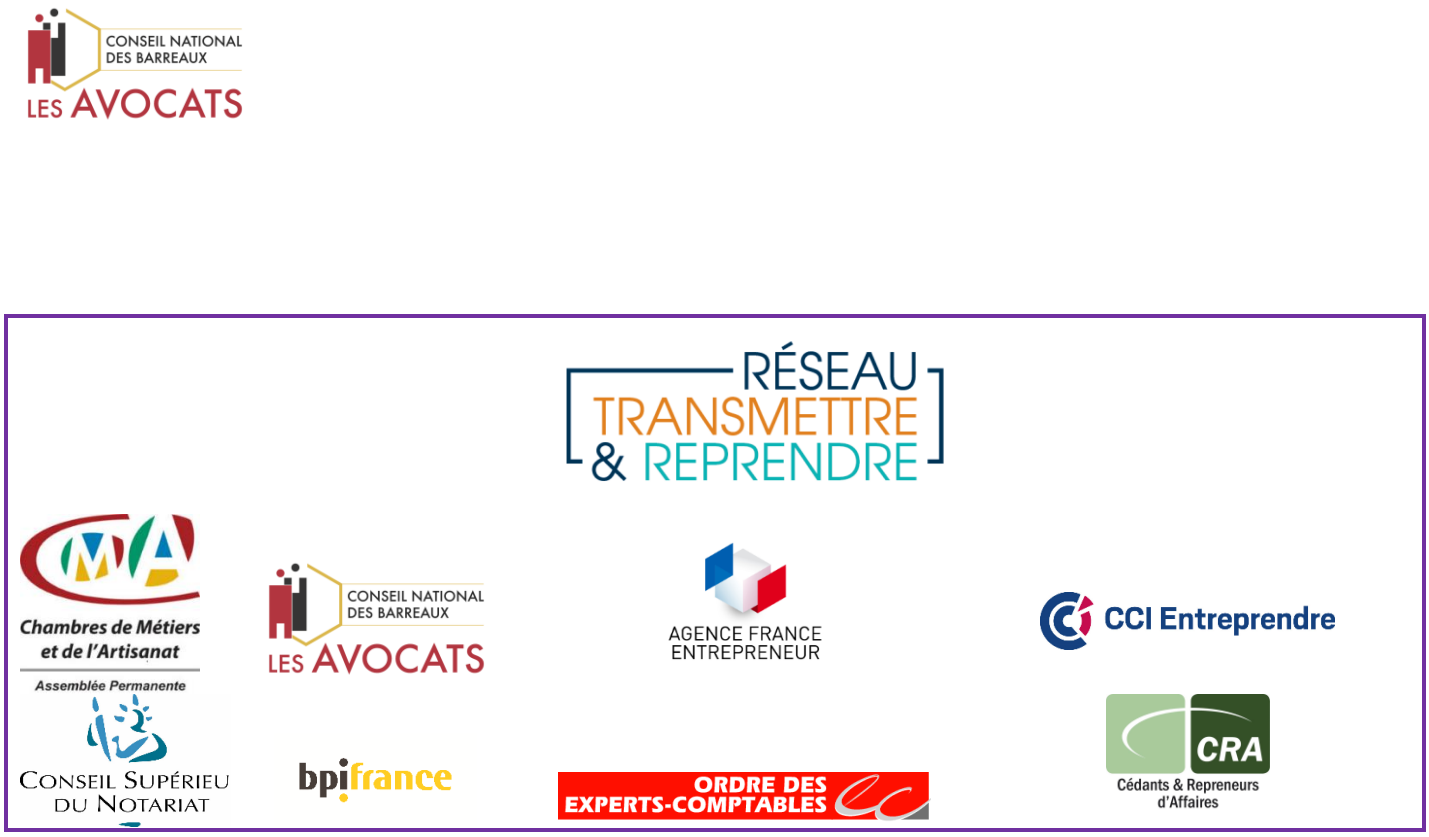
Quatre modes de facturation peuvent être proposés par l'avocat, en accord avec son client :

- **L'honoraire au temps passé** : l'avocat doit, dans la mesure du possible, indiquer le nombre prévisible d'heures nécessaires au traitement de votre affaire,
- **L'honoraire forfaitaire,**
- **L'honoraire de résultat** : il ne peut être que complémentaire à un honoraire minimum (forfaitaire ou au temps passé) défini avec l'avocat.
- **L'abonnement** : un contrat d'abonnement peut être indiqué si le client recourt périodiquement et régulièrement à son avocat pour des prestations, notamment en matière de droit des sociétés et de droit fiscal.

En tous les cas, l'avocat doit soumettre à son client, avant toute intervention, une convention d'honoraires.

Consultez un avocat sur www.avocat.fr

Fiche conçue par le Conseil national des barreaux, membre du Réseau Transmettre & Reprendre
7 juillet 2017



Le conseiller en fusions-acquisitions

En quoi est-il différent des conseils habituels du chef d'entreprise ?

Le conseiller en fusions-acquisitions guide les dirigeants d'entreprises dans la réalisation d'opérations d'acquisition ou de cession. C'est un spécialiste de la transaction, capable de « marketer » une entreprise et de dérouler un processus de cession professionnel. Sa valeur ajoutée est d'abord de bien évaluer l'entreprise en fonction du marché puis de définir le profil des acheteurs, de les identifier, de les contacter et de les mettre en compétition dans un laps de temps contrôlé.

Son métier l'amène à une maitrise généraliste de la stratégie d'entreprise, du droit, de la finance et de la comptabilité. Toutefois, sauf à être lui-même membre d'une profession réglementée (expert-comptable, avocat, notaire), il ne peut rendre les services de ces acteurs mais a pour rôle de coordonner leurs interventions en dirigeant l'ensemble du processus de cession et en veillant à maintenir la confidentialité de l'opération.

Qu'apporte-t-il dans une transaction ?

Son intervention peut s'avérer précieuse pour le cédant d'une entreprise.

- Il l'aide à préparer l'entreprise à la cession (identification des points durs, propositions correctives).
- Il effectue une valorisation complète et précise de l'entreprise en fonction de sa connaissance des habitudes du secteur d'activité de l'entreprise, de la typologie des contreparties (acheteurs) potentielles et de l'état des marchés au moment de l'opération.
- Il identifie et sélectionne les acquéreurs en amont, les sollicite et organise la compétition entre eux.
- Il veille à ce que ces acquéreurs soient crédibles et financièrement capables de finaliser l'opération et ainsi ne pas faire perdre du temps au dirigeant.
- Il le décharge de l'accueil et de l'information des candidats (au moins au début), lui dégageant ainsi du temps pour continuer à gérer son affaire au mieux.
- Il permet au dirigeant de ne pas être en 1ère ligne et de garder la tête froide dans la négociation, en évitant des erreurs.
- Il permet souvent d'aller plus vite et en tout cas d'être systématique dans la démarche tout en préservant la confidentialité.

Quelles sont les conditions d'exercice de la profession ?

S'il pratique l'intermédiation de fonds de commerce, le conseil en fusions-acquisitions est assujetti à la loi Hoguet. S'il intervient dans des opérations portant sur des titres de sociétés, il a très souvent le statut de conseil en investissement financier (CIF) géré par l'Autorité des marchés financiers qui lui délivre un numéro d'agrément via l'Orias (Registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance) : www.orias.fr. Ce statut donne une garantie de compétences, de professionnalisation, d'assurances spécifiques et de surveillance de son activité.

Comment le choisir ?

Les règles générales qui président au choix d'un conseil s'appliquent également à lui. Son rôle peut être tenu par un des conseils habituels de l'entreprise (expert-comptable, avocat, notaire), ou par un spécialiste de ces opérations, qui mène quotidiennement des transactions et qui a une totale disponibilité car c'est son occupation à plein temps. Son intervention se fera dans le cadre d'une mission définie sous cette forme.

Pour le sélectionner, soyez attentif à son expérience sectorielle, aux opérations qu'il a bouclées (ce que l'on appelle parfois son *track record* en anglais). Interrogez-le sur ses méthodes de travail pour rechercher les acquéreurs, son appartenance à un réseau de professionnels, les associations professionnelles dont il est membre. Ne vous laissez pas impressionner par la notion de confidentialité dont certains entourent leur action pour se dispenser de répondre à vos questions : une certaine transparence n'est pas incompatible avec le respect de ses clients.

Une lettre de mission écrite, définissant parfaitement le processus qui sera suivi, l'absence de conflit d'intérêt et les conditions de rémunération est impérative. Sa rémunération est négociable : elle comporte en général des acomptes, correspondants à l'exécution de tâches préparatoires à la cession, mais la majeure partie de sa rémunération consiste en une commission de succès, perçue lors de la vente et calculée en pourcentage du prix de cession, selon une échelle variable et définie préalablement dans la lettre de mission.

Fiche conçue par l'Agence France Entrepreneur, membre du Réseau Transmettre & Reprendre
7 juillet 2017

AGENCE FRANCE
ENTREPRENEUR

RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

bpifrance

CCI Entreprendre

Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Assemblée Permanente

CONSEIL NATIONAL DES BARREAUX
LES AVOCATS

CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT

CRA
Cédants & Repreneurs d'Affaires

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

Etablir le diagnostic de l'entreprise

Bien que le terme employé soit en général le même, le diagnostic du cédant n'est pas celui du repreneur. L'un et d'autre répondent à des questions différentes et ne disposent pas des mêmes moyens ni du même calendrier pour le réaliser.

Le diagnostic du cédant

Il doit répondre à la question principale : « l'entreprise comporte-t-elle des défauts qui pénaliseraient sa vente, voire la rendraient impossible ? » et à la question subsidiaire : « Qu'y puis-je ? » en tant que dirigeant et actionnaire. Les moyens dont dispose le cédant sont appréciables et, surtout, il dispose de tout son temps pour y procéder.

Attention ! Il n'est évoqué ici que le diagnostic technique de l'affaire. Le vendeur doit aussi rester attentif à la négociation et à la capacité réelle du repreneur à reprendre son entreprise. Sa légitimité y compte pour beaucoup.

Le diagnostic du repreneur

Il doit répondre à la question principale : « L'entreprise comporte-t-elle un défaut qui rend son acquisition peu recommandable, voire impossible ? » et à deux questions subsidiaires : « A quel prix ? » et « Que devrai-je faire lorsque j'en serai aux commandes ? ».

Les moyens dont dispose le repreneur sont en général modestes et surtout le temps dont il dispose et son accès aux données nécessaires sont parfois inconfortables.

Attention ! Il n'est évoqué ici que le diagnostic technique de l'affaire. Le repreneur doit aussi rester attentif à la négociation et à une volonté réelle du cédant de vendre son entreprise.

Quand diffuser l'information ou demander à y accéder ?

Le tableau ci-dessous donne quelques lignes directrices qu'il vous faudra adapter à votre propre situation. Il classe grossièrement les informations entre celles qu'il faut partager rapidement, celles qu'il est souhaitable de partager avant la signature d'un protocole d'accord et celles qui sont de l'ordre du contrôle à effectuer au cours de l'audit de conclusion.

Attention ! Il ne s'agit pas d'une liste exhaustive mais de pistes de travail : faites appel à votre bon sens pour alimenter votre curiosité.

Si vous êtes cédant, dites-vous qu'il vaut mieux donner une information trop tôt que trop tard et prévenir les demandes des repreneurs plutôt que de dissimuler une caractéristique importante à leurs yeux. Les (mauvaises) surprises sont à éviter. Si dans votre situation tel ou tel contrat est important, n'hésitez pas à le mentionner en amont et proposez aux repreneurs d'en prendre connaissance ou résumez-en les aspects essentiels à leur intention.

Si vous êtes repreneur, concentrez-vous sur les informations qui vous permettent d'apprécier l'intérêt que présente l'entreprise par rapport à votre projet. Sachez être exigeant si un contrat vous parait clé et, à l'inverse, sachez aller à l'essentiel selon où vous en êtes de vos réflexions.

Information à partager…	**assez rapidement**	**avant le protocole d'accord**	**lors de l'audit**
Répond au besoin de…	prise de connaissance de l'entreprise	préparation du business plan	contrôle de sécurité avant acquisition
L'entreprise, la société			
- Organigramme juridique - Répartition du capital - Mandataires sociaux - Fonction des dirigeants dans d'autres sociétés	X		
- Conventions particulières - Comptes-courants		X	
- Vérification détaillée de tous les documents sociaux : statuts, extrait K-bis, documents sociaux, registre des mouvements de titres			X
Les salariés			
- Pyramide des âges, organigramme, personnel-clé, ancienneté et départs prévus	X		
- Liste détaillée, litiges en cours, augmentations, primes, intéressement, mutuelle		X	
- Vérification détaillée des éléments précédents et revue des contrats de travail, procédures, règlement intérieur, consultations en cours, syndicats, représentants du personnel, CHSCT, PV des réunions avec les instances du personnel, litiges avec l'inspection du travail, prud'hommes et actions en cours, formation			X
Les produits et services			
- Brevets, marques, catalogues, CGV	X		
- Définition détaillée, savoir-faire maîtrisés, devis, marketing		X	
- Vérification de la documentation juridique détaillée (brevets, détention des marques, respect des normes…)			X
Information à partager…	assez rapidement	avant le protocole d'accord	lors de l'audit

Répond au besoin de…	prise de connaissance de l'entreprise	préparation du business plan	contrôle de sécurité avant acquisition
Les clients et fournisseurs			
- Ventilation du CA, identification des contrats clés - Principaux concurrents - Agents commerciaux - Action commerciale	X		
- Liste anonyme détaillée des clients - Contrats de distribution ou de concession - Contrats d'approvisionnement		X	
- Liste détaillée des clients et du CA réalisé - Revue détaillée des contrats			X
Les moyens de production			
- Bail immobilier	X		
- Liste du matériel		X	
- Conformité des locaux - Conformité du matériel - Valeur d'usage et carnets d'entretien du matériel - Titres de propriété			X
Les documents financiers			
- Liasses fiscales - Liste des contrats en crédit-bail	X		
- Situation récente - Comptes prévisionnels - Tableau de bord - Etat des créances - Litiges en cours		X	
- Vérification détaillée des comptes et de la fiscalité : Grand livre, comptes détaillés, contrats de prêts, engagements hors bilan, cautions, garanties, litiges en cours, derniers contrôles fiscaux, procès en cours, contrats d'assurance, engagements de retraite (IFC)			X

L'accompagnement du repreneur par le cédant

Un des objectifs primordial du diagnostic pour le repreneur est d'apprécier sa propre capacité à mener l'entreprise : il n'y a pas de jugement de valeur dans cette appréciation, simplement la prise en compte des compétences et des goûts de chacun.

Le vendeur aussi est concerné : si le repreneur n'est pas assez légitime, il risque d'avoir des difficultés à convaincre ses interlocuteurs et à rassembler les fonds nécessaires à l'opération.

L'accompagnement par le cédant peut contribuer à la prise en main de l'affaire par le repreneur. Il peut se résumer au minimum à :

- la présentation des clients et des principaux fournisseurs
- la mise en main des outils, méthodes et logiciels qui servent couramment dans l'entreprise à organiser la production, établir des devis, gérer l'entreprise.

L'accompagnement par le cédant peut aller plus loin, à condition qu'il soit d'accord pour le faire et que cela ait du sens. Le repreneur doit clairement pouvoir prendre sa place de patron de l'entreprise qu'il reprend dès le départ. Il faut éviter que l'accompagnement s'appuie sur la présence permanente du vendeur et sur la nécessité de sa participation active à la gestion courante de l'entreprise.

Il est en tout cas intéressant de se poser la question, des deux côtés, avant la signature du protocole d'accord, qui devra intégrer les modalités prévues pour cet accompagnement.

Attention ! Dans tous les cas, c'est le repreneur qui doit garder la maîtrise de l'entreprise après la cession. Si un accompagnement est prévu, il doit pouvoir l'arrêter dès qu'il le souhaite.

Fiche conçue par l'Agence France Entrepreneur (AFE), membre du Réseau Transmettre & Reprendre
07 juillet 2017

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

bpifrance

CCI Entreprendre

Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Assemblée Permanente

CONSEIL NATIONAL DES BARREAUX
LES AVOCATS

CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT

CRA
Cédants & Repreneurs d'Affaires

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

Diagnostic produits, marchés, concurrence, stratégie

Ce diagnostic est LE diagnostic à ne pas louper ! Aussi détaillées que peuvent être vos analyses financières, si les aspects « produits », « marché », « concurrence » et « stratégie » n'ont pas été correctement diagnostiquées, elles resteront des chiffres sur une feuille !

C'est à partir de ce diagnostic que vous pourrez déterminer si l'entreprise a un potentiel de développement.

Le diagnostic « produits »

- Identification et analyse de la gamme de produits / services existants
- Identification du cycle de vie du ou des produits / services
- Pertinence de la segmentation des produits / services

> ***→ Analyse : les produits / services de l'entreprise sont-il en adéquation avec les besoins, attentes, comportements des clients / prospects. Peuvent-ils être adaptés aux besoins, attentes et comportements futurs ?...***

Le diagnostic « marchés » et « concurrence »

On va du macro au micro, vous devez analyser :

- Situation actuelle et prévisionnelle du marché sur lequel l'entreprise évolue *(par exemple, la fabrication de vêtements)*
- Situation actuelle et prévisionnelle du marché de l'entreprise *(par exemple, la fabrication de cravates à destination du marché européen)*
- Situation actuelle et prévisionnelle de l'entreprise sur son marché *(par exemple, l'entreprise Dupont de cravates située dans le quartier du Sentier à Paris et vendant aux marchés français, italien et allemand)*

> ***→ Analyse : le marché est-il en croissance actuelle ou future ? L'entreprise peut-elle développer ses parts de marché ?...***

- Analyse de la politique commerciale. Exemples d'éléments à analyser :
    - système de distribution,
    - conditions générales de vente,
    - délais de livraison,
    - force de vente,
    - service après-vente,
    - outil de mesure de la satisfaction client,
    - supports de publicité utilisés,
    - politique tarifaire,
    - politique promotionnelle,
    - participation à des salons
    - …

    → Analyse : la politique tarifaire est-elles adaptée ou adaptable aux attentes des clients / prospects ? La politique commerciale permet-elle de cibler tous les prospects ? Les clients sont-ils satisfaits des délais de livraison, des modes de distribution, du SAV… ? Les conditions générales de vente sont-elles compréhensibles ? Les factures sont-elles claires ? Arrivent-elles aux bonnes personnes ? La force de vente est-elle adaptée aux résultats ? Les circuits de distribution sont-ils les plus pertinents ? La politique tarifaire et les politiques promotionnelles sont-elles adaptées ?

- Clientèle. Les informations à analyser :
    - nature de la clientèle,
    - répartition du chiffre d'affaires par client,
    - analyse des besoins des clients,
    - modalités de règlement des clients,
    - suivi du règlement des clients *(une commande, une livraison, une facture, un règlement)*
    - fidélisation,
    - rentabilité des clients stratégiques,
    - …

    → Analyse : certains clients peuvent-ils disparaître suite à la cession ? N'y-a-t-il pas concentration de la clientèle ? Les modalités de règlements sont-ils adaptés ? Y-a-t-il des clients « non rentables », si oui, sont-ils stratégiques ou pas ? L'entreprise peut-elle s'adapter aux nouveaux besoins des clients ?

- Fournisseurs. Les informations à analyser :
    - nombre de fournisseurs,
    - modes de sélection des fournisseurs,
    - délais de livraison,
    - modalités de paiement
    - …

    → Analyse : Y-a-t-il adéquation des fournisseurs par-rapport aux besoins de l'entreprise (fiabilité des coûts) ? Les modalités de paiement et de livraison sont-ils adaptés ? Les engagements pris permettent-ils de remettre les fournisseurs en concurrence le cas échéant ?...

- Identification de la concurrence. Les informations à analyser :
    - Combien de concurrents, directs et indirects ?
    - Qui sont-ils ? Quelles sont leurs tailles ?
    - Quels sont leurs produits / services ?
    - Quelles nouveaux concurrents attendre (barrières à l'entrée)
    - Avantages concurrentiels de l'entreprise
    - …

→ L'entreprise est-elle bien positionnée par-rapport à la concurrence ? A-t-elle la capacité de rectifier son positionnement le cas échéant ?...

- Evaluation des opportunités, comme par exemple
    - Montée d'une classe moyenne en Inde et en Chine
    - Intégration du web dans la vie quotidienne des consommateurs
    - Développement des arts créatifs
    - …

→ L'entreprise a-t-elle des opportunités de développement ?

- Evaluation des menaces, comme par exemple
    - Non protection des modèles
    - Contraintes imposées par les fournisseurs (par exemple dans les délais de fabrication ou les modalités de paiement)
    - Environnement économique (tensions économiques pouvant avoir des conséquences sur les achats d'accessoires de mode par exemple)
    - Contraintes imposées par les prescripteurs
    - Contraintes imposées par la concurrence
    - Modification de la réglementation
    - …

→ Des menaces pèsent-elles sur l'entreprise cible ?

Le diagnostic « Stratégie »

La stratégie d'entreprise, c'est l'acte de déterminer les finalités et les objectifs fondamentaux à long terme de l'entreprise, de mettre en place les actions et d'allouer les ressources nécessaires pour atteindre lesdites finalités.

C'est donc **l'ensemble des moyens d'atteindre le résultat que vous devez définir** !

- Quelle nouvelle vision pouvez-vous impulser ? Quels nouveaux challenges faut-il relever ?
- Quelles innovations pourrez-vous mettre en place ?
    - Expansion géographique
    - Produits nouveaux (par exemple, fabrication sur-mesure avec commande on-line)

- Innovation technique ou technologique
- Optimisation des coûts (identifier de nouveaux façonniers)
- Refonte de la politique marketing
- Evolution de la cible
- …

- Comment pouvez-vous faire évoluer le business model ?

De tout cela, vous pouvez établir un **SWOT** (mot pédant signifiant : Forces (Strengths), Faiblesses (Weaknesses), Opportunités (Opportunities), menaces (Threats) qui mixe un diagnostic interne (forces et faiblesses) et un diagnostic externe (menaces et opportunités identifiées dans l'environnement).

Forces	**Faiblesses**
Liste des principaux points forts de l'entreprise (dont les Hommes et le dirigeant) *Exemple : produits technologiquement en pointe*	Liste des principaux points faibles de l'entreprise (dont les Hommes et le dirigeant) *Exemple : pyramide des âges des salariés*
Opportunités	**Menaces**
Liste des principales opportunités offertes par le marché au développement de l'entreprise *Exemple : attrait des cadres indiens pour ce produit*	Liste des principales menaces extérieures pesant sur la pérennité / les performances de l'entreprise *Exemple : produit difficilement protégeable et facilement copiables*

Fiche conçue par le réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie, membre du réseau Transmettre & Reprendre
10 juillet 2017

CCI Entreprendre

RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

bpifrance

CCI Entreprendre

Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Assemblée Permanente

CONSEIL NATIONAL DES BARREAUX
LES AVOCATS

CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT

CRA
Cédants & Repreneurs d'Affaires

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

Le diagnostic « Ressources Humaines »

La richesse d'une entreprise repose sur la force de travail de ses salariés. Il appartient au futur manager de s'entourer des meilleurs collaborateurs, de les motiver… et de les garder.

Dans le cadre de la reprise, il est nécessaire de bien comprendre le fonctionnement de l'entreprise, de s'approprier son organisation pour préparer la suite, mais aussi de s'assurer que toutes les zones de risque sont identifiées afin d'assurer la continuité de l'entreprise, éviter tout échec et favoriser le bon accueil du projet par les salariés.

Attention !
La loi prévoit qu'en cas de vente de l'entreprise, y compris par voie de cession du fonds de commerce, tous les contrats de travail en cours sont automatiquement transférés au repreneur. Il reprend alors obligatoirement les salariés avec leur ancienneté et doit poursuivre l'exécution du contrat de travail.

Au terme du diagnostic des ressources humaines, le repreneur pourra mesurer à l'aide de son conseil, l'organisation du travail et ses zones d'amélioration éventuelles, le climat social de l'entreprise, son incidence éventuelle sur la pérennité, la capacité d'adaptation des équipes aux mutations à venir et les risques pour l'entreprise.

Identifier les principaux risques de conflits sociaux qui pourraient survenir dans l'entreprise

Les risques sociaux sont souvent sous-estimés alors qu'ils peuvent survenir postérieurement à l'acquisition de l'entreprise, puisque le repreneur est par principe responsable de ses nouveaux salariés.

Ils incluent bien entendu les cas de non-respect de la réglementation sociale et du droit du travail.

Il conviendra donc de procéder aux contrôles suivants :

- ✓ Se renseigner sur les éventuels conflits collectifs passés et présents, et s'en faire expliquer les causes.
- ✓ Analyser les contentieux passés et en cours.
- ✓ Vérifier les éventuelles alertes, observations ou mises en demeure de l'administration du travail et les réponses apportées.
- ✓ S'informer précisément sur les relations collectives de travail existantes dans l'entreprise : accords et conventions collectives applicables à l'entreprise, mais également usages et engagements unilatéraux fait aux salariés qui ont potentiellement vocation à continuer de s'appliquer après la reprise.

- ✓ S'informer sur l'existence d'instances représentatives du personnel (DP, CE, CHSCT, éventuellement délégués syndicaux…), et sur la qualité des relations entretenues avec la direction de l'entreprise.

- ✓ S'agissant des relations individuelles de travail, analyser la situation contractuelle et professionnelle de chaque individu : sa place dans l'organigramme (sur le papier et dans les faits), le profil de son poste (nature de l'emploi, tâches, niveau de compétence, degré de responsabilité, temps de travail etc.), c'est-à-dire apprécier le travail de chaque individu, son adéquation à sa fonction, aux objectifs et aux besoins de l'entreprise.

  Dans l'idéal, il conviendrait de procéder à l'analyse des situations contractuelles spécifiques notamment du fait de la présence de clauses de mobilité, de clause de forfait-jour, des clauses de non-concurrence, des *« golden parachutes »*, d'une suspension du contrat de travail en raison d'accident de travail, de maladie ou de congé maternité etc.

- ✓ Comparer avec les entreprises du même secteur d'activité les points suivants : politique de rémunération (salaires, congés payés, 13ème mois, primes, avantages sociaux), niveau de qualification, taux d'absentéisme… En outre, dans le cadre d'une croissance externe, les différences de politique salariale entre la société cible et l'acquéreur peuvent entrainer des coûts de mise à niveau des salaires et avantages ; une décote pourrait être effectuée si des réajustements de rémunération devaient être réalisés (temps de travail, qualification).

- ✓ Identifier les contrats de travail particuliers, pouvant générer des coûts à venir (durée de préavis et indemnités de licenciement supérieures aux obligations légales…).

- ✓ Identifier les intervenants externes qui pourraient être considérés comme ayant un lien de subordination lorsqu'ils interviennent quasi-exclusivement pour la société (intérim, prestataires extérieurs, sous-traitants, micro-entrepreneurs),

- ✓ Vérifier la situation des cadres identifiés dans l'organigramme mais salariés d'une autre structure.

- ✓ Se procurer la pyramide des âges de l'entreprise pour apprécier les risques de passif social latent (départ à la retraite…) et la perte de savoir-faire.

Bon à savoir !
La loi « Travail » du 8 août 2016 a profondément refondu le code du travail. Désormais, en cas de dénonciation et de mise en cause des accords collectifs, des accords de substitution et des accords de transition peuvent permettre d'anticiper la renégociation des accords collectifs. Surtout, la loi consacre la fin des « avantages individuels acquis » qui étaient jusqu'à présent conservés par les salariés en application de l'accord collectif dénoncé. Dorénavant, seule la rémunération devra être maintenue à défaut d'accord de substitution. Enfin, les entreprises cédantes de plus de 1000 salariés pourront procéder, avant l'opération de reprise, à des licenciements de salariés dans le cadre d'un PSE. Votre conseil pourra vous aider à saisir tous les enjeux de cette nouvelle loi.

Analyser les risques spécifiques liés au personnel dirigeant de la société cible

Le dirigeant est souvent la clé d'une fonction majeure de l'entreprise et/ou le seul interlocuteur des tiers.
Il conviendrait dès lors de contrôler les points suivants :

- ✓ Mesurer l'impact du départ de l'équipe dirigeante tant en interne vis-à-vis des salariés, qu'en externe vis-à-vis des clients et fournisseurs.

- ✓ Vérifier l'existence d'un contrat d'assurance homme clé du dirigeant et des principaux managers.

- ✓ Identifier les clauses-parachutes (prévoyant des indemnités élevées ainsi que de longs délais de préavis en cas de rupture du fait de l'employeur) introduites dans les contrats de travail des cadres dirigeants.

Principaux documents à analyser

- Convention et accords collectifs applicables à l'entreprise ;
- Manuels des procédures ou toutes autres règles internes concernant les salariés ; état des usages en vigueur (ancienneté mentionnée) ;
- Règlement intérieur ;
- Organigramme de l'entreprise et des éventuelles entités rattachées ;
- Liste des salariés mentionnant les éléments suivants :
  - classification,
  - fonction,
  - rémunération,
  - augmentations passées (5 derniers exercices) et futures,
  - ancienneté,
  - nature du contrat de travail (CDD, CDI, temps partiel, apprentissage…) ;
- Liste des salariés aux postes clés ; existence de délégations en faveur des dirigeants et des cadres supérieurs, modes de management appliqué dans l'entreprise ; lien de parenté éventuel avec les dirigeants ou cadres supérieurs ;
- Contrats de travail ; clauses de non-concurrence, clause de mobilité ; contrats spécifiques ;
- Procédures disciplinaires et lettres de licenciement des 24 derniers mois ;
- Documents relatifs au temps de travail et conformité à la règlementation en vigueur : accord 35 heures, RTT, gestion des temps, existence de conventions de forfait ;
- Description exhaustive de la représentation du personnel, comprenant les noms des délégués du personnel, des membres, des comités d'entreprise, et le cas échéant des comités d'établissement, et du comité de groupe ;
- Accords avec les syndicats ;
- CHSCT : hygiène et sécurité et règlementation en vigueur ;
- Documents décrivant de manière exhaustive toute consultation ou toute négociation en cours avec un salarié ou avec les représentants des salariés ;
- Procès-verbaux du comité d'entreprise, des comités d'établissement, du comité de groupe et des réunions des délégués du personnel ;
- Plans de participation et d'intéressement des salariés aux bénéfices de l'entreprise, primes, plan d'épargne d'entreprise, de stock-options, systèmes de retraite ou autres avantages (autres que les plans ou systèmes imposés par la loi et en vigueur dans une formule non dérogatoire, évaluation des engagements de retraite,

indemnités de fin de carrière, contrats article 82 et 83 en matière de retraite supplémentaire), et autres avantages sociaux : tickets-restaurant, remboursement de transport, contrats de prévoyance, mutuelle…) ;

- Documents relatifs aux prêts et autres avantages particuliers accordés aux salariés et au management ;
- Documents concernant les enquêtes, plaintes ou allégations d'infraction à la législation et à la réglementation du travail, en particulier échanges avec l'administration du travail ;
- Derniers contrôles sociaux et notification de redressement ;
- Procès en cours (état des lieux et avancement de la procédure), litiges sociaux à naître ;
- Formation du personnel.

Avertissement :
La règlementation sociale et le droit du travail évoluent très vite. Il est indispensable de se faire conseiller par un professionnel afin d'éviter tout écueil.

Fiche conçue par le Conseil national des barreaux et le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables, membres du réseau Transmettre & Reprendre
8 juin 2017

Le diagnostic juridique dans le cadre d'une cession de société

L'acquéreur des parts sociales ou actions d'une société, autrement désignées par « titres de société », est dans une situation très différente de l'acquéreur d'une entreprise individuelle puisqu'il acquiert, indirectement, l'ensemble du patrimoine de la société, c'est-à-dire tous ses actifs et passifs et que la société est tenue de poursuivre ses contrats et autres engagements.

Un diagnostic juridique complet est donc indispensable afin de mesurer les risques de manière à les prendre en compte lors de la négociation du protocole d'accord et de la garantie d'actif et de passif.

Cédant, restez vigilant à votre devoir d'information !
L'ordonnance du 10 février 2016 a renforcé le devoir précontractuel d'information du cédant. Selon le nouvel article 1112-1 du Code civil, le vendeur doit informer le repreneur de tout élément dont l'importance est déterminante pour le consentement du repreneur, si ce dernier, légitimement, l'ignore ou fait confiance au cédant. L'estimation de la valeur de l'entreprise est expressément exclue.

Objectifs du diagnostic juridique

Par le diagnostic juridique, l''acquéreur va notamment vérifier :

- ✓ La réalité juridique des titres objet de l'acquisition, l'origine de leur propriété, l'absence de droits de tiers (promesse, nantissement, droits d'option…),
- ✓ La réalité du patrimoine de l'entreprise,
- ✓ La sécurité des relations avec les clients et fournisseurs : validité des documents contractuels et CGV, durée des contrats, clauses éventuelles de résiliation en cas de changement de contrôle de la société,…
- ✓ L'absence de risques fiscaux : l'entreprise a-t-elle respectée ses obligations déclaratives et de paiement ? A-t-elle pris en compte les changements de doctrine fiscale ? Existe-il un passif fiscal latent ?
- ✓ Les risques liés aux engagements de la société (caution, lettre de garantie,…)
- ✓ Les risques de contentieux avec un associé, un client ou un fournisseur,
- ✓ Le respect par la société des prescriptions réglementaires applicables à son type d'activité (installations classées, normes de sécurité des matériels et installations, …),
- ✓ Les risques de mise en cause de la responsabilité de la société et sa couverture en assurance.

Principaux documents à analyser

- ✓ Concernant la situation juridique de la société :
  - Extrait k-bis,
  - Statuts,
  - Etat des inscriptions des privilèges et nantissements,
  - Informations relatives aux éventuelles procédures collectives,
  - Pactes d'associés ou d'actionnaires,
  - Procès-verbaux des assemblées générales et des organes de gestion, registres d'assemblée,
  - Actes de cession de parts sociales ou d'actions,
  - Registre des mouvements de titres et comptes individuels d'actionnaires (pour les SAS),
  - Rapports de gestion,
  - Le cas échéant, rapports généraux et spéciaux du commissaire aux comptes,
  - Conventions considérées comme « réglementées » par le Code de commerce,
  - Le cas échéant, documents d'émission de valeurs mobilières,
  - Cautions, avals et garanties consentis à des tiers,
  - Informations significatives concernant les participations, prises d'intérêt dans toute entité française ou étrangère

- ✓ Concernant l'immobilier :
  - Hypothèque, gage, nantissement ou toute autre sûreté et restriction concernant les actifs,
  - Informations significatives concernant les conventions d'acquisition ou de cession, immédiate ou à terme, d'actifs,
  - Titres notariés de propriété, d'un état hypothécaire datant de moins de deux mois, d'un certificat d'urbanisme datant de moins de deux mois, d'une note de renseignements d'urbanisme datant de moins de deux mois, copie des contrats de crédit-bail immobilier, et de toute convention octroyant un droit réel, une sûreté ou une servitude,
  - Contrats de baux, de sous-locations, de domiciliations, et de tout autre droit de jouissance, ainsi que les documents relatifs à leur poursuite, modification ou extinction,

- ✓ Concernant les biens de la société :
  - Noms commerciaux, noms de domaine, marques, logos, brevets, dessins et modèles
  - Autorisations administratives, agréments et permis requis par la loi au titre des biens possédés ou utilisés (notamment, permis de construire, arrêté d'ouverture au public, arrêté « installation classée », agrément utilisateur ou constructeur, affectation des locaux, purge des droits de préemption, etc.),
  - Rapports annuels des entreprises chargées de l'entretien des éléments de sécurité de l'immeuble,
  - Convention de nature administrative, tels que droit d'occupation du domaine public, concessions,
  - Agrément ou certification délivré par tout organisme professionnel, technique, de contrôle,

- ✓ Concernant la situation de la société avec ses clients et fournisseurs :
  - Conditions générales de vente,
  - Tous contrats et leurs avenants ;
  - Informations significatives concernant les conventions avec les fournisseurs ou partenaires des Sociétés, nécessaires à la poursuite normale de l'activité des Sociétés, ou dont la résiliation pourrait entraîner des coûts ou une perte de chiffre d'affaires significatifs, notamment en raison de l'octroi aux Sociétés d'un agrément, d'une exclusivité, d'un droit particulier, etc.

- ✓ Concernant la situation fiscale de la société :
  - Liasse fiscale complète des trois derniers exercices,
  - Le cas échéant, convention d'intégration fiscale,
  - Déclarations de contribution économique territoriale des trois derniers exercices,
  - Déclarations CA3 de TVA des trois derniers exercices,
  - Ensemble des déclarations à l'administration fiscale et avis d'imposition pour les trois derniers exercices,

- ✓ Concernant les réclamations, litiges et contentieux :
  - Détail de toute action, réclamation, plainte, expertise, médiation, transaction ou procédure amiable ou contentieuse, judiciaire ou arbitrale, au cours des cinq dernières années,
  - Information sur tout événement susceptible de donner lieu à une procédure contentieuse,
  - Détail des provisions pour litiges figurant dans les comptes sociaux.

- ✓ Concernant les contrats d'assurance :
  - Polices d'assurance,
  - Détails sur toutes les réclamations ou déclarations de sinistre au cours des trois dernières années

Fiche conçue par le Conseil national des barreaux et le Conseil supérieur du notariat, membres du réseau Transmettre & Reprendre

8 septembre 2017

Le diagnostic comptable et financier

Le diagnostic comptable a pour vocation :

- de s'assurer que les informations dont le repreneur dispose sont dignes de confiance,
- de déterminer les redressements techniques rendus nécessaires par les règles comptables ou fiscales.

En d'autres termes, il convient d'effectuer un examen critique des comptes annuels de l'entreprise, en s'appuyant sur une situation comptable récente.

Le diagnostic financier a lui pour objectif de porter une appréciation :

- sur la santé financière d'une entreprise par l'étude de sa situation patrimoniale et son équilibre financier,
- sur sa rentabilité à travers l'analyse des soldes intermédiaires de gestion et notamment sa capacité d'autofinancement (CAF).

LES ELEMENTS ESSENTIELS DU DIAGNOSTIC COMPTABLE

Le diagnostic comptable repose sur deux éléments essentiels :

- une connaissance suffisante de l'entreprise à partir des diagnostics généraux (stratégique, commercial, ressources humaines, financier, juridique et fiscal),
- une connaissance des principes et méthodes comptables propres au secteur d'activité (lors de la phase de découverte de l'entreprise).

Les points suivants devront notamment être analysés :

- la connaissance générale de l'entreprise (historique, entretien avec le dirigeant sur les évènements récents, contrôle de cohérence des documents comptables, analyse des risques, comparaison de l'évolution des résultats annuels sur plusieurs exercices et par rapport au budget, etc.),

- la trésorerie et les emprunts : gestion des excédents ou des besoins, contrôle des valeurs mobilières de placement (VMP) rapprochements bancaires, analyse des mouvements récents significatifs, etc.). Pour les emprunts (analyse du tableau des emprunts, existence de garanties, etc.),

- les clients – fournisseurs (analyse de l'antériorité, gestion des créances douteuses et des provisions, existence de garantie, contrôle du cut off, contrats en cours, etc.),

- les stocks (analyse de l'état d'inventaire, description méthode de comptabilisation des stocks, analyse procédure d'inventaire, comparaison rotation des stocks, recherche de stocks obsolètes, nantissements, visite du lieu de stockage, etc.),

- les immobilisations et amortissements (analyse des immobilisations, description méthode de comptabilisation, vérification des dotations et des cessions, contrôle physique des principales immobilisations, etc.),

- les impôts et taxes : entretien avec les dirigeants sur les risques fiscaux qui ressortent du dossier,

- les événements postérieurs au dernier arrêté des comptes : entretien avec le dirigeant, examen des procès-verbaux de conseil et d'assemblées générales postérieurs à la date du bilan, etc.).

LES ELEMENTS ESSENTIELS DU DIAGNOSTIC FINANCIER

➢ Situation patrimoniale et équilibre financier

La première étape du diagnostic financier consiste à s'intéresser à la situation actuelle de l'entreprise (état de ses actifs et passifs) afin de porter un jugement sur son équilibre financier.

Il s'agit de reconstruire le bilan de l'entreprise en apportant des correctifs à divers postes du bilan pour aboutir à un bilan patrimonial, lequel permet d'analyser à la fois la solvabilité et la liquidité d'une entreprise.

1 - Analyse de la solvabilité

La solvabilité d'une entreprise s'apprécie en confrontant ses actifs et ses passifs, ce qui conduit au calcul de sa situation nette et de ses capitaux propres. Elle mesure l'aptitude de l'entreprise à faire face à ses engagements.

2 - Analyse de la liquidité

La liquidité d'une entreprise s'analyse grâce au fonds de roulement patrimonial, et aux ratios de liquidité.

Le fonds de roulement (FR), en opposant la liquidité des actifs à l'exigibilité des passifs, permet de porter un jugement sur le risque de cessation de paiement à court terme de l'entreprise.

L'approche patrimoniale conduit à recommander que le FR soit positif.

En effet, dès lors que les actifs à court terme sont supérieurs aux passifs à court terme, l'entreprise peut faire face à ses échéances. En fait, cet écart doit être suffisamment important (entre 1 et 3 mois de CA) pour faire face à des retards de règlement de clients ou à une rotation des stocks plus longue.

En conclusion, cette analyse peut faire ressortir la nécessité pour l'acquéreur potentiel de trouver des fonds supplémentaires pour pallier les besoins de trésorerie à court terme.

➢ Analyse des résultats et de la rentabilité

L'analyse de la rentabilité permet de mesurer la capacité d'une entreprise à rémunérer les capitaux investis.

Afin d'améliorer la pertinence de l'analyse, il est nécessaire d'établir un tableau des soldes intermédiaires de gestion (SIG) et de calculer un certain nombre de ratios sur la base d'une situation retraitée.

1 - L'analyse des résultats

Les différents soldes intermédiaires de gestion décomposent les différents éléments du résultat.

Il est souvent nécessaire de procéder à des retraitements pour s'assurer de la pertinence du résultat (sursalaire, surloyer ou sous salaire-sous loyer, etc.).

2 - L'analyse de la rentabilité

Dans le cadre d'une analyse financière, deux ratios de rentabilité doivent être calculés :

- La rentabilité économique : mesure la rentabilité globale d'une entreprise et représente le gain que vont se partager les actionnaires et les créanciers financiers (banques …).
- La rentabilité des capitaux propres : permet d'apprécier le taux de rémunération des actionnaires. Lorsque le résultat exceptionnel ou financier est significatif, il est préférable de retenir le résultat courant après calcul d'IS théorique, plus représentatif de l'activité de l'entreprise.

➢ Autofinancement et trésorerie : la CAF (Capacité d'auto-financement)

La CAF représente la capacité d'une entreprise à autofinancer ses besoins. Elle est constituée du résultat net plus les dotations aux amortissements pratiqués.

La dotation aux amortissements doit être rapprochée des remboursements en capital des emprunts contractés.

Conclusion :

À l'issue du diagnostic comptable et financier, l'expert-comptable du repreneur – qui est généralement celui qui réalise ce diagnostic - prépare une synthèse de tous les diagnostics.

Les conclusions des diagnostics sont rarement chiffrées, mais plutôt qualitatives. Néanmoins, l'impact d'anomalies ou de dysfonctionnement constatés devrait être valorisé.

Citons quelques exemples :

- Forte dépendance vis-à-vis d'un fournisseur exclusif,
- Climat social peu favorable,
- Bail en fin de période,
- Outil de production moderne actuellement en sous capacité.

À partir de toutes ces informations et des éléments techniques du diagnostic financier, l'évaluateur peut procéder à l'évaluation proprement dite.

Fiche conçue par le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-comptables, membre du Réseau Transmettre & Reprendre

Le 8 juin 2017

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

bpifrance

CCI Entreprendre

Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Assemblée Permanente

CONSEIL NATIONAL DES BARREAUX
LES AVOCATS

CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT

CRA
Cédants & Repreneurs d'Affaires

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

Diagnostic des moyens de production

En fonction de l'activité de l'entreprise, le **diagnostic des moyens de production** sera **plus ou moins important et plus ou moins complexe** à réaliser. Cependant, toute entreprise, qu'elle soit de production ou de services dispose de moyens de production, ne serait-ce que du matériel informatique et des logiciels.

Le diagnostic des moyens de production porte sur les matériels, les installations et équipements de l'entreprise et l'organisation de la production et permettra d'en identifier les points forts et les points faibles.

Le diagnostic de l'outil de production doit permettre **d'évaluer la capacité de production en respectant les coûts, les délais, la qualité des produits**… Ce diagnostic est d'autant plus important que si l'on constate l'obsolescence de l'outil, des investissements conséquents seront à prévoir. Aussi, mieux vaut les anticiper avant de se lancer dans la transaction.

Le diagnostic du matériel

- Descriptif des matériels de l'entreprise
  - machines
  - véhicules
  - matériel informatique
  - climatisation
  - matériels de cuisson (fours, pianos, …)
  - …

- Ancienneté, besoins de renouvellement des matériels *(sur la base des factures d'acquisition ou des conditions du leasing, du livret de bord des machines)*

- Taux d'utilisation des outils de production *(saturés ou sous-utilisés ?)*

- Existence ou pas de contrats de maintenance des matériels utilisés au quotidien

- Y-a-t-il des investissements importants à réaliser pour optimiser la sécurité et/ou la productivité ?

- Modalités de financement du matériel

→ Analyse : les matériels respectent-ils les normes en vigueur ? Les matériels permettent-ils de produire dans de bonnes conditions ? Sinon, quel serait le montant des investissements à prévoir pour la mise aux normes ? Quelle est la valeur réelle du matériel (des retraitements comptables pourront d'ailleurs être nécessaires à l'issue de cet examen) ?

Le diagnostic des installations

Les locaux

- superficie disponible par-rapport aux besoins ;
- conformité aux normes Qualité, Sécurité, Environnement.

Les installations

- conformité aux normes Qualité, Sécurité, Environnement de toutes les installations ;
- ergonomie des postes de travail.

→ Analyse : les installations respectent-elles les normes en vigueur ? Les installations permettent-elles de produire dans de bonnes conditions ? Sinon, quel serait le montant des investissements à prévoir pour la mise aux normes ?...

N'hésitez pas à vous documenter sur les réglementations en vigueur :
http://ism.infometiers.org/ISM/Poles-d-Innovation-pour-l-Artisanat/Poles-d-Innovation-pour-l-Artisanat
Ce lien permet de recenser tous les sites des pôles d'innovation de l'artisanat où vous trouverez toutes les spécificités à connaitre et les obligations à mettre en œuvre en fonction de l'activité exercée.

www.enviroveille.com, le site d'information réglementaire en environnement, sécurité, santé

Le réseau des chambres de commerce ou de métiers et de l'artisanat ainsi que les organisations professionnelles en fonction du secteur d'activité de votre entreprise sont à votre disposition pour vous accompagner dans vos démarches et répondre à vos besoins.

Diagnostic de l'organisation de la production

- Savoir-faire
  - importance du savoir-faire technique ;
  - investissements humains et matériels réalisés pour le maintien du savoir-faire ?

- Gestion de la production
  - process de production ;
  - stratégie de sous-traitance *(est-ce qu'il y a sous-traitance ou pas, pourquoi, est-ce envisageable ?) ;*
  - organisation mise en place ;
  - fiabilité et flexibilité du processus de production *(capacité de l'entreprise à réagir à un évènement inattendu, à un pic de production) ;*
  - process prévus pour palier à une panne de matériel *(stock de pièce de rechange, délai de réparation…) ;*
  - respect de normes ISO ou certification.

- Stocks
    - méthode de gestion des stocks ;
    - volumes de matières premières ;
    - variations des prix des matières premières ;
    - inventaire ;
    - rotation ;
    - méthode d'évaluation des stocks ;
    - part des stocks invendables ;
    - part des stocks intermédiaires.

- Logistique
    - y-a-t-il une logistique interne ou externalisée ? Pour tout ou partie de l'activité ?

- Fournisseur
    - mode de référencement et de gestion des fournisseurs ;
    - nombre et répartition du CA ;
    - conditions de paiement ;
    - délais de livraison.

Pour mener à bien ce chantier, n'hésitez pas à sonder les fournisseurs (de matières premières et de matériel), les sociétés de leasing, la société de maintenance, un panel de clients, les sous-traitants, …

→ Analyse : les fonctionnements de l'entreprise vis-à-vis de ses fournisseurs, des stocks, de la logistique, de la gestion de production et des délais de livraisons sont-ils en conformité avec les standards de la profession ? Le savoir-faire technique de l'entreprise permet-il à l'entreprise d'être bien positionnée par-rapport à ses concurrents ? Sinon, y-a-t-il un potentiel pour reprendre un bon positionnement ? Les éventuelles faiblesses de l'organisation de la production peuvent-elles être corrigées facilement (personnel insuffisant formé, règles de sécurité non respectées, machines obsolètes désorganisant le reste de la production, …) ? Sinon, quels investissements faut-il faire ?…

Fiche conçue par l'Assemblée permanente des Chambres de Métiers et de l'Artisanat et le réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie, membres du Réseau Transmettre & Reprendre
8 juin 2017

CCI Entreprendre

Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Assemblée Permanente

RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

bpifrance

CCI Entreprendre

Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Assemblée Permanente

CONSEIL NATIONAL DES BARREAUX
LES AVOCATS

CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT

CRA
Cédants & Repreneurs d'Affaires

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

Le diagnostic Responsabilité sociétale des entreprises (RSE)

Que vous soyez en train de préparer votre entreprise à la vente ou que vous soyez candidat à la reprise d'une entreprise, le diagnostic RSE a pris une importance croissante depuis plusieurs années.

Mettre en vente une entreprise sur lequel ce diagnostic n'a pas été fait, c'est s'exposer à découvrir trop tardivement des problèmes ingérables dans le cadre d'une cession rapprochée, alors qu'une solution était peut-être possible avec le temps. C'est également conforter la valeur de l'entreprise en assurant sa conformité à la réglementation en vigueur.

De la même façon, accepter d'acquérir une entreprise en faisant l'impasse sur ce sujet, c'est s'exposer à découvrir trop tard des investissements qui n'avaient pas été prévus au moment de l'acquisition et qui n'ont pas été intégrés dans la valeur d'achat.

Comment identifier les textes applicables et savoir où trouver l'information pour mener ce diagnostic ?
Le tableau de la page ci-après synthétise l'ensemble de ces obligations et les démarches administratives à engager pour :

- garantir la sécurité du personnel et des équipements ;
- assurer une gestion réglementaire de ses déchets et des diverses nuisances que peut générer l'entreprise (bruit, fumées, odeurs, divers rejets) ;
- gérer correctement les produits chimiques au niveau de leur stockage et de leur élimination ;
- être conforme aux règles d'hygiène pour les entreprises relevant de l'alimentaire ;
- former son personnel à la maîtrise des risques ;
- rendre accessible ses locaux (pour les ERP de 5eme catégorie).

L'APCMA (Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat), en collaboration avec le réseau des chambres de métiers et de l'artisanat, a réalisé des fiches conseil déclinées par métier, donnant aux chefs d'entreprises les premières informations concernant leurs obligations dans les domaines sociétales et environnementaux.
N'hésitez pas à contacter votre chambre de métiers pour connaitre les obligations réglementaires détaillés par secteur d'activité et par métier.

	Environnement	Santé, sécurité	Hygiène	Ets recevant du public
Réglementations	Code de l'environnement	Code du travail (hygiène, sécurité)	Règlement CE 178/2002 et 852/2004 Arrêté du 21/12/09	Code de la construction et de l'habitation
Procédures administratives avant le démarrage de l'activité	▪ Déclaration, enregistrement ou autorisation installations classées ▪ Déclaration, autorisation enseignes, publicités ▪ Enregistrement préfecture pour la collecte des fluides frigo		▪ Agrément vétérinaire ▪ Déclaration d'activité aux services vétérinaires	▪ Déclaration d'ouverture
Aménagement des locaux	▪ Installations classées : comportement au feu des matériaux	▪ Vérification électricité, extincteurs, ventilations, ▪ Diagnostic amiante, termites, plomb	▪ Revêtement sols et murs ▪ Sanitaires, points d'eau ▪ Séparation des zones ▪ Local stockage des déchets	▪ Comportement au feu des matériaux ▪ Accès handicapés ▪ Equipement de lutte incendie
Aménagement des abords du bâtiment	▪ Assainissement (bac à graisse, séparateur hydrocarbures) ▪ Collecte des eaux pluviales		▪ Bac de dégraissage	▪ Parking ▪ Stationnement handicapés
Machines équipements de travail	▪ Pressing : conformité machine à la norme NF	▪ Vérification conformité réglementaire (marquage CE) ▪ Vérifications périodiques pendant l'exploitation		▪ Vérifications périodiques (ascenseurs, monte-charge, portes automatiques etc.)
Produits chimiques	▪ Stockage sous rétention	▪ Fiches de données de sécurité transmises au médecin ▪ Extincteurs spécifiques ▪ Ventilation		
Formations obligatoires	▪ Pressing : conduite machine à sec	▪ Certificat d'Aptitude à la Conduite en Sécurité (CACES), habilitations électriques, incendie, sauveteur secouriste du travail, etc.	▪ Formation hygiène : formation sur l'application des principes HACCP pour les exploitants du secteur alimentaire et formation sur l'hygiène alimentaire pour le personnel	▪ Incendie, secouriste
Documents et registres obligatoires	▪ BSD pour les déchets dangereux, l'amiante, bons d'enlèvement huiles de vidange ▪ Registre déchets	▪ Registre de sécurité document unique (décret du 05/11/01)	▪ Plan de nettoyage ▪ Relevés de température ▪ Contrôles réceptions marchandises	▪ Registre de sécurité ▪ Registre d'accessibilité
Organismes de contrôle	▪ Directions régionales de l'environnement, de l'aménagement et du logement (DREAL), Direction départementale des affaires sociales et sanitaires (DDASS), Mairie	▪ Inspection du travail	▪ Services vétérinaires, répression des fraudes ▪ Inspection de salubrité	▪ Officier sapeur-pompier ▪ Organisme agréé ▪ Mairie, commission de sécurité

Fiche conçue par l'Assemblée permanente des Chambres de Métiers et de l'Artisanat, membre du Réseau Transmettre & Reprendre

12 juin 2017

Evaluation

L'évaluation cherche à déterminer une valeur objective de l'entreprise. Elle ne prend pas en considération la convenance des parties à réaliser l'opération.

Les points essentiels à retenir

Diagnostic et évaluation sont très liés :

L'évaluation est précédée d'un ensemble de diagnostics (prise de connaissance générale, diagnostics commercial, industriel, humain, juridique, comptable et financier) destinés à identifier les points forts et les faiblesses de l'entreprise. Ils influeront nécessairement sur l'évaluation et serviront à la bonne rédaction des **clauses de garantie d'actif et de passif**.

Des retraitements comptables doivent être effectués pour déterminer le résultat de l'activité courante (retraitement des évènements comptables ponctuels atypiques)

L'influence du dirigeant et l'impact des liens familiaux doivent être étudiés :

- Des membres de la famille du dirigeant sont souvent salariés de l'entreprise :

- Resteront-ils ou non dans l'entreprise après la cession ?
- Leur maintien est-il compatible avec la réorganisation souhaitée par le repreneur ?

- Sauront-ils respecter leur future subordination ?
- Y a-t-il adaptation entre l'utilité réelle de leur présence pour l'entreprise et leur coût ? dans un sens ou dans un autre (conjoint collaborateur…).

- Les liens familiaux peuvent avoir une incidence à d'autres niveaux :

- avec des fournisseurs, SCI propriétaire des murs, sous-traitance ou achats de marchandises réalisés auprès de sociétés apparentées,
- avec des clients privilégiés ou avec des sociétés sous leur contrôle…

Prendre en considération de façon prioritaire le futur de l'entreprise

1- Prendre en compte les données prévisionnelles :

- Les projections de l'entreprise en l'état : prévisions d'exploitation, de trésorerie et d'investissement ; développement de son CA ; par centre de profit et/ou d'activité.

- Les besoins financiers permettant le maintien à l'avenir d'un « bon fonctionnement »,
  . La mise à niveau du matériel et du personnel,
  . La mise en conformité avec les normes techniques industrielles et de sécurité,
  . Les investissements et les embauches nécessaires au projet de développement.

- Les besoins spécifiques de l'acquéreur, compte tenu de son propre projet d'acquisition.

2- Déterminer l'enveloppe financière globale du projet d'acquisition.

Celle-ci dépasse souvent largement le seul prix d'acquisition des titres et se détermine ainsi :

L'enveloppe financière globale ainsi déterminée est-elle compatible avec les capacités financières de l'acquéreur potentiel ?

Il n'existe pas une méthode unique d'évaluation. Généralement, on retient les deux méthodes les plus adaptées aux caractéristiques de l'entreprise parmi celles couramment utilisées (l'une servira de base à l'évaluation et l'autre permettra de corroborer la première).

Le prix de cession résulte d'une convenance entre les parties et peut être éloigné de l'évaluation proprement dite. En effet, le prix de cession peut varier selon différents facteurs : l'urgence de la transaction, la rareté de l'affaire, la pluralité ou non d'acquéreurs, le montant net minimum que le vendeur entend retirer de sa vente (cf. schéma notions de valeur et de prix), les synergies avec d'autres entreprises de l'acquéreur.

Valeur de l'entreprise à laquelle l'évaluateur est arrivé par les méthodes retenues

+

Fonds à injecter

- pour améliorer la structure financière,
- financer le plan, de développement et les pertes éventuelles jusqu'à l'équilibre retrouvé,
- rembourser les comptes courants des dirigeants cédants,
- rembourser par anticipation les prêtes « intuitu personae » très souvent avec les cautions des dirigeants,
- rémunérer les professionnels du chiffre et/ou du droit prévue pour assister l'acquéreur dans l'acquisition (rédaction d'actes divers, audits, intermédiation, etc.)

Remarque : Si l'acquisition ne porte que sur le fonds de commerce, il faut prévoir de financer, outre le plan de développement, le besoin en fonds de roulement généré par l'exploitation.

Les méthodes

Les méthodes d'évaluation utilisées sont nombreuses et varient selon la nature de l'entreprise. Parmi les plus couramment observées, on citera :

Méthodes	Méthodes privilégiées dans les situations suivantes	Méthodes écartées dans les situations suivantes
Discounted cash flow (DCF) Cette méthode correspond à l'actualisation des cash flow futurs.	Sociétés susceptibles d'établir des plans à moyen terme fiables, sociétés d'une certaine taille avec une visibilité suffisante, activités à caractère industriel ou avec des investissements significatifs. Cas particuliers des start up : Très difficile à évaluer, car souvent situation négative, pas de chiffre d'affaires, que des charges fixes, résultat négatif, et seulement des espoirs de rendements futurs et encore pas immédiats. Si elles doivent néanmoins être valorisées, on privilégiera la méthode des DCF avec une grande prudence à partir de plans à moyen terme par centre de profit et par secteur d'activité.	Sociétés où il existe trop d'incertitudes dans le développement (petites entreprises….) ; sociétés où les cycles économiques sur lesquels se positionne l'entreprise sont largement supérieurs à la durée des plans à moyen terme (exemple : chimie) ; activités du type assurance, foncières, holdings.

Méthode des comparables (souvent utilisée à titre de recoupement)	Sociétés pour lesquelles il existe des sociétés cotées comparables (attention, car en temps de crise, les multiples observés sur les sociétés cotées sont souvent inférieurs à ceux observés sur les entreprises non cotées) ou des transactions intervenues dans des sociétés réellement comparables. Ces sociétés doivent avoir atteint un niveau de développement leur assurant un niveau d'autonomie suffisant au regard notamment de la personne de l'animateur ou des hommes clés.	Holdings, activités trop spécifiques, sociétés de taille trop peu importante, sociétés trop dépendantes des hommes clés.
Valeurs patrimoniales Actif net réévalué	Sociétés holdings, sociétés foncières, activités industrielles de façon générale, activités financières (banques, établissements de crédit), activités de commerce et de distribution. Activités de commerce et de distribution.	Start up, SSII, prestataires de services en général.
Valeurs empiriques multiples	Activité de commerce, de détail, et d'artisanat.	Rarement employée autrement.

Fiche conçue par le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-comptables, membre du Réseau Transmettre & Reprendre

Le 8 juin 2017

Les facteurs clés de succès d'une opération de reprise et de transmission d'entreprise

Repreneur,

Il n'y a pas de recette « miracle » pour réussir une reprise mais voici quelques clés !

➢ Fédérer vos proches autour de cette aventure

Reprendre une entreprise n'impacte pas que l'entrepreneur, il impacte ses proches également.

Or, alors que vos proches seront peut-être aussi angoissés que vous par cette aventure, vous avez besoin de tout leur soutien pour réussir.

Pour vous assurer de leur soutien, quelques recommandations :

- Respectez vos contraintes et aspirations personnelles et familiales. Pour cela, identifiez-les (localisation géographique, revenu minimum attendu, disponibilité pour vous occuper de vos jeunes enfants, souhait d'être libre le week-end, etc.) et partagez-les avec vos proches, certaines sont peut-être impératives et d'autres négociables ?
- Expliquez à vos proches ce que vous faites, ce que vous vivez en pensant à parler de vos soucis mais aussi de vos bonheurs !
- Décrochez de façon visible (vous ne pourrez pas empêcher votre cerveau de tourner !) en ayant votre téléphone loin de vous lorsque vous êtes en famille par exemple.
- Voyez si vous pouvez impliquer vos proches dans l'aventure (votre fils peut peut-être aider pour le site internet de l'entreprise, votre fille a peut-être des talents de designer...etc).
- Expliquez-leur que le patrimoine professionnel que vous constituez sera profitable à tous (transmission de l'entreprise aux enfants, cession onéreuse à terme...). Même si vous avez des soucis, restez positif !

Mais pas de stress inutile, près de 90% des chefs d'entreprise français sont heureux de l'être !

➢ Choisissez l'entreprise « qui vous parle »

Pour que vous puissiez vous épanouir dans l'entreprise que vous allez reprendre malgré les tracas quotidiens, vous devez choisir une entreprise qui correspond à votre vision mais aussi à vos valeurs, vos ambitions, vos envies, vos rêves d'enfants... bref, qui parle à vos "tripes" plus qu'à votre "cerveau".

Pourquoi ? Parce que des compétences peuvent s'acquérir mais renoncer à ses valeurs et ou à ses rêves demande trop d'efforts et peut conduire à un burn-out !

Si vous respectez la logique suivante, vous mettez toutes les chances de votre côté pour trouver la bonne entreprise et prendre du plaisir à la diriger au quotidien : définissez une **stratégie de reprise** en fonction de :

- vos **ambitions** (gérer un groupe de plusieurs dizaine de salariés, créer son activité, être indépendant pour mieux gérer son temps…),
- vos **valeurs**,
- vos **envies** (changer de région, changer de métier…)
- et de vos **contraintes** (familiales, financières, compétentielles…)

- Définissez un **projet réaliste** !
  - Renseignez-vous sur le tissu économique de la région que vous ciblez, les entreprises à reprendre sont celles de ce tissu (et non des « générations spontanées ! »)
  - Ciblez une activité qui sera encore attractive pour un repreneur d'ici une dizaine d'année lorsque vous voudrez vendre.

- **Mieux vaut chasser petit plusieurs fois que gros … jamais** ! Mieux vaut acheter une TPE de 3-5 salariés puis en acheter une 2ème et une 3ème…. que de chercher une PME de 30 salariés que cherchent une majorité de repreneurs individuels et d'entreprises en recherche de croissance externe.

- Ne **cherchez pas uniquement** dans le vivier des **entreprises à vendre pour cause de départ en retraite.**
  - Seuls 53% des dirigeants vendent pour prendre leur retraite.
  - 35% des dirigeants vendent leur entreprise pour faire autre chose (changer de secteur d'activité, racheter une autre entreprise, …) et une démarche active d'un repreneur pour leur proposer le rachat de leur entreprise peut accélérer leur projet.

- **Ne restez pas seul et mobilisez votre réseau** ! Un des repreneurs d'une CCI a trouvé son bonheur grâce à son caviste !
  - Formalisez votre projet pour pouvoir en parler en quelques minutes de façon claire et simple
  - Et parlez-en ! A vos amis, à vos (ex) collègues, aux fédérations professionnelles, à d'autres repreneurs, à vos (ex) fournisseurs si vous restez dans le même secteur d'activité…
  - 61% des dirigeants ayant repris ont trouvé par des relations professionnelles ou personnelles et 50% des dirigeants qui envisagent de vendre pensent le faire par relations professionnelles ou personnelles.

- **Comportez-vous en « gentleman »** (« gentlewoman ») avec les cédants que vous rencontrerez !
  - Préparez vos rencontres (et surtout la 1ère)
  - Écoutez-les et restez humble !
  - Tenez-les informés de vos décisions !

- N'oubliez pas que, dans certains secteurs, **c'est vous qui est en position de « chassé(e) »** et le cédant en position de « chasseur »
  - Parce que vous êtes en concurrence avec d'autres repreneurs individuels
  - Mais aussi avec des repreneurs « personnes morales », en recherche de croissance externe

- **Ne vous concentrez pas sur les chiffres** pour analyser le potentiel d'une cible
  - Le savoir-faire de l'entreprise, sa notoriété sont importants
  - La motivation du personnel et son implication sont fondamentales
  - Le côté « irremplaçable » du dirigeant est une donnée à vérifier nécessairement
  - Sans oublier la qualité des outils de production le cas échéant et des produits

- **Entourez-vous de conseils** pour
  - Gagner du temps
  - Limitez les risques.

- **Faites vos comptes !** Pour savoir combien vous pouvez investir, au prix de l'achat, n'oubliez pas
  - Les honoraires des conseils
  - Les éventuels frais de déplacements
  - Les éventuels frais de formation
  - Les éventuels frais de déménagement
  - La trésorerie nécessaire pour assurer votre vie quotidienne le temps d'obtenir une rémunération suffisante

Cédant,

Il n'y a pas de recette « miracle » pour réussir une reprise mais voici quelques clés !

- Définissez une **stratégie de cession** pour choisir le bon moment de vente en fonction de :
  - Vos **motivations** (prendre votre retraite, vendre pour faire autre chose, vendre en raison de difficultés de l'entreprise…)
  - Votre **échéance**,
  - **L'environnement** (l'évolution du marché sur lequel est positionné l'entreprise, l'évolution des besoins des clients, l'évolution des réglementations…)

- **Ne vendez que quand vous êtes prêt** !
  - Si vous vendez sans le vouloir vraiment, vous prenez le risque de vous lancer dans des démarches déstabilisantes inutilement et de refuser toutes les offres que les repreneurs vous présenteront
  - Si vous attendez trop, vous prenez le risque d'accepter la première offre qu'un repreneur vous présentera !

- Ne négligez pas la **transmission interne**
  - Même si vous ne l'avez pas envisagé, peut-être que l'un de vos salariés, avec une formation et bien accompagné, pourrait reprendre les rênes de votre entreprise ?
  - Et l'un de vos enfants ? Même s'ils sont déjà installés et qu'ils ne vous en ont jamais parlé, le goût de l'indépendance et de l'entrepreneuriat ne pourrait-il pas les rattraper ?

- **Soyez objectif**

  Vous connaissez forcément les points forts et les points faibles de votre entreprise. A vous de valoriser les uns et d'expliquer les autres sans fioriture.

  Un outil pour vous aider à faire le point en une heure : e-ccidiag.prediagentreprise.fr

- N'oubliez pas que, **dans certains secteurs, les repreneurs ne sont pas nombreux**
  - A vous de mettre en valeur au mieux votre entreprise pour attirer les repreneurs
  - Envisagez avec votre conseiller CCI toutes les pistes pour trouver des repreneurs

- **Entourez-vous de conseils** pour
    - Gagner du temps
    - Limitez les risques.

- **Faites vos comptes et organisez votre patrimoine** ! Beaucoup a été fait dans ce domaine :
    - Exonération des plus-values lors du départ à la retraite du dirigeant
    - Pacte Dutreil
    - Donation-partage transgénérationnelle et libéralités graduelles
    - …

- **Communiquez au bon moment** (le bon moment est différent pour chacun !)
    - Auprès de votre famille et de vos proches
    - Auprès de vos salariés le cas échéant
    - Auprès de vos partenaires d'affaires (clients, fournisseurs, banquiers…)
    - Auprès du grand public

Fiche conçue par le réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie, membre du réseau Transmettre & Reprendre
10 juillet 2017

CCI Entreprendre

RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

bpifrance

CCI Entreprendre

Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Assemblée Permanente

CONSEIL NATIONAL DES BARREAUX
LES AVOCATS

CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT

CRA
Cédants & Repreneurs d'Affaires

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

La fiscalité de la cession

La fiscalité de la cession est un sujet en soi car elle varie fortement selon qu'il s'agit d'une entreprise individuelle ou d'une société, et suivant le régime fiscal adopté.

Attention !
La fiscalité est susceptible de varier avec la loi de finances pour 2018 (LF 2018). Cette fiche étant à jour au 1er octobre 2017, il convient de bien s'informer de toute modification ultérieure des dispositions du Code général des impôts.

La fiscalité pour le cédant

❖ La fiscalité des plus-values de cession d'une entreprise individuelle :

Pour le chef d'entreprise, céder son affaire conduit souvent à constater une plus-value (différence favorable entre la valeur d'origine du fonds et son prix de vente), qui est taxable. Il existe toutefois différents dispositifs d'exonération totale ou partielle de l'impôt sur la plus-value.

Quels sont les cas d'exonérations ?

- **La plus-value de cession d'une entreprise dont la valeur n'excède pas 300 000 euros est exonérée d'impôt**, si l'activité est exercée depuis au moins 5 ans (238 *quindecies* du Code général des impôts). Une exonération partielle est prévue lorsque la valeur de l'entreprise est comprise entre 300 000 euros et 500 000 euros.

- **Si la cession intervient à l'occasion de son départ à la retraite**, l'exploitant bénéficie, sous certaines conditions, d'une exonération des plus-values (151 *septies* A du code général des impôts). Contrairement aux régimes des articles 238 *quindecies* et 151 *septies* du Code général des impôts, cette exonération est limitée à l'impôt sur le revenu et les prélèvements sociaux restent applicables.

- **Un autre dispositif est susceptible de s'appliquer pour les cession des petites entreprises** dont le chiffre d'affaires n'excède pas, pour une exonération totale, 250 000 euros pour les activités de vente de marchandises ou de location et 90 000 euros pour les activités de prestation de services, ces plafonds étant fixés à 350 000 euros et 126 0000 euros pour une exonération partielle (151 *septies* du Code général des impôts).

A défaut d'exonération, comment sont calculées et imposées les plus-values ?

Plus-value = prix de cession - valeur comptable du bien : il s'agit de plus-values dites professionnelles. Si le prix de cession est inférieur à la valeur comptable, on constate une moins-value. En cas de cession pour un prix anormalement bas, non justifié par l'intérêt commercial de l'entreprise, la plus-value est déterminée par l'administration fiscale par rapport à sa valeur réelle (ex. : cession à un associé).

Pour les personnes physiques soumises à l'impôt sur le revenu, il faut faire une distinction entre plus-values professionnelles à court terme (CT) et plus-values professionnelles à long terme (LT) :

Nature des biens cédés	Plus-values		Moins-values	
Durée de détention	- 2 ans	2 ans et +	- 2ans	+ 2 ans
Eléments amortissables	CT	CT à hauteur des amortissements déduits LT pour la partie excédant l'amortissement	CT	CT
Eléments non amortissables	CT	LT	CT	LT

- **Imposition des plus-values à court terme :** les plus-values et moins-values à court terme constatées au cours d'un même exercice font l'objet d'une compensation. La plus-value nette ainsi déterminée est ajoutée aux bénéfices de l'entreprise. Elle est donc imposée dans les conditions de droit commun au barème progressif de l'IR. Les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu peuvent demander une répartition de l'imposition sur 3 ans sauf si cette plus-value est constatée en fin d'exploitation (cession ou cessation de l'entreprise). La moins-value nette éventuellement dégagée s'impute sur les bénéfices d'exploitation.

- **Imposition des plus-values à long terme :** le taux d'imposition est de 16 % auquel il convient d'ajouter 15,5 % (17,2% à compter du 01.01.2018) de contributions sociales, soit un taux de prélèvement global de 31,5% (33,2% à compter du 01.01.2018).

❖ <u>La fiscalité des plus-values de cession de parts sociales et d'actions :</u>

✓ **Les plus-values de cession de parts sociales d'une société non soumise à l'impôt sur les sociétés** où l'associé cédant exerce son activité professionnelle sont taxées au titre des plus-values professionnelles :

- La plus-value est soumise au régime des plus-values court terme si les titres sont détenus depuis moins de 2 ans : la plus-value est alors intégrée dans le bénéfice imposable. Elle est traitée comme une plus-value long terme si les titres sont détenus depuis plus de 2 ans : elle est alors taxée au taux de 16 % auquel il convient d'ajouter les différentes contributions sociales, soit un taux global de 31,5 %.

- La plus-value de cession peut-être totalement ou partiellement exonérée au titre des dispositifs des articles 238 *quindecies*, 151 *septies* (exonération des plus-values réalisées par les petites entreprises) et 151 *septies* A du CGI (exonération des plus-values pour départ à la retraite), mentionnés ci-dessus.

- ✓ **Les plus-values de cession de parts sociales et d'actions d'une société soumise à l'impôt sur les sociétés** (ou non soumise à cet impôt mais où l'associé cédant n'exerce pas d'activité professionnelle) sont traitées comme des plus-values et moins-values des particuliers dans le cadre de la gestion de leur portefeuille de titres (art. 150-0 A du CGI)[1].

  Elles sont donc imposées à l'impôt sur le revenu dans les conditions de droit commun au barème progressif après application d'un abattement général pour une durée de détention :

  - de 50 % du montant de la plus-value lorsque les titres sont détenus depuis au moins 2 ans et moins de 8 ans à la date de cession ;
  - de 65 % du montant de la plus-value lorsque les titres sont détenus depuis au plus de 8 ans à la date de cession.

  En outre, elles sont soumises à la contribution sur les hauts revenus et assujetties aux contributions sociales sur l'intégralité de leur montant (taux global actuel de 15,5% et 17,2% à compter du 01.01.2018), sans abattement.

  L'abattement pour l'IR peut dans certains cas être renforcé et porté à :

  - 50 % du montant de la plus-value lorsque les titres sont détenus depuis au moins un an et moins de quatre ans à la date de la cession ;
  - 65 % du montant de la plus-value lorsque les titres sont détenus depuis au moins quatre ans et moins de huit ans à la date de la cession ;
  - 85 % de leur montant du montant de la plus-value lorsque les titres sont détenus depuis au moins huit ans à la date de la cession.

  L'abattement est renforcé dans les cas suivants :

  - gains nets retirés de la cession des droits sociaux d'une société répondant à la définition communautaire de la PM, acquis ou souscrit alors que la société avait moins de dix ans ;
  - gains nets retirés de la cession des droits sociaux lorsque cette cession est réalisée à l'intérieur d'un groupe familial ;
  - gains nets retirés de la cession des droits d'une PME par les dirigeants à l'occasion de leur départ à la retraite. Dans ce cas, la plus-value est également réduite, avant l'application de l'abattement proportionnel pour une durée de détention renforcé, d'un abattement fixe de 500 000 €.

1 Pour être complet, il faudrait mentionner les parts de sociétés de personnes à prépondérance immobilière, qui ont un régime particulier.

La fiscalité pour le repreneur

❖ Droits d'enregistrement :

✓ Acquisition d'un fonds de commerce :

La cession du fonds de commerce (ou du fonds artisanal ou libéral) est soumise à un droit d'enregistrement calculé sur le prix (ou la valeur réelle du fonds) :

- pour la fraction de la valeur taxable n'excédant pas 23 000 € : 0
- pour la fraction de la valeur taxable comprise entre 23 000 € et 200 000 € : 3%
- pour la fraction de la valeur taxable excédant 200 000 € : 5%.

Bon à savoir !
Les droits d'enregistrement sont réduits si le fonds est situé en zone franche urbaine, à condition que l'acquéreur s'engage à maintenir l'exploitation du bien acquis pendant une période minimale de cinq ans à compter de cette date.
En cas de cession à un salarié en CDI, ou un membre de la famille du cédant (conjoint, partenaire pacsé, ascendants ou descendants en ligne directe, frères et sœurs), un abattement de 300 000 euros est appliqué sur la valeur du fonds, sous certaines conditions.

✓ Acquisition de titres de société :

En cas de cession de droits sociaux, les droits d'enregistrement sont calculés sur le prix, majoré des éventuelles charges augmentatives du prix de cession, ou bien sur la valeur réelle, à un taux qui est différent selon s'il s'agit de parts sociales ou d'actions :

Nature des droits sociaux	Taux
Parts sociales (SARL)	3%, après application sur la valeur de chaque part sociale d'un abattement égal au rapport entre la somme de 23 000 € et le nombre total de parts sociales de la société
Actions (SAS)	0,1%

Les cessions de droit sociaux à un salarié ou un membre de la famille du cédant peuvent, à certaines conditions, bénéficier d'un abattement de 300 000 euros sur la fraction de la valeur des titres représentative du fonds ou de la clientèle.

❖ Déductibilité des intérêts d'emprunt :

✓ Acquisition de fonds de commerce :

En cas d'achat d'un fonds de commerce (artisanal ou libéral), les intérêts d'emprunts (ainsi que les frais accessoires) sont déductibles du résultat d'exploitation de l'entreprise.

✓ **Acquisition de titres de société :**

En ce cas, les intérêts d'emprunt ne sont pas déductibles. Le recours à un montage avec holding permet de pallier cet inconvénient.

Fiche conçue par le Conseil national des barreaux, le Conseil supérieur du notariat et le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables

1er octobre 2017

Le traitement des actifs immobiliers au bilan de l'entreprise

Le traitement des actifs immobiliers professionnels du chef d'entreprise est une question complexe qui implique une analyse à la fois juridique, patrimoniale, comptable et fiscale.

En la matière, il n'y a pas de « prêt-à-porter ».

Chaque solution a ses avantages et ses inconvénients, et seul du « sur mesure » pourra répondre réellement aux préoccupations du cédant ou créateur-repreneur d'entreprise.

La problématique sera différente selon que le chef d'entreprise exerce son activité en individuel ou par l'intermédiaire d'une société.

L'entreprise sous forme sociétaire

* **Détenir l'immobilier d'entreprise dans la société d'exploitation** (SARL, SA, SAS, etc.) peut être un frein à la cession de l'entreprise. En effet, le repreneur devra acquérir l'intégralité de la société ; c'est-à-dire l'activité qu'elle exerce et les locaux dans lesquels elle est exercée.
Or, cela peut représenter un budget trop important pour l'acquéreur qui pourrait préférer se contenter dans un premier temps de l'acquisition de l'outil d'exploitation, avant d'envisager l'achat ultérieur des murs professionnels.

En outre, en cas de difficultés financières de l'entreprise (liquidation judiciaire, redressement judiciaire,…), l'immobilier qui n'a pas été dissocié de la société d'exploitation constituera le gage des créanciers.

* **Dissocier l'immobilier professionnel de la société d'exploitation**, dès la création de l'entreprise ou avant de la céder, peut donc présenter toute son utilité.

Plusieurs méthodes peuvent être utilisées :

Le recours à la société civile immobilière

L'immobilier d'entreprise peut être détenu par une société civile immobilière (SCI) qui louera ensuite les locaux à la société d'exploitation (SARL, SAS, ou autre forme sociale choisie).

Les loyers constitueront une charge déductible pour la société d'exploitation (SARL, SAS, ou autre), comme l'auraient été les amortissements si l'immeuble était détenu directement par la société d'exploitation.

Les loyers constitueront un revenu foncier pour la SCI dont le chef d'entreprise est associé (si la société n'est pas soumise à l'Impôt sur les Sociétés).

Lors de la création de l'entreprise, l'achat des murs pourra se faire directement par la SCI constituée parallèlement par le chef d'entreprise et sa famille (conjoint, enfants éventuellement, ...) ou d'autres partenaires.

Si cela n'avait pas été fait à l'origine, il est toujours possible au chef d'entreprise de « sortir » l'immobilier de sa société d'exploitation, soit en vendant les murs à une SCI, soit en l'y apportant.

Dans les deux cas, l'option fiscale de la SCI est à étudier avec précaution, pour choisir entre l'impôt sur les sociétés (IS) et l'impôt sur le revenu (IR) pour le chef d'entreprise.

Il faut prendre en compte la période d'exploitation (imposition des revenus et dividendes, amortissement comptable ou non, etc.) ainsi que la sortie de l'immobilier (plus-values).

Les modalités de financement de la SCI méritent également une attention particulière (montant du capital social, emprunt, compte-courant, etc.).

Le recours au démembrement de propriété

La dissociation des murs professionnels de la société d'exploitation peut être réalisée en combinant la SCI et le démembrement de propriété de l'immeuble lui-même, voire des parts sociales de la SCI.

Ainsi, la société d'exploitation (SARL, SAS, ou autre) peut détenir un usufruit temporaire de l'immeuble (maximum 30 ans) ; en sa qualité d'usufruitière, elle jouit de l'immeuble et peut donc l'occuper. Cela lui évite d'avoir à payer un loyer ; néanmoins, la société d'exploitation pourra amortir l'usufruit, déduire les frais d'acquisition de cet usufruit, réaliser tous les travaux d'aménagements nécessaires et les amortir.

Quant à la nue-propriété, elle sera détenue par la SCI dont le chef d'entreprise sera associé. Certes, la SCI n'aura pas de revenus pendant toute la durée de l'usufruit. Mais à la fin de cet usufruit, la SCI deviendra plein propriétaire de l'immeuble. Il lui sera donc possible de donner l'immeuble à bail à la société d'exploitation. Cela procurera des revenus au chef d'entreprise qui lui permettront de compléter ses pensions de retraite.

Toutefois, depuis le 14 novembre 2012 (3ème loi de finances rectificative pour 2012), ce montage avec cession de l'usufruit temporaire à une société d'exploitation peut entraîner une lourde taxation du nu-propriétaire (article 13, 5° du Code général des impôts). La cession d'usufruit temporaire n'est désormais plus traitée en « plus-value » mais en revenu. Ce revenu est fonction de la nature de l'actif cédé. Il convient donc d'étudier précisément votre cas au préalable.

L'entrepreneur individuel

De l'inscription de l'immobilier à l'actif du bilan

L'entrepreneur qui exerce son activité à titre individuel a le choix d'inscrire ou non l'immeuble professionnel à l'actif de son bilan. Dans les deux cas, l'entrepreneur reste juridiquement propriétaire de l'immeuble puisqu'il n'est pas fait de distinction juridique entre le patrimoine privé et le patrimoine professionnel.

L'affectation ou non au bilan aura des conséquences comptables et fiscales.

Lorsque l'immeuble est inscrit à l'actif du bilan, toutes les charges liées à ces murs professionnels sont déductibles fiscalement du résultat de l'entrepreneur : frais d'acquisition, amortissement de l'immeuble, taxe foncière, dépenses d'entretien et réparation, etc.

En revanche, en cas de vente de l'immeuble, la plus-value sera imposée comme les plus-values professionnelles, à l'impôt sur le revenu, avec les autres résultats professionnels de l'exploitant (bénéfices industriels et commerciaux (BIC), non commerciaux (BNC) ou agricoles (BA)), ce qui peut être très coûteux.

Il existe néanmoins plusieurs dispositifs d'exonération de plus-value, sous réserve de respecter des conditions bien précises.

Du bail à soi-même

A l'inverse, si l'entrepreneur décide de conserver l'immobilier dans son patrimoine privé, il ne peut pas amortir le bien. Il peut toutefois se consentir un bail (dit « bail fiscal ») dont les loyers seront déductibles de son résultat professionnel, et ce que l'activité soit commerciale, industrielle, agricole ou libérale.

Mais, en contrepartie, il sera imposable sur les loyers perçus dans la catégorie des revenus fonciers.

L'avantage peut toutefois résider dans le traitement de la plus-value lors de la vente de l'immeuble. Il s'agira d'une plus-value privée (régime de la plus-value immobilière des particuliers) qui sera exonérée si l'immeuble est détenu depuis plus de 30 ans (exonération totale de la plus-value après 22 ans de durée de détention et des prélèvements sociaux à l'expiration d'un délai de 30 ans).

Il convient par ailleurs de noter que dans l'hypothèse où l'immeuble est conservé dans le patrimoine privé de l'entrepreneur, celui-ci peut éventuellement envisager sa détention par l'intermédiaire d'une société civile immobilière (SCI), notamment dans une optique de transmission de son patrimoine.

Bien avant d'envisager la cession de son entreprise individuelle, le cédant devra donc définir si l'inscription ou non au bilan est préférable pour lui, notamment en termes de plus-value.

Compte tenu des délais souvent exigés pour pouvoir bénéficier des exonérations fiscales, la problématique de la transmission de l'entreprise doit être largement anticipée.

Si le chef d'entreprise ne cède pas l'immeuble avec le fonds, une conservation dans le patrimoine privé, voire par l'intermédiaire d'une SCI pourra s'avérer plus intéressante.

La mise en place de ces montages suppose une étude approfondie de la situation patrimoniale, juridique, fiscale et comptable du chef d'entreprise. Elle peut et doit être amorcée quelques années avant la décision de transmettre l'entreprise.

Votre notaire est votre conseil privilégié pour appréhender toutes ces questions et vous accompagner dans vos projets.

Fiche conçue par le Conseil supérieur du notariat, membre du Réseau Transmettre & Reprendre
7 juin 2017

Notaires
de France

RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

bpifrance

CCI Entreprendre

Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Assemblée Permanente

CONSEIL NATIONAL DES BARREAUX
LES AVOCATS

CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT

CRA
Cédants & Repreneurs d'Affaires

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

Vente du fonds de commerce ou vente des titres de la société, quelles différences ?

Il existe deux moyens de transmettre une entreprise en société : vendre le fonds de commerce (ou artisanal) ou vendre les titres de la société. Juridiquement et fiscalement, la situation du vendeur et de l'acquéreur va se trouver sensiblement modifiée suivant l'option retenue.

En pratique :
Les entreprises de petite taille, notamment les commerces de proximité, sont cédés par la vente du principal actif que constitue le fonds de commerce, alors que les entreprises plus importantes, dont le patrimoine est plus complexe (pluralité de sites, présence de biens immobiliers, etc.) et les relations avec leurs partenaires et clients davantage contractualisées, font plutôt l'objet de cession de titres.

Du point de vue de l'acquéreur

- ✓ L'acheteur du fonds de commerce n'est pas tenu des dettes de son prédécesseur. Il achète uniquement l'actif, c'est-à-dire: la clientèle, le nom commercial, le droit au bail, le matériel et éventuellement des marchandises. En revanche, il s'oblige à reprendre le personnel avec son ancienneté et ses avantages acquis.
  A l'inverse, l'acheteur d'une société achète l'ensemble d'un patrimoine, à savoir l'ensemble des éléments d'actif et de passif de la société. Il y a continuité de la société et l'acquéreur est tenu par les engagements de son prédécesseur. Ainsi, la société reste redevable des dettes nées antérieurement même si elles ne sont pas encore connues (redressement fiscal, Urssaf, contentieux avec un salarié…).
  Pour garantir l'acquéreur des dettes inconnues au jour de la cession, ou de la dépréciation d'un élément d'actif figurant au bilan, l'acte de cession contient usuellement une clause dite « garantie d'actif et de passif ». Par cette clause, le vendeur s'engage personnellement à indemniser l'acheteur ou la société en cas de survenance d'une charge apparue postérieurement mais ayant une cause antérieure à la vente.
  La garantie d'actif et de passif fait partie intégrante du Protocole d'accord puis de l'acte de vente. Sa négociation doit être menée en parallèle de ces deux documents. Elle peut être plafonnée. L'acheteur du fonds de commerce prend donc moins de risques financiers que l'acheteur d'une société. En revanche, ce dernier reprend l'intégralité des contrats clients et fournisseurs de la société et donc bénéficie de son carnet de commande, sauf si une clause spécifique permet au tiers de se désengager en cas de rachat de la société.

- ✓ L'acheteur du fonds de commerce va pouvoir créer sa propre structure suivant ses intérêts : entreprise individuelle, SARL, SAS… L'acheteur de titres de société doit prendre la suite de la société existante. Il peut la modifier si nécessaire. Il peut être obligé pour des raisons fiscales de créer une nouvelle société pour acheter la précédente (montage de type LBO).

- ✓ Au niveau fiscal, le taux des droits de mutation est identique pour les cessions de fonds de commerce et de parts sociales (SARL, Sociétés Civiles, SNC,…) : il est fixé à 3% du prix avec un abattement de 23 000 euros (le taux passe à 5% pour les cessions de fonds de commerce au-delà d'un prix de 200 000 euros). Les cessions d'actions (SAS, SA) sont soumises à un droit de 0,1% du prix de cession. L'acquéreur du fonds de commerce reprendra dans sa comptabilité le matériel suivant sa valeur réelle, parfois supérieure à la valeur comptable nette. Ainsi, il disposera d'amortissements supérieurs à déduire.

Du point de vue du vendeur

Du point de vue du vendeur, ce sont plus des raisons fiscales que juridiques qui amènent à choisir entre la vente du fonds ou la vente des titres de la société.

- ✓ Au plan juridique :
  Le vendeur des titres est souvent obligé de consentir au repreneur une garantie d'actif et de passif notamment pour garantir tout passif pouvant apparaître ultérieurement à la cession mais ayant une cause antérieure. Sous cette réserve, il perçoit le prix de vente immédiatement, alors que le vendeur du fonds doit attendre les délais légaux de séquestre (en moyenne 4 mois). En outre, comme l'acquéreur prend sa suite à la tête de la société qui continue, celle-ci poursuit ses engagements (emprunts, fournisseurs, etc…) sans qu'il soit nécessaire de procéder à quelque remboursement anticipé, voire de dissolution de société. A cet égard, et sauf les complications liées aux audits préalables et garanties, il est parfois plus simple pour le vendeur de céder sa société.

- ✓ Au plan fiscal :
  Dans les sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés, l'imposition du vendeur sera différente suivant qu'il cède le fonds ou la société. Il existe plusieurs dispositions fiscales permettant de diminuer ou d'exonérer la plus-value réalisée (transmission familiale, détention par une société holding, départ à la retraite, durée de détention des titres…). En pratique, le vendeur a intérêt à évaluer l'intérêt des différents régimes d'exonération afin de déterminer s'il vend les titres ou le fonds, au détriment du choix laissé à l'acquéreur.

Fiche conçue par le Conseil national des barreaux, le Conseil supérieur du notariat et le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables

24 mai 2017

RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

bpifrance

CCI Entreprendre

Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Assemblée Permanente

CONSEIL NATIONAL DES BARREAUX
LES AVOCATS

CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT

CRA
Cédants & Repreneurs d'Affaires

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

Le montage par holding

Le recours à une société holding pour procéder à l'acquisition d'une entreprise est parfois trop systématique ou au contraire écarté car considéré comme trop complexe.

Qu'est-ce qu'une holding ?

Une société holding est une société dont l'objet social principal est la détention des titres sociaux (actions ou parts sociales) dans d'autres sociétés. En outre, elle peut avoir une activité propre et des salariés, notamment si elle facture des services aux sociétés dont elle détient des participations. L'administration fiscale distingue les sociétés holdings « passives ", qui détiennent simplement des participations, et les sociétés holdings « animatrices », qui participent à la gestion, orientent la stratégie de leurs filiales et leur facturent des prestations de services spécifiques administratifs, juridiques, comptables, financiers ou immobiliers.

Attention :
Le caractère de « holding animatrice » présente des avantages fiscaux importants pour le propriétaire des parts ou actions (notamment une exonération d'ISF). Toutefois, la notion d'holding animatrice est délicate, en l'absence de définition claire dans le Code général des impôts. Elle nécessite également des éléments concrets concernant l'animation des filiales. Afin d'éviter tout risque de redressement fiscal du dirigeant, il est donc primordial d'être conseillé.

Comment ça marche ?

La société holding est dotée en capital et quasi-capital par ses actionnaires. Elle recherche ensuite auprès de banques les financements complémentaires (crédit) qui lui permettront de réunir la totalité des fonds nécessaires à l'acquisition des titres de la société visée (d'où son nom de « cible »). Par la suite, les dividendes versés par la fille à sa mère (la holding) vont permettre de rembourser la dette d'acquisition et les intérêts.

Pourquoi choisir ce montage ?

- ✓ Lorsque plusieurs associés sont impliqués dans la reprise, il est possible que chacun se porte acquéreur de la quote-part de titres de la société qu'il souhaite acquérir. Dans ce cas, chacun doit gérer son propre recours à l'emprunt pour financer cette acquisition. La holding constitue alors une bonne solution, car elle permet de régler les rapports financiers et la répartition du pouvoir entre associés par des dispositions spécifiques dans les statuts et/ou un pacte d'associé. Lorsque d'autres acquisitions sont prévues à la suite

de la première, il peut être intéressant de se doter à l'origine de l'outil qui permettra d'organiser ces opérations.

- ✓ Pour des raisons managériales, un dirigeant peut souhaiter isoler dans une structure juridique à part certaines fonctions ou les salariés d'un certain niveau. Il pourra ainsi leur appliquer des règles différentes (en général plus favorables) que celles qui sont appliquées aux salariés de la fille.

- ✓ Enfin, la fiscalité est une bonne motivation pour ce montage :

  - Lorsque la holding détient plus de 5% de sa fille elle peut appliquer le régime fiscal dit « mère-fille », qui permet d'exonérer partiellement d'impôt sur les sociétés les dividendes versés par la filiale à la holding, taxés à l'impôt sur les sociétés à hauteur de 5% de leur montant et les plus-values sur titres réalisées par la holding taxées à l'impôt sur les sociétés à hauteur de 12% de leur montant.

  - Lorsque le taux de détention de la fille dépasse 95%, la holding peut opter pour la constitution d'un groupe fiscal intégré avec sa fille (régime dit d'« intégration fiscale »), ce qui permet d'imputer les charges de la holding (essentiellement les intérêts financiers) sur les résultats de la fille. Ceci conduit à une économie d'environ 33% sur les intérêts.

Quelles sont les alternatives au recours à la holding ?

Attention, le recours à ce montage n'est pas gratuit. Il faut prendre en compte les coûts de constitution de cette société puis ses coûts de gestion au fil de l'eau : compte bancaire spécifique, coût d'établissement des comptes annuels et des déclarations fiscales, coût de gestion juridique de la vie sociale (assemblée générale, etc.). Si les motivations à la création d'une holding sont purement fiscales, il faut donc que l'économie d'impôt soit significativement supérieure à ces coûts.

L'intérêt en comparaison d'autres schémas (par exemple la déduction des intérêts de la dette d'acquisition contractée par une personne physique pour acquérir des titres de société) doit donc être vérifié.

En quoi consiste l'effet de levier ?

Le rachat d'une société par une holding de génère un effet dit « de levier » sur plusieurs plans :

- ✓ Au plan juridique : la prise de contrôle de la société cible est optimisée si elle est effectuée par holding intercalée entre la cible et le ou les acquéreurs. Les outils offerts par le droit des sociétés permettent en effet de moduler les droits, notamment financiers, des différents investisseurs par l'utilisation d'actions de préférence et de pactes d'associés. A cet égard, la SAS est la forme sociale qui offre le plus de possibilités. Le risque financier pour les acquéreurs est également limité en cas de difficultés quant au remboursement de l'emprunt (excepté dans certaines hypothèses, comme pour une faute de gestion, ou en présence de garanties personnelles).

- ✓ Au plan financier : la holding de reprise pourra rembourser l'emprunt contracté pour l'acquisition de la société cible avec les dividendes perçus de la société cible. Cet effet de levier financier est très intéressant mais suppose que la cible génère un résultat permettant une distribution régulière et suffisante de

dividendes. La juste évaluation de la rentabilité future de la société cible lors du diagnostic pré-acquisition est donc primordiale.

- ✓ Au plan fiscal : l'utilisation du régime mère-fille ou du régime d'intégration fiscale, vus ci-dessus, permettent une économie d'impôt qui peut être significative et va donc faciliter le remboursement de la dette d'emprunt de la holding.

Fiche conçue par le Conseil national des barreaux, membre du Réseau Transmettre & Reprendre
11 juillet 2017

Le business plan

Le business plan de reprise, s'il peut paraître « scolaire », est cependant un document indispensable car :

- **Il vous permet de poser noir sur blanc votre stratégie et vos objectifs,**
- **Il vous oblige à synthétiser l'information**
- **Il vous oblige à vérifier que votre projet est réaliste.**

Et, de toute façon, sans business plan, point de financement car le business plan est un fabuleux outil de dialogue entre le repreneur et les financeurs ! Mais attention, on associe trop souvent le Business Plan aux seules données financières y figurant. Or, c'est justement toute la partie en amont portant sur l'analyse du contexte, l'identification du marché et de ses acteurs, les menaces et opportunités le caractérisant, ainsi que les forces et faiblesses de l'entreprise, qui donne de la valeur à cet effort de mise à plat du projet de développement de l'entreprise. Elle consolide et justifie les prévisions de chiffre d'affaires et de charges annoncées.

Quel est le projet de vie du repreneur ? Reprendre une entreprise, assurer son développement et rester à la tête de celle-ci, créer de la valeur le plus rapidement possible afin d'envisager la revente de l'entreprise dans un horizon à moyen terme, maintenir une structure de niche dans un projet d'entreprise de type alimentaire… Ces projets ne sont pas les mêmes, leurs conséquences sur les comptes non plus.

Voici les têtes de chapitre de votre Business plan

- **Vous**
  - Expérience professionnelle,
  - Vos motivations, votre vision à 5 ans
  - Points forts (notamment ceux qui sont importants pour le projet de reprise), points faibles par rapport au projet (inutile de les cacher mais il est utile d'expliquer comment vous allez les compenser),
  - Apports professionnels.

- **Votre projet de reprise**
  - Modalités de reprise *(rachat du fonds de commerce, rachat des titres, location-gérance, reprise seul ou avec des associés, montage juridique…),*
  - Modalités de la période d'accompagnement avec le cédant *(durée, organisation, répartition des rôles…)*

- **La présentation générale de la cible**
  - Historique de l'entreprise (date de création de l'entreprise, évènements clés…),
  - Organisation générale de l'entreprise,

- Activité,
- Clientèle *(répartition du portefeuille, ancienneté des relations commerciales...),*
- Politique commerciale (politique prix, canaux distribution, SAV, marketing),
- Moyens d'exploitation *(hommes, locaux, matériel),*
- Fournisseurs (lien de dépendance, ancienneté des relations, etc.)

- **Les produits/services de l'entreprise**
  - Description des produits
  - Facteurs de différenciation
  - Points forts / points faibles des produits / services de l'entreprise
  - Incidences relatives à la propriété industrielle
  - Développements technologiques futurs

- **La présentation du marché et de la concurrence**
  - Marché sur lequel l'entreprise évolue au sens macro-économique du terme (taille, tendance, facteurs clés de succès, concurrence), par exemple, le marché de l'électricité,
  - Marché de l'entreprise ciblée au sens micro-économique du terme (la taille de son marché réel, son évolution, position de l'entreprise sur son marché), par exemple le marché de l'électricité pour les particuliers sur le territoire de Belfort,
  - Concurrence de l'entreprise cible (directe et indirecte),
  - Opportunités et menaces pour l'entreprise,
  - Produits et développements récents,
  - Points forts, points faibles identifiés de l'entreprise.

- **Votre stratégie de développement de la cible**
  - Projets d'amélioration externe (approche commerciale, plan de communication, évolution de l'offre, nouveaux produits …),
  - Projets d'évolution interne (modernisation outil de production, signalétique, aménagement extérieur et intérieur, méthodes de vente, formation du personnel, promotions, recrutement...),
  - Synthèse des moyens nécessaires au projet de reprise :
    - moyens humains
    - moyens techniques
    - moyens financiers

- **Dossier financier**

L'objectif est de construire un projet cohérent et viable basé sur des hypothèses réalistes, chacune trouvant sa traduction financière et sa répercussion sur les grands équilibres de l'entreprise. L'aide d'un conseil spécialiste du chiffre est vivement recommandée pour vous aider à constituer ce dossier.

La présentation financière de la cible

- 3 derniers bilans,
- Situation en cours,
- Analyse du CA et de la rentabilité et de leurs évolutions,
- Analyse des principaux ratios financiers et de leurs évolutions,
- Analyse de la structure financière et de son évolution.

Le dossier financier prévisionnel

- Compte de résultat d'exploitation : l'activité de l'entreprise va-t-elle générer des recettes suffisantes pour couvrir les charges entraînées par les moyens humains, matériels et financiers mis en œuvre ? En d'autres termes, le projet sera-t-il rentable ?

Tenir compte pour sa construction :

- de l'analyse du passé, des informations externes (études de marché, statistiques …) et internes (commerciales, marketing, etc.). En déduire les prévisions de ventes par produit et service (volume et prix) ;
- des ressources nécessaires à la réalisation des objectifs ;
- des grandes variables économiques : évolution des prix d'achat, du niveau des salaires, des taux de charges sociales et fiscales, des taux d'intérêt, des taux de change…

  - Point mort : montant minimal de ventes ou de prestations de services qu'il faut impérativement atteindre pour pouvoir faire face aux charges.
  - Besoin en fonds de roulement (BFR) : niveau de trésorerie nécessaire pour financer l'exploitation (différence entre les charges d'exploitation et les produits)
  - Aspects budgétaires et de trésorerie : les recettes encaissées par l'entreprise tout au long de l'année permettront-elles de faire face en permanence aux dépenses de la même période ? Quels sont les creux d'activité ? Comment se forme ma trésorerie mensuelle ?
  - Bilan simplifié

Le montage financier de l'opération est appuyé par les tableaux complémentaires suivants qui montrent la capacité de l'entreprise à générer du cash ou font apparaître les besoins en termes de capitaux :

- Tableau des flux de trésorerie : permet de voir si l'activité génère du cash et d'analyser sa formation.
- Plan de financement prévisionnel : quels sont les capitaux nécessaires à l'activité de l'entreprise ? La solidité financière prévue se poursuivra-t-elle au fur et à mesure du développement de l'affaire ?
- Plan de financement de l'acquisition : comment vais-je financer mon acquisition et rembourser ma dette (ce plan dépend étroitement du montage juridique retenu) ?

- **Calendrier**

  - Constitution de la structure du repreneur
  - Etapes de la reprise
  - Aménagements éventuels (production, commercialisation, développement de nouveaux produits…)

- **Annexes**
    - Etude de marché détaillée
    - CV des repreneurs
    - Dossier financier détaillé
    - Etc.

N'oubliez pas de faire une synthèse de votre document en première page (l'executive summary) pour présenter les points forts du projet, les écueils à éviter et les priorités d'action.

Les erreurs souvent rencontrées dans les business plans :

- Problème de cohérence des propos entre la stratégie affichée/le projet personnel/les caractéristiques de l'entreprise
- Ne voir et ne penser que « Produit » et penser que le marché suivra si le produit est bon
- Surestimer la croissance du chiffre d'affaires
- Sous-estimer les moyens nécessaires pour générer la croissance de l'activité (notamment les moyens commerciaux)
- Penser « Rentabilité » avant « Trésorerie »
- Penser « Part de marché » avant « Rentabilité »
- S'arrêter à des détails.

Fiche conçue par le réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie et le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables, membres du réseau Transmettre & Reprendre.
8 juin 2017

Les clés du financement

Le financement d'une acquisition d'entreprise résulte de la **combinaison de plusieurs sources**.

L'emprunt y tient une place souvent significative, car il est rare qu'un acquéreur dispose des disponibilités nécessaires à l'opération de reprise.

Ce document récapitule les différentes sources de financement d'un projet de reprise

Quelques conseils au préalable

Avant de se préoccuper de financement, il est indispensable de disposer d'un dossier solide attestant que le projet de reprise est sérieux, et cela à travers :

- Une analyse rigoureuse de l'entreprise à reprendre et un diagnostic complet,
- L'affirmation de la légitimité du repreneur à reprendre cette entreprise,
- Un dossier où il expliquera sa stratégie et son projet pour l'entreprise, incluant un business plan qui est la traduction financière de son ambition.

Ensuite, pour la recherche de financements proprement dite, il est important d'agir dans un certain ordre, du plus proche du repreneur au plus éloigné, chaque "étape" confortant aux yeux du suivant la confiance qu'il a dans le projet de reprise.

Attention, il n'y a pas que le prix à financer ! Il convient également de prendre en compte :

- Les frais d'acquisition (conseils, droits d'enregistrement…)
- Le financement de l'entreprise : reconstitution de la trésorerie et notamment le besoin en fonds de roulement, investissements nécessaires à court terme, coût de mise aux normes ou en conformité…

Le financement des fonds propres

Les fonds propres sont les capitaux de départ, ce que le ou les repreneurs apportent dans le cadre du projet.

C'est un élément essentiel du financement du projet. L'apport en fonds propres **démontre la détermination du repreneur et sa motivation** aux partenaires financiers qu'il va solliciter pour compléter ce financement.

Sans apports de fonds propres, il est impossible de mobiliser un financement extérieur (emprunt bancaire notamment).

Montant : les fonds propres sont généralement compris entre 20 et 35 % du prix de vente de l'entreprise, parfois plus, selon la cible et le contexte économique.

Comment sont-ils constitués ?

- **Epargne personnelle du ou des repreneurs**

- **L'ARCE** (Aide à la reprise ou à la création d'entreprise de Pôle emploi) : s'il s'agit d'un demandeur d'emploi indemnisé, il peut obtenir du Pôle Emploi le versement d'une partie de ses allocations chômage (45%) sous forme de capital.

- **Le « coup de pouce des proches » (la « love » money) : le premier cercle constitué par** les proches (famille, amis…) peut aider le repreneur directement ou via une plateforme de crowdfunding sous la forme :
  - d'une donation (en franchise de droits sous certaines conditions).
  - d'un prêt avec ou sans intérêt,
  - d'une participation minoritaire au capital de l'entreprise, leur permettant de bénéficier d'avantages fiscaux.

  Conseil : par respect pour vos proches, préférez du cash à une caution, afin de limiter leur risque à l'apport qu'ils acceptent d'investir à vos côtés.

- **Les prêts d'honneur :** ces prêts à taux 0 sont accordés à titre personnel au repreneur et sans contrepartie sous forme de garantie pour renforcer son apport personnel. Ils peuvent, pour certains dossiers, aller jusqu'à 50 000 euros.

  Les deux principaux réseaux qui accordent ce type de prêt sont :
  - les Plateformes Initiative France
  - le Réseau Entreprendre

  Le repreneur doit préparer un dossier et le défendre devant une commission qui décidera ou non de le suivre.

- **Le prêt Nacre** : cette aide s'adresse aux demandeurs d'emploi ou bénéficiaires des minima sociaux ou aux jeunes repreneurs. Le montant du prêt Nacre varie entre 1 000 € à 10 000 €.

- **Les aides régionales** : certaines régions mettent en place des **aides à l'attention des repreneur**s. Pour les identifier, plusieurs sources d'information peuvent être consultées :
  - - www.aides-entreprises.fr : le site de l'Observatoire des Aides de l'Institut Supérieur des Métiers
  - - https://les-aides.fr : le site d'information des CCI sur les aides aux entreprises
  - Les sites des Conseils régionaux

- **La levée de fonds** : le repreneur peut également créer une holding de reprise et ouvrir le capital de cette dernière à un cercle d'investisseurs :
  - en faisant appel au **financement participatif** de particuliers investissant à travers des plateformes de crowdfunding,
  - en s'adressant à des business angels ou à des fonds de capital-investissement, s'il s'agit de la reprise d'une entreprise d'une certaine taille avec des perspectives de croissance importantes.

La société holding ainsi créée s'endettera ensuite pour acheter la société cible selon la technique de capital-transmission appelée LBO (ou rachat avec effet de levier).

L'association française des investisseurs pour la croissance (AFIC) ou le réseau des business angels donnent de nombreuses informations sur le sujet.

- **Les comptes-courants d'associés bloqués :** les associés et notamment les investisseurs ont également la possibilité de réaliser un apport en compte-courant prenant la forme d'une créance sur la société remboursable et rémunérée. Ouvert au nom d'un associé dans les livres comptables de l'entreprise, l'apport est inscrit au passif du bilan.

  Le compte courant d'associé est un mode de financement des fonds propres car il permet à l'entreprise de limiter l'utilisation d'autres sources de financement généralement plus onéreuses.

  Par ailleurs, il est considéré par les banques comme des quasi-fonds propres en cas de blocage pendant quelques années.

Les emprunts

Outre le prêt personnel que le repreneur peut solliciter auprès des réseaux dédiés pour financer ses fonds propres, le financement d'un projet de reprise s'appuiera sur les emprunts contractés auprès de plusieurs partenaires.
Ces partenaires peuvent être le vendeur lui-même, mais aussi et surtout les établissements financiers : Bpifrance et les banques.

- **Le crédit-vendeur :** selon le contexte et la confiance établie entre le cédant et le repreneur, il est parfois possible de négocier le paiement échelonné d'une partie du prix de cession (50 % au maximum). La durée du prêt est généralement fixée entre 1 et 3 ans.

  Du point de vue du cédant, cette pratique lui permet de vendre son entreprise dans de bonnes conditions financières en arrivant à un prix juste et non à un prix « écrasé ».

  Du point de vue du repreneur, le recours au crédit-vendeur influence favorablement l'environnement de l'entreprise ; le fait que le cédant ait pris le risque de recourir à cette formule, constitue pour les banquiers, pour les fournisseurs et pour le personnel de l'entreprise, un gage de confiance dans les capacités et compétences professionnelles du repreneur…

  Pour sécuriser son financement, le cédant qui accorde un crédit vendeur peut demander la caution d'une banque (généralement la banque qui intervient dans le financement de la transmission). Bpifrance peut garantir à hauteur de 50% la banque qui accepte de se porter caution du crédit vendeur.

  Par ailleurs, depuis janvier 2016, les cédants peuvent échelonner le paiement de l'impôt sur la plus-value de cession au fur et à mesure des paiements effectués par le repreneur, en cas de cessions d'entreprises individuelles de moins de 10 salariés.

  A noter : il est également possible de prévoir une **clause d'earn out ou "complément de prix"**. L'objectif de cette clause est d'indexer une partie du prix de cession aux résultats futurs de la société cible.

- **Le dispositif de Bpifrance** Contrat Développement Transmission **:** ce type de prêt peut financer l'achat majoritaire de parts ou d'actions ou de fonds de commerce, mais aussi les frais d'acquisition, le remboursement des comptes courants et le besoin en fonds de roulement.

  Il prend la forme d'un prêt sans garantie ni caution personnelle, d'une durée de 7 ans maximum avec un allègement du remboursement les 2 premières années.

  Il accompagne systématiquement un prêt bancaire d'une durée minimum de 5 ans qui peut bénéficier d'une garantie Bpifrance.

  Il représente au maximum 40 % de l'ensemble des prêts mis en place.

- **Les prêts bancaires :** les banques sont des acteurs incontournables dans un projet de reprise. L'endettement se fait généralement sur une durée de 7 ans et couvre rarement plus de 70 % du prix d'acquisition.

  En principe, les banques ne prêtent pas sans exiger des **garanties** :

  - Sur les biens financés : hypothèque s'il y a des murs rachetés lors de la reprise, nantissement du fonds de commerce ou des parts sociales ou actions dans le cas d'une reprise de société,
  - Par une ou des cautions personnelles.

  Un organisme tiers (fonds de garantie ou société de caution mutuelle) peut prendre en charge le risque conjointement avec la banque. Les fonds de garantie peuvent être nationaux ou régionaux.

  Quelques exemples :

  - **Bpifrance** dans le cadre de la Garantie pour le financement de la transmission intervient à hauteur de 50 % du risque (voire 70 % quand la région intervient également)
  - Le **Fonds de garantie à l'initiative des femmes** (FGIF) apporte sa garantie aux femmes qui reprennent une entreprise
  - Les **sociétés de caution mutuelle** (SCM) généralistes, comme la Siagi ou la Socama, interviennent également pour partager le risque avec la banque qui accorde de prêt.

Le crédit-bail

Pour compléter le financement, et permettre l'acquisition de matériel ou de véhicules pour la société, le crédit-bail, également appelé leasing, ou la location longue durée sont des solutions intéressantes de financement des équipements à envisager.

Fiche conçue par l'Agence France Entrepreneur, membre du Réseau Transmettre & Reprendre
7 juillet 2017

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

bpifrance

CCI Entreprendre

Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Assemblée Permanente

CONSEIL NATIONAL DES BARREAUX
LES AVOCATS

CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT

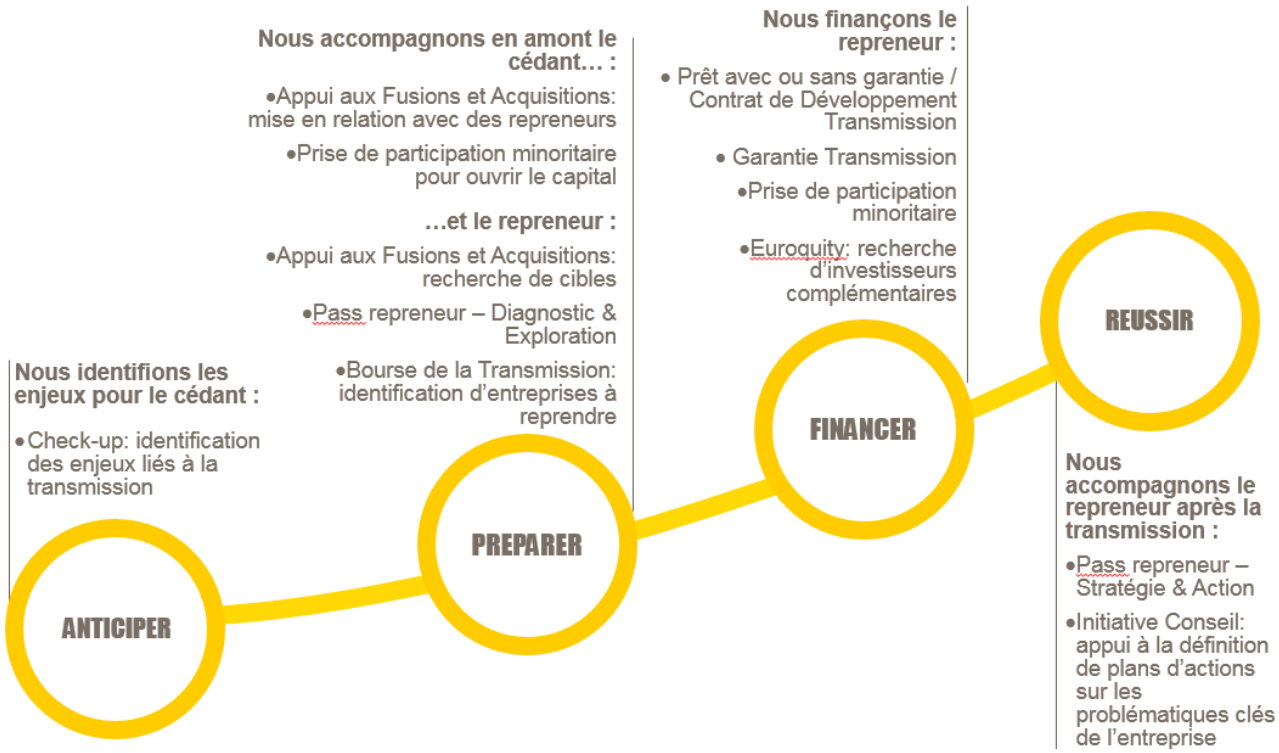
CRA
Cédants & Repreneurs d'Affaires

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

Bpifrance et la transmission

Bpifrance propose un continuum de financement et d'accompagnement pour réussir la transmission des PME/ETI.

En synthèse



Bpifrance intervient dans près de **8 000 reprises par an**, ce qui représente environ **2,9 Md€** en 2016 :

- 5 800 TPE, en garantie auprès des banques qui les financent (**900 M€**) ;
- 2 000 PME et environ 100 ETI, en garantie de prêt bancaire pour **700 M€,** en prêt pour **800 M€** et sous forme d'investissement en fonds propres pour **500 M€**.

En détail

1- La garantie Transmission

Le Fonds de Garantie Transmission permet de garantir à hauteur de 50 % les opérations de :

- Achat de parts sociales : transmission de la majorité du capital.
- Reprise de fonds de commerce.
- Caution bancaire émise en garantie d'un crédit vendeur.

Les opérations de croissance externe ou de LBO constituent le cœur de cible du fonds Transmission.

Les concours garantis sont les suivants :

- ✓ **Prêts à moyen ou long terme**, y compris les prêts personnels aux associés pour réaliser des apports en capital ou comptes courants bloqués.
- ✓ **Cautions bancaires de crédit vendeur**.

A noter que **pour les sociétés de moins de trois ans ou en création**, la reprise de titres ou d'un fonds de commerce peut être garantie sur le fonds **Création**.

1.1. Le financement avec les Prêts sans Garantie

Le prêt le plus connu pour le financement de la transmission est le **Contrat de Développement Transmission**. Comme pour toute la famille des Prêts Sans Garantie, **aucune garantie n'est prise sur les actifs de l'entreprise, ni sur le patrimoine du dirigeant.**

Ce prêt s'adresse aux PME créées depuis plus de 3 ans, ayant comme objectif de reprendre une entreprise :

- soit par une société holding constituée par des personnes physiques
- soit par des entreprises existantes dans le cadre de leur croissance externe.

L'assiette du Contrat de Développement Transmission est constituée par des actifs (fonds de commerce, branche d'activité, matériel et la constitution du fonds de roulement), des titres d'une société (achat majoritaire), le remboursement de comptes-courants de vendeurs liés à cet achat et, à titre accessoire, les besoins en fonds de roulement dans la limite de 15 % et de 40.000 €.

Le montant va de **40 000 € à 650 000 €,** et est au plus égal à 2/3 du crédit bancaire d'accompagnement.

La durée du prêt est de **5, 6, ou 7 ans** dont respectivement 12, 18 ou 24 mois de différé d'amortissement en capital.

En plus du Contrat de Développement Transmission, nous mettons à la disposition des chefs d'entreprise **six Prêts Sans Garantie**, avec des montants, des taux, des maturités différentes. Nous n'intervenons jamais seul : mais nous appuyons systématiquement sur un apport en fonds propres ou sur le prêt d'une banque, à hauteur de 1 pour 1.

Afin d'étudier la solution la mieux adaptée, les chefs d'entreprise peuvent se rapprocher de leur chargé d'affaires Bpifrance.

1.2. La Bourse de la Transmission

Il s'agit d'une plateforme de mise en relation des cédants et des repreneurs, alimentée par 10 partenaires. Aujourd'hui, plus de **91 000 annonces** sont visibles.
Le trafic recense en moyenne entre **20 000 et 25 000 visites par mois**.

Lien vers le site : http://www.reprise-entreprise.bpifrance.fr

1.3. Les interventions de Bpifrance Investissement

Bpifrance Investissement propose des **Obligations Convertibles de 200 K€ à 3 000 K€, de 5 à 8 ans**, avec une conversion possible à tout moment, ou un remboursement en cas de non-conversion.
Par ailleurs, des **prises de participation** sont possibles, allant jusqu'à 3 M€ (co-investissement), et un dénouement en 8 ans minimum.

1.4. L'accompagnement

- Pour les cédants : le Check Up transmission

Pour tous les clients Bpifrance anticipant une cession, le Check Up permet au dirigeant de définir un plan de transmission et de préparer l'entreprise au changement.

Concrètement, il s'agit d'un accompagnement via deux ateliers (4h en tout) pour :

- Recenser les motivations de la cession et réaliser le diagnostic du dirigeant
- Questionner la stratégie de l'entreprise à MLT
- Identifier le profil du repreneur
- Explorer les aspects fiscaux et patrimoniaux

- Pour les repreneurs : le Pass Repreneur

Cette offre s'adresse à tous les dirigeants reprenant une PME ou une ETI et que Bpifrance accompagne en Fonds Propres.
Il s'agit de **100 jours d'accompagnement** pour structurer et sécuriser le projet de reprise avec un audit personnalisé.

Concrètement :

- Diagnostic pré-transmission : forces et faiblesse du repreneurs (détaillé), feuille de route préliminaire ;
- Post-transaction : feuille de route détaillée et plan d'actions ;
- Jalons de suivi : J+30 et J+100.

- Initiative Conseil

L'offre Initiative Conseil s'adresse aux entreprises, financièrement saines, souhaitant changer de taille pour améliorer leurs performances.

Le projet :

- Acheter une entreprise en France ou à l'étranger pour se développer plus rapidement, franchir une taille critique, acquérir de nouvelles compétences, diversifier ses activités ou étendre ses territoires d'intervention ;
- Se rapprocher d'une autre entreprise afin de conclure un partenariat technique, technologique, commercial ou financier ;
- Céder son entreprise à son juste prix, en assurant sa pérennité et en sécurisant les aspects juridiques, financiers et fiscaux de l'opération.

Bpifrance accompagne le chef d'entreprise, dès le début du projet, pour l'aider à définir et mettre au point sa stratégie, trouver une cible adaptée au développement souhaité et choisir un organisme spécialisé dans le rapprochement d'entreprises.

Fiche conçue par Bpifrance, membre du Réseau Transmettre & Reprendre
Le 9 juin 2017

bpifrance | SERVIR L'AVENIR

RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR
bpifrance
CCI Entreprendre
Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Assemblée Permanente
CONSEIL NATIONAL DES BARREAUX
LES AVOCATS
CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT
CRA Cédants & Repreneurs d'Affaires
ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

Donner des garanties

Les emprunts contractés sont en général assortis de garanties qui peuvent être :

* **automatiques** : l'emprunt par une personne physique ou par une société à responsabilité non limitée (société civile, société en nom collectif, etc.) engage la personne, ou les associés, sur l'ensemble de leur patrimoine.

* **explicites** : elles nécessitent un engagement particulier de l'emprunteur.

Les garanties usuellement envisagées par les banques sont les suivantes.

Le cautionnement personnel

En cas de prêt souscrit auprès d'une banque par une société (civile, commerciale, etc.), le banquier peut exiger l'engagement de caution d'un ou plusieurs des associés.

La personne qui donne sa caution s'engage à payer la dette du débiteur (la société) en cas de défaillance de ce dernier.

Celui qui donne sa caution est engagé sur ses biens personnels dans la limite du montant du prêt (intérêts et pénalités de retard en sus) ; sauf si le cautionnement a été limité à un autre montant d'un commun accord avec l'établissement de crédit. Il peut se retourner contre le débiteur.

Le cautionnement solidaire entre divers repreneurs qui s'associent doit être évité. En pratique, le prêteur peut accepter la limitation de la garantie personnelle et solidaire à son égard à concurrence de la participation de chaque personne augmentée de 20 %.

La solidarité existera très souvent à l'égard du prêteur, mais elle doit être écartée, autant que possible, entre les différentes cautions.

* **Le repreneur marié sous un régime de communauté** engage ses biens propres ainsi que ses revenus, mais ne peut pas engager la communauté par un emprunt. Le banquier demande usuellement le consentement du conjoint et, dans ce cas, les biens communs seront alors engagés mais non les biens propres du conjoint.
Le banquier pourrait également demander l'engagement de caution du conjoint, qui serait alors engagé sur ses biens propres et ses revenus.

* **Sous les régimes séparatistes** (séparation de biens ou participation aux acquêts), le repreneur n'engage que son patrimoine personnel.
Si le conjoint est appelé en garantie ce sera de façon explicite en se portant également caution.

L'hypothèque d'un bien immobilier

En cas de prêt, le banquier pourra demander comme garantie la mise en place d'une hypothèque sur un bien immobilier.

L'hypothèque donne droit au créancier de saisir le bien immeuble en cas de non-paiement de la dette. Il lui donne également le droit d'être payé par préférence (selon son rang) en cas de vente (dans ce cas il faudra obtenir la mainlevée de l'inscription hypothécaire préalablement à la vente).

Cette garantie hypothécaire devra prendre la forme d'un acte notarié et fera l'objet d'une publicité auprès du service de la publicité foncière.

Si l'activité professionnelle est exercée par le biais d'une société qui ne dispose pas de bien immobilier, le banquier pourra demander aux associés d'affecter en garantie des biens immobiliers qu'ils détiennent dans leur patrimoine privé. Dans cette hypothèse, l'associé n'engage que le bien immobilier donné en garantie et non l'ensemble de son patrimoine (ce n'est pas un cautionnement).

Le nantissement

Le nantissement est un contrat par lequel un débiteur remet un bien incorporel à son créancier pour garantir sa dette.

Dans le cas d'un emprunt servant à financer une acquisition (fonds de commerce ou titres de société), la banque prêteuse peut envisager le nantissement de plusieurs types de biens incorporels :

* Le **fonds de commerce ou du fonds artisanal** acquis : la banque pourra ainsi se faire payer par préférence en cas de vente du fonds.

* Les **titres de la société** acquise (actions de SA, SAS, parts de SARL, etc.) : l'emprunteur ne pourra plus les céder sans l'accord de la banque qui pourra également les saisir en cas d'impayés.

* Un **placement financier** (contrat d'assurance-vie, portefeuille de titres, etc.) : le placement est alors bloqué et le titulaire du placement ne peut plus en disposer sans l'accord du créancier ; mais le placement continue à prospérer.

Autres garanties

Il existe de nombreuses autres garanties : gage de meubles corporels, nantissement de comptes, droit de rétention.

La consultation d'un professionnel est conseillée pour en comprendre les implications et proposer des alternatives.

Fiche conçue par le Conseil supérieur du notariat, membre du Réseau Transmettre & Reprendre
7 juin 2017

Les dispositifs et organismes de garantie

Qu'est-ce qu'une garantie ?

Une garantie est une assurance qui couvre une partie de la perte finale d'un établissement prêteur en cas de défaillance de l'emprunteur, moyennant une cotisation payée directement par la banque ou par l'emprunteur.

↳ **Intérêt pour la banque :** une partie significative du risque associé au financement est transférée sur l'organisme de garantie ; ce qui a pour effet de faciliter sa décision.

↳ **Intérêt pour le repreneur :** la garantie ainsi apportée limite en général la demande de garanties personnelles, et protège notamment la résidence principale du dirigeant.

Quels sont ces dispositifs et organismes les plus fréquemment rencontrés ?

La garantie transmission de Bpifrance	Bpifrance apporte sa garantie aux opérations de reprise à hauteur de : - 50 % du montant emprunté, - 70 % en cas d'intervention conjointe de la Région Opérations éligibles : achats de titres de sociétés, achat de fonds de commerce, caution bancaire d'un crédit-vendeur. En savoir plus
Les fonds de garantie régionaux ou départementaux	Ces fonds sont créés à l'initiative des collectivités locales, selon des modalités qui leur sont propres. http://www.aides-entreprises.fr https://les-aides.fr
Les sociétés de caution mutuelle (SCM)	Ce sont des établissements de crédit constitués en sociétés coopératives. Leur objet est d'apporter une garantie bancaire à leurs membres de deux manières possibles : 1. en garantissant directement l'emprunteur auprès de la banque, 2. en contre-garantissant la banque qui prend le risque. Parmi les SCM, la Siagi garantit la quasi-totalité des établissements bancaires et coopère avec Bpifrance avec laquelle elle a signé une convention de délégation

	pour une co-garantie sur les crédits destinés au financement de la reprise et des investissements dans l'artisanat et les activités de proximité. D'autres interviennent exclusivement auprès d'un réseau bancaire spécifique, comme la Socama, qui cautionne les prêts des Banques populaires.
Les fonds de garantie gérés par France-Active	Le *Fonds de garantie à l'initiative des femmes (FGIF)* garantit les prêts accordés par les banques aux femmes qui créent ou reprennent une entreprise, à hauteur de 70% du montant emprunté. La *Garantie France Active* (FAG) a pour objectif de faciliter l'accès au crédit bancaire des créateurs d'entreprise, demandeurs d'emploi, des structures d'insertion par l'activité économique et des entreprises solidaires.

Qui faut-il contacter ?

Ces organismes sont actionnés la plupart du temps par les banques qui le souhaitent. Vous pouvez aussi les interroger en direct pour vérifier la recevabilité de votre demande et réaliser les mises en contact nécessaires.

Fiche conçue par l'Agence France Entrepreneur, membre du Réseau Transmettre & Reprendre
7 juillet
2017

AGENCE FRANCE
ENTREPRENEUR

RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

bpifrance

CCI Entreprendre

Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Assemblée Permanente

CONSEIL NATIONAL DES BARREAUX
LES AVOCATS

CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT

CRA
Cédants & Repreneurs d'Affaires

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

La reprise d'une entreprise en difficulté

Alternative à la recherche d'une entreprise saine à reprendre, la reprise d'une entreprise en difficulté est souvent perçue comme une reprise « pas chère » (reprise pour 1 euro symbolique).

Il n'en est rien ! En effet, les fonds à mobiliser doivent comprendre le prix d'acquisition de l'entreprise, mais aussi et surtout les investissements, les frais et le BFR indispensables à la remise sur rails de l'entreprise.

Par ailleurs, il faut être conscient qu'une telle opération est par nature risquée car le repreneur ne dispose pas des garanties qui existent dans le cadre d'une opération de reprise classique.

Les spécificités de ce type de reprise

La reprise d'une entreprise en difficulté s'inscrit, en fonction du degré de difficultés de l'entreprise à reprendre, dans un cadre juridique particulier : celui des procédures collectives.

Elle est principalement envisagée :

- lorsque l'entreprise s'oriente vers une procédure de liquidation,
- ou lorsqu'il existe deux branches d'activité ou plus, dont l'une sera cédée.

En effet, les autres procédures ont pour objet le maintien de l'activité de l'entreprise sous la direction du chef d'entreprise en place.

A noter : L'entrepreneur, les dirigeants de droits ou de fait de la société en liquidation, leurs parents ou alliés jusqu'au deuxième degré ainsi que les personnes ayant ou ayant eu la qualité de contrôleur au cours de la procédure, ne peuvent présenter d'offre de reprise, même par personne interposée (article L 642.3 du code de commerce).

Quelques points de réflexion pour un repreneur potentiel

→ **Reprendre une entreprise en difficulté est une opération par nature risquée.** Vous ne bénéficierez pas des garanties prévues dans le cadre d'opérations de reprise classiques et ne pourrez effectuer un recours contre le cédant.

C'est pourquoi il est important de vous faire assister par un ou plusieurs conseils expérimentés (expert-comptable, avocat, notaire, conseil spécialisé…). Leur connaissance du sujet et notamment de la procédure vous permettra :

- de vous concentrer sur la dimension économique de votre démarche, afin d'éviter de vous engager trop tôt ou sur un périmètre trop large,
- de prendre la véritable mesure du risque lié à l'opération de reprise,
- d'éviter les pièges de ce type de reprise,
- d'anticiper la pratique du tribunal.

→ **Vous allez travailler dans des conditions extrêmement tendues,** définies par l'administrateur judiciaire. Vous ne disposerez que de peu de temps entre le moment où vous serez informé de l'entreprise à reprendre et celui où vous déposerez une offre. Le fait d'être informé en amont sur les difficultés de l'entreprise ou d'avoir un accès privilégié à l'information (ancien dirigeant, salarié, administrateur, etc.) permet de gagner en efficacité.

Pour obtenir le calendrier des audiences et des jugements : www.infogreffe.fr /calendrier des audiences

→ **L'accès à l'information est délicat.** L'administrateur judiciaire vous adressera un dossier comprenant un certain nombre de pièces :

- les 3 derniers bilans,
- la dernière situation comptable,
- les contrats en cours,
- la liste du personnel avec les postes et le niveau de rémunération,
- un inventaire,
- une note sur l'activité, sur le produit, etc.
- le bilan environnemental établi si l'entreprise exploite une installation classée.

Mais ce n'est souvent pas suffisant pour savoir si l'entreprise est redressable. Vous allez devoir procéder à une analyse objective de la situation de l'entreprise, en vous efforçant de bien comprendre l'origine de ses difficultés. Pour cela, étudiez le dossier de reprise avec vos conseils et n'hésitez pas :

- d'une part à vous rendre sur place pour rencontrer le dirigeant,
- d'autre part à vous rapprocher de personnes connaissant bien l'entreprise, comme son expert-comptable par exemple.

→ **Les méthodes d'évaluation** classiques sont d'application difficile :
- soit par manque de fiabilité ou de disponibilité de l'information,
- soit parce que la branche d'activité reprise ne dispose pas de comptes (bilan, compte de résultat) spécifiques.

La première chose que vous devrez faire est donc de déterminer le périmètre de votre offre (ce que vous voulez reprendre) puis de mettre en regard une valeur économique, ce qui requiert une réelle expertise « métier » plus que financière.
Vous allez ainsi être amené à valoriser un carnet de commandes, des machines, des locaux, des logiciels, marques ou brevets, des contrats, une organisation, etc.

→ Pour des raisons de procédure, l'offre de reprise par un repreneur extérieur est **prise en compte tardivement**, parfois plus d'un an après l'ouverture de la procédure, donc à un moment où les difficultés de l'entreprise peuvent être devenues insurmontables : démotivation des salariés, perte de confiance durable des clients et/ou des fournisseurs, éviction de marchés indispensables, etc.

→ Il y a p**eu d'aides directes** pour financer ce type de reprise et il est parfois impossible de mobiliser de nouveaux crédits financiers. Toutefois, des plateformes locales permettent, sous certaines conditions, de

financer le projet de reprise. Renseignez-vous auprès de votre chambre de commerce et d'industrie ou de votre chambre de métiers et de l'artisanat.

→ Sachez enfin que vous allez devoir **déposer une offre de reprise publique** comprenant un certain nombre de pièces précisées à l'article L 642.2 du code de commerce.

Cette offre doit être préparée avec une grande attention car elle détermine vos engagements : périmètre de reprise (matériels, outillage, stock, locaux, contrats de location et crédit-bail, contrats de travail, contrats clients, etc.), prix de cession et modalités de paiement, conditions à la reprise (l'accord par exemple des clients principaux pour maintenir les commandes), période d'indisponibilité des actifs de l'entreprise…

L'offre et le profil du candidat repreneur sont examinés avec attention par le Tribunal, qui vérifie leur sérieux.

En pratique, l'offre pourra être discutée par le Tribunal de façon à ce qu'elle soit améliorée, par exemple sur le montant du prix ou (très fréquemment) sur les droits des salariés nés antérieurement à la reprise (congés payés, heures de récupération…).

C'est sur la base des différents dossiers présentés que le Tribunal statuera sur la cession des actifs de l'entreprise, selon les critères imposés par la loi. Son but est d'assurer dans les meilleures conditions et avec les meilleures garanties d'exécution :

- le maintien durable de l'emploi attaché à l'activité,
- l'apurement du passif.

Pour identifier des entreprises ou actifs à reprendre

- Conseil national des administrateurs judiciaires et des mandataires judiciaires : http://ventes-actifs.cnajmj.fr

- Association syndicale professionnelle d'administrateurs judiciaire : http://www.aspaj.fr

- Enchères publiques : http://www.encheres-publiques.com

- Infogreffe : https://www.infogreffe.fr

Fiche conçue par l'Agence France Entrepreneur (AFE), membre du Réseau Transmettre & Reprendre
07 juillet 2017

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE

AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

bpifrance

CCI Entreprendre

Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Assemblée Permanente

CONSEIL NATIONAL DES BARREAUX
LES AVOCATS

CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT

CRA
Cédants & Repreneurs d'Affaires

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

La lettre d'intention

A un certain stade de leurs discussions, le vendeur et le repreneur peuvent ressentir le besoin de formaliser certains éléments fondamentaux du dossier :

- Le vendeur peut demander au candidat repreneur de clarifier et d'affirmer ses intentions avant de lui ouvrir l'accès à ses informations confidentielles,
- Le repreneur peut souhaiter obtenir un accord, au moins tacite, sur certains points clés avant d'engager des moyens d'étude et de passer du temps à l'analyse de l'entreprise.

La lettre d'intention permet alors de définir le cadre et les limites de la négociation et, pour chaque partie, d'exprimer clairement leur intention de parvenir à la conclusion d'un contrat.

A quel moment y recourir ?

La lettre d'intention est un document qui intervient en général assez tôt dans le processus. Elle devient utile lorsque le repreneur s'est fait une idée assez claire mais générale de l'entreprise et de l'intérêt qu'elle présente pour lui, et qu'il doit approfondir son analyse pour préparer son offre.

A quel besoin répond la lettre d'intention ?

Pour le vendeur, la poursuite des discussions avec le candidat va, au minimum, impliquer la diffusion d'informations à caractère confidentiel. En face de plusieurs candidats, il peut également vouloir être fixé sur leurs intentions véritables afin de savoir avec lequel poursuivre sérieusement.

Du côté du repreneur, approfondir son analyse pour formuler une véritable offre va représenter une mobilisation importante de son temps et l'engagement de certaines dépenses (avocat, expert-comptable, notaire, et autres). En formalisant les points essentiels sur lesquels il base son intérêt pour poursuivre l'analyse de l'entreprise, le candidat-repreneur peut viser plusieurs objectifs :

- permettre son retrait dans de bonnes conditions juridiques si certains éléments se révélaient par la suite infondés ou contradictoires,
- rassurer le vendeur sur la compréhension qu'il a en tant que repreneur des qualités et des défauts de son affaire,
- valider les points d'accord,
- faire valider par le vendeur les points sur lesquels il recherche un accord,
- obtenir une période d'exclusivité pour mener l'audit de la société et émettre une véritable offre

La formalisation de la lettre d'intention permet ainsi de vérifier si les parties sont en phase sur des points clés avant de s'engager dans de véritables pourparlers: calendrier de l'opération, calcul du prix, financement, plafond de la garantie d'actif et de passif, etc.

Comment l'écrire ?

Le format est assez libre et le repreneur peut écrire lui-même sa lettre d'intention, ce qui présente l'intérêt d'un vocabulaire compréhensible et partagé par le vendeur. Attention toutefois à bien la faire relire par un professionnel du droit, qui vérifiera la portée juridique du document et si, en raison de sa rédaction, il engage le repreneur au-delà de ses intentions.

Quels risques ?

Pour un vendeur, même s'il ne contresigne pas la lettre d'intention, le simple fait de poursuivre ses discussions avec un repreneur après qu'il ait émis cette lettre peut constituer un accord tacite sur son contenu. Que vous soyez cédant ou repreneur, le risque juridique, qu'il ne faut pas négliger même si son occurrence est rare, est la rupture abusive des négociations. Si votre interlocuteur estime que vous n'avez pas négocié de bonne foi ou que vous l'avez traité avec légèreté, il peut assigner en justice afin de recevoir des dommages et intérêts. C'est pourquoi, dès cette lettre, vous devez faire appel à un professionnel du droit. Lui seul peut en apprécier le caractère plus ou moins engageant de la lettre d'intention, qui dépend beaucoup plus de son contenu que de son titre ! Dès cette étape, selon les termes employés et les relations entamées, ce courrier peut être considéré plutôt comme une offre qu'une simple déclaration d'intérêt.

Points clés de la lettre d'intention

La lettre d'intention permet d'identifier :

- le ou les acquéreurs,
- la société, son domaine d'activité de la société, ses filiales et participations,
- si l'acquéreur entend acquérir la totalité des parts sociales ou actions,
- les indicateurs clés et les éléments qualitatifs qui motivent l'acquéreur : chiffres d'affaires, résultats, marges, caractéristiques de la clientèle, pourcentage à l'export, ressources humaines, appareil de production, brevets, marques, etc.
- le calendrier de l'opération : période d'audit, émission de l'offre, phase de négociation, date signature du protocole et date de réalisation de l'opération,
- les conditions suspensives voulues par le repreneur, notamment concernant le financement.

En outre, le repreneur va clarifier les engagements spécifiques qu'il attend du cédant, en particulier :

- clause de non-concurrence,
- garantie d'actif et de passif,
- clause d'exclusivité

Si aucun accord de confidentialité n'a été conclu dès le début des discussions, une clause de confidentialité sera utilement insérée.

Attention à la bonne foi pendant la période de négociation !
Pendant la période de négociation, un devoir réciproque de bonne foi pèse sur le cédant et l'acquéreur. Reconnu par les tribunaux, ce devoir a été renforcé par l'ordonnance du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations

Fiche conçue par le Conseil national des barreaux, membre du Réseau Transmettre & Reprendre
12 juillet 2017

La lettre d'intention

A un certain stade de leurs discussions, le vendeur et le repreneur peuvent ressentir le besoin de formaliser certains éléments fondamentaux du dossier :

- Le vendeur peut demander au candidat repreneur de clarifier et d'affirmer ses intentions avant de lui ouvrir l'accès à ses informations confidentielles,
- Le repreneur peut souhaiter obtenir un accord, au moins tacite, sur certains points clés avant d'engager des moyens d'étude et de passer du temps à l'analyse de l'entreprise.

La lettre d'intention permet alors de définir le cadre et les limites de la négociation et, pour chaque partie, d'exprimer clairement leur intention de parvenir à la conclusion d'un contrat.

A quel moment y recourir ?

La lettre d'intention est un document qui intervient en général assez tôt dans le processus. Elle devient utile lorsque le repreneur s'est fait une idée assez claire mais générale de l'entreprise et de l'intérêt qu'elle présente pour lui, et qu'il doit approfondir son analyse pour préparer son offre.

A quel besoin répond la lettre d'intention ?

Pour le vendeur, la poursuite des discussions avec le candidat va, au minimum, impliquer la diffusion d'informations à caractère confidentiel. En face de plusieurs candidats, il peut également vouloir être fixé sur leurs intentions véritables afin de savoir avec lequel poursuivre sérieusement.

Du côté du repreneur, approfondir son analyse pour formuler une véritable offre va représenter une mobilisation importante de son temps et l'engagement de certaines dépenses (avocat, expert-comptable, notaire, et autres). En formalisant les points essentiels sur lesquels il base son intérêt pour poursuivre l'analyse de l'entreprise, le candidat-repreneur peut viser plusieurs objectifs :

- permettre son retrait dans de bonnes conditions juridiques si certains éléments se révélaient par la suite infondés ou contradictoires,
- rassurer le vendeur sur la compréhension qu'il a en tant que repreneur des qualités et des défauts de son affaire,
- valider les points d'accord,
- faire valider par le vendeur les points sur lesquels il recherche un accord,
- obtenir une période d'exclusivité pour mener l'audit de la société et émettre une véritable offre

La formalisation de la lettre d'intention permet ainsi de vérifier si les parties sont en phase sur des points clés avant de s'engager dans de véritables pourparlers: calendrier de l'opération, calcul du prix, financement, plafond de la garantie d'actif et de passif, etc.

Comment l'écrire ?

Le format est assez libre et le repreneur peut écrire lui-même sa lettre d'intention, ce qui présente l'intérêt d'un vocabulaire compréhensible et partagé par le vendeur. Attention toutefois à bien la faire relire par un professionnel du droit, qui vérifiera la portée juridique du document et si, en raison de sa rédaction, il engage le repreneur au-delà de ses intentions.

Quels risques ?

Pour un vendeur, même s'il ne contresigne pas la lettre d'intention, le simple fait de poursuivre ses discussions avec un repreneur après qu'il ait émis cette lettre peut constituer un accord tacite sur son contenu. Que vous soyez cédant ou repreneur, le risque juridique, qu'il ne faut pas négliger même si son occurrence est rare, est la rupture abusive des négociations. Si votre interlocuteur estime que vous n'avez pas négocié de bonne foi ou que vous l'avez traité avec légèreté, il peut assigner en justice afin de recevoir des dommages et intérêts. C'est pourquoi, dès cette lettre, vous devez faire appel à un professionnel du droit. Lui seul peut en apprécier le caractère plus ou moins engageant de la lettre d'intention, qui dépend beaucoup plus de son contenu que de son titre ! Dès cette étape, selon les termes employés et les relations entamées, ce courrier peut être considéré plutôt comme une offre qu'une simple déclaration d'intérêt.

Points clés de la lettre d'intention

La lettre d'intention permet d'identifier :

- le ou les acquéreurs,
- la société, son domaine d'activité de la société, ses filiales et participations,
- si l'acquéreur entend acquérir la totalité des parts sociales ou actions,
- les indicateurs clés et les éléments qualitatifs qui motivent l'acquéreur : chiffres d'affaires, résultats, marges, caractéristiques de la clientèle, pourcentage à l'export, ressources humaines, appareil de production, brevets, marques, etc.
- le calendrier de l'opération : période d'audit, émission de l'offre, phase de négociation, date signature du protocole et date de réalisation de l'opération,
- les conditions suspensives voulues par le repreneur, notamment concernant le financement.

En outre, le repreneur va clarifier les engagements spécifiques qu'il attend du cédant, en particulier :

- clause de non-concurrence,
- garantie d'actif et de passif,
- clause d'exclusivité

Si aucun accord de confidentialité n'a été conclu dès le début des discussions, une clause de confidentialité sera utilement insérée.

Attention à la bonne foi pendant la période de négociation !
Pendant la période de négociation, un devoir réciproque de bonne foi pèse sur le cédant et l'acquéreur. Reconnu par les tribunaux, ce devoir a été renforcé par l'ordonnance du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations

Fiche conçue par le Conseil national des barreaux, membre du Réseau Transmettre & Reprendre
12 juillet 2017

Le protocole d'accord

Suite logique des négociations d'entre cédant et repreneur, le protocole d'accord est l'acte qui formalise l'accord entre les parties. Il fixe les droits et obligations du cédant et du repreneur, détermine les conditions et modalités de la cession et précise le calendrier des opérations et acte à effectuer en vue de la réalisation de la cession.

Il peut porter sur la cession des titres (parts sociales ou action) de la société ou sur la cession d'un fonds de commerce. Dans ce dernier cas, l'acte est souvent intitulé « compromis » ou « promesse de vente de fonds de commerce ».

Bon à savoir !
La réalisation d'une cession de titres ou de fonds de commerce passe par un formalisme complexe en raison des vérifications financières à effectuer par le repreneur, des exigences réglementaires, des tiers intervenants dans l'opération (banquiers), etc. Pour ces raisons, l'opération répond à un rythme bien connu des conseils en transmission-reprise. Après la signature du protocole d'accord, chaque partie dispose d'un délai contraint pour effectuer les actes et opérations qui lui incombent : par exemple, pour le cédant, le rachat préalable des parts sociales ou actions détenues par des associés minoritaires et pour le repreneur, l'obtention d'un financement bancaire.
Lorsque toutes ces étapes sont achevées, la cession peut enfin être réalisée ! Même si le « closing » peut paraître une simple formalité, le nombre de documents à signer au jour J est impressionnant : acte de cession, garantie d'actif et de passif et ses annexes, ordre de mouvement d'actions, garanties pour la banque, procès-verbaux d'assemblée, etc. Le rôle des conseils est aussi de minutieusement préparer la réunion et vérifier que tous les documents sont conformes aux accords des parties et aux intérêts propres à leur client.

Protocole de cession d'actions ou de parts sociales

Les clauses principales du protocole de cession d'actions ou de parts sociales sont les suivantes :

- ✓ **Identification précise des parties :**
  - Pour le vendeur, il s'agit du ou des propriétaires des titres à céder,
  - Pour l'acquéreur : s'il s'agit d'une personne physique, elle bénéficiera le plus souvent d'une clause de substitution lui permettant d'opérer l'acquisition au travers d'une personne morale (holding) elle-même tenue des engagements du souscripteur.

- ✓ **Présentation de la société à acquérir, notamment :**
  - forme juridique, objet, siège, activité,

- répartition du capital, identification des dirigeants.

✓ **Engagements du vendeur :**

- Il s'engage irrévocablement à livrer les titres et, par conséquence, à régulariser les documents emportant le transfert de propriété des droits sociaux (actions ou parts sociales).
- En outre, le vendeur prend divers engagements permettant de transmettre au mieux l'entreprise :

  - non concurrence : la clause de non concurrence doit préciser la durée de l'engagement, les limites géographiques et les domaines d'activité concernés. Elle doit être proportionnée.
  - modalités de départ: date de démission du ou des anciens dirigeants,
  - modalités d'accompagnement du repreneur : contrat de travail ou de prestation de service ou tutorat, durée de l'accompagnement, actions communes auprès de la clientèle, etc.

✓ **Engagements de l'acquéreur, notamment quant au paiement du prix**

✓ **Conditions suspensives à la réalisation de la cession :**

Les conditions suspensives plus souvent stipulées en faveur de l'acquéreur. Elles portent classiquement sur les principaux points suivants :

- l'obtention d'un financement bancaire,
- la réalisation d'un audit comptable devant faire apparaître un montant déterminé de capitaux propres (analyse des postes d'actifs le plus souvent « circulant », des provisions éventuelles, des postes de passif…)
- l'accord d'un tiers contractant (par exemple, d'un partenaire privilégié de la société cible à acquérir ou d'un co-contractant bénéficiant d'une clause dite d'*intuitu personae* lui permettant de se délier de ses engagements en cas de changement d'actionnariat).

✓ **Prix :**

Elément essentiel, le prix peut être déterminé (prix fixe) ou déterminable, par exemple en fonction de la variation des capitaux propres, d'un montant de chiffre d'affaires ou d'un niveau de résultat escompté, ou d'une combinaison de ces éléments, etc. Le prix peut ainsi varier, selon les critères choisis par les parties. En pratique, il est souvent constitué d'une partie fixe, payable comptant le jour de la réalisation de la cession, et d'un ou plusieurs compléments de prix indexé selon les résultats réels de la société. En sus, si le cédant reste associé à la gestion de l'entreprise, les parties peuvent prévoir un *earn out*, qui est un complément de prix fonction de la rentabilité future de la société. Le protocole également doit déterminer précisément les modalités de paiement du prix.

✓ **Modalités de réalisation :**

Le protocole prévoit minutieusement les opérations à accomplir par chacune des parties en vue de la réalisation de la vente et leur calendrier :
Il s'agira notamment des dates :

- de réalisation et de conclusion des audits par l'acquéreur,
- d'obtention du financement bancaire,
- de transfert de propriété des titres détenus par des associés minoritaires,

- si l'acquéreur bénéficie d'une promesse unilatérale de vente, de la date ultime de la levée d'option.

✓ **Les autres clauses du protocole :**

Non moins importantes, elles doivent prévoir :

- Les modalités spécifiques à certains contrats :

  - baux des locaux,
  - crédits baux divers
  - contrats d'exclusivité ou d'approvisionnement, etc…

- Les opérations intercalaires : pendant la durée du protocole, le vendeur s'interdira certains actes sans l'accord de l'acquéreur, tels que l'embauche ou l'augmentation des postes « salaires », les investissements, la distribution de dividendes, la cession d'actifs ou de filiales, etc.

- La clause de règlement des litiges : il pourra s'agir de la désignation d'une juridiction (tribunal) chargée de régler les éventuels conflits entre vendeur et acquéreur, d'une clause d'arbitrage ou encore de médiation.

Compromis de vente de fonds de commerce

La vente d'un fonds de commerce répond à un formalisme particulier imposé par le Code de commerce.

✓ L'acte doit identifier les éléments composant le fonds de commerce :

  - éléments incorporels : clientèle, enseigne, nom commercial, droit au bail, contrats, brevets, logiciels, nom de domaine marques, autorisations administratives (licences par exemple), etc.
  - éléments corporels : matériel, mobilier, outillage, marchandises, stocks…

✓ Les informations suivantes doivent impérativement être mentionnées (art. L 141-1 du Code de commerce) :

  - Le nom du précédent vendeur, la date et la nature de son acte d'acquisition et le prix de cette acquisition pour les éléments incorporels, les marchandises et le matériel ;
  - L'état des privilèges et nantissements grevant le fonds ;
  - Le chiffre d'affaires qu'il a réalisé durant les trois exercices comptables précédant celui de la vente, ce nombre étant réduit à la durée de la possession du fonds si elle a été inférieure à trois ans ;
  - Les résultats d'exploitation réalisés pendant le même temps ;
  - Le bail, sa date, sa durée, le nom et l'adresse du bailleur et du cédant, s'il y a lieu.

Attention au droit d'information préalable des salariés !
La Loi du 1er août, p. 12666, dite « Loi Hamon II » ou « Loi ESS »), modifiée par la loi n°2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques, a mis en place un droit d'information préalable des salariés en cas de projet de cession afin d'inciter les salariés à reprendre l'entreprise. Il concerne toute entreprise non obligatoirement dotée d'un comité d'entreprise ou comprenant moins de 250 salariés et comptant moins de 50 millions d'euros de CA ou 43 millions d'euros de bilan, doit informer ses salariés d'un projet de cession. En cas de non-respect, une amende civile pouvant aller jusqu'à 2% du prix de cession est encourue.

Fiche conçue par le Conseil national des barreaux, membre du Réseau Transmettre & Reprendre
12 juillet 2017

La garantie d'actif et de passif

Les risques liés à la cession d'un bloc de contrôle sont nombreux et variés : financiers, juridiques, fiscaux, sociaux… Les enjeux sont donc importants pour les deux parties à l'acte, cédant et cessionnaire. Face aux insuffisances des garanties légales, la conclusion d'une convention de garantie s'avère nécessaire, afin de protéger le cessionnaire contre toute augmentation du passif (par exemple un passif résultant d'un redressement fiscal, d'un contentieux prud'homal ou d'un litige client ou fournisseur) et/ou toute diminution de l'actif figurant dans les comptes de référence, née avant la cession des titres, mais révélée postérieurement à ladite cession.

Attention !
Les clauses de garanties doivent être soigneusement rédigées de façon à ce que l'étendue de l'engagement du cédant et les modalités de mise en œuvre soit non équivoque. Elles donnent lieu à un contentieux abondant.

En pratique,
Les parties se basent sur un bilan de référence, qui fait l'objet d'un audit de la part de l'acquéreur, pour établir le prix de cession. La garantie va porter sur les éléments de ce bilan et, éventuellement, sur la période intercalaire, à savoir celle se situant entre la date du bilan de référence et la date de cession.

Ainsi, divers points réclament une attention particulière, parmi lesquels :

- ✓ **L'identification du garant :**
  Si le garant est, par hypothèse, le (ou les) vendeur, il n'y a pas d'obligation quant à une correspondance parfaite entre la liste des vendeurs et celle des garants. Il y a lieu en particulier de s'interroger sur les situations des minoritaires, qui peuvent être engagés solidairement avec le cédant majoritaire, des mineurs, pour lesquels l'autorisation du juge des tutelles serait requise, etc…

- ✓ **Le bénéficiaire :**
  Le bénéficiaire de la convention de garantie n'est pas obligatoirement le seul cessionnaire. Le bénéficiaire désigné peut ainsi être la société cible, voire les créanciers, directement, ce qui permet un règlement hors le patrimoine du cessionnaire. Ainsi, la société pourra agir directement pour défendre ses propres intérêts et les frais éventuels de mise en jeu de la garantie seront déductibles.

- ✓ **Le champ d'application de la garantie :**
  Les clauses de garanties peuvent porter sur les différents postes du bilan, actif et passif, mais il est possible d'en exclure certains, si le cessionnaire dispose des éléments d'information nécessaires (par exemple : exclusion du stock en raison d'un inventaire contradictoire réalisé en présence du cessionnaire).

- ✓ **La garantie liée aux déclarations sur la société (« garantie de sincérité ») :**
  En fonction de l'audit, le cédant va effectuer un certain nombre de déclarations sur la situation juridique, fiscale, sociale, comptable et financière de la société et/ou sa gestion : caractéristiques principales de la société, sincérité des comptes, postes d'actif et de passif, engagements hors bilan, emprunts bancaires, nombres de salariés, litiges prud'homaux en cours, états des sûretés, litiges en cours ou prévisibles, respect des réglementations fiscales, juridiques, comptables, environnementales, etc. Ces déclarations sont généralement suivies d'une clause selon laquelle tout préjudice résultant de déclarations incomplètes ou inexactes donnera lieu à indemnisation.

- ✓ **La durée :**
  Le point de départ de la garantie est la date de cession. La durée, fixée contractuellement, est en générale fixée au minimum au délai de reprise des administrations fiscales et sociales. Une approche plus large consiste à retenir la durée de prescription de chacun des faits dont la garantie doit assurer la couverture.

- ✓ **Les clauses exclusives ou limitatives de garantie :**
  La convention de garantie doit impérativement être négociée en même temps que la cession elle-même, sans attendre la rédaction des actes, dans la mesure où le cédant va pouvoir exiger des clauses limitant son engagement qui pourraient avoir des incidences sur la fixation du prix de cession. Les parties peuvent alors expressément exclure de la garantie les éléments du passif et/ou de l'actif clairement identifiés par les parties et pris en considération dans la transaction.
  Il existe plusieurs méthodes : soit une garantie de portée générale avec une liste précise des exclusions (« garantie tout sauf »), soit une absence de garantie sauf pour les risques précisément énoncés.
  Les parties peuvent limiter le montant de la garantie en fonction d'un pourcentage du passif ou d'un plafond forfaitaire. La limitation doit alors résulter clairement de la clause. Elles peuvent également prévoir un seuil de déclenchement et/ou une franchise.

- ✓ **Les modalités de mise en œuvre de la garantie :**
  Afin de protéger le garant d'une éventuelle inertie du bénéficiaire pour défendre les intérêts de la société, une procédure d'information du premier par le second est nécessaire, sur tout fait de nature à mettre en œuvre l'exécution de la garantie. Elle pourra être complétée par une procédure d'intervention du garant dans la défense de la société, dans la mesure où les faits concernés datent de la période où il était associé.

- ✓ **La garantie de la garantie :**
  Afin de pallier l'insolvabilité éventuelle du garant en cas de mise en jeu de la garantie, une « contre-garantie financière » peut s'avérer nécessaire et pour le moins prudente. Diverses techniques sont à la disposition des parties : dépôt en compte séquestre d'une partie du prix de cession, caution bancaire solidaire, garantie à première demande, hypothèque, convention de blocage de compte courant, nantissement d'instrument financier, etc…

Bon à savoir !
La garantie peut être une garantie de passif et/ou d'actif ou bien d'actif net. Dans ce dernier cas, le cédant prend en charge toute baisse d'actif net constatée après la cession ou l'établissement du bilan de référence L'actif net correspond à la différence entre l'ensemble des postes d'actif du bilan et des postes du « passif externe » (c'est à dire les emprunts et dettes contractées par la société à l'égard des tiers). Cette clause est favorable au cédant puisqu'elle lui permet de compenser une diminution du passif avec une augmentation de l'actif.

Fiche conçue par le Conseil national des barreaux, membre du Réseau Transmettre & Reprendre
12 juillet 2017

Formalités

Bien que les formalités ne soient pas la partie la plus passionnante d'un parcours de cession ou de reprise, il faudra bien les réaliser. Autant les connaître !

Attention :
Ne pas confondre fonds de commerce et magasin (ou boutique) !
Toute activité exercée en entreprise individuelle ou en société dispose d'un fonds de commerce qui rassemble tous les moyens nécessaires à cette activité (bail commercial, matériel, clientèle, contrats, etc.).
Un magasin (ou une boutique) est un lieu de vente de marchandises ouvert au public dont l'activité peut s'exercer à travers une entreprise individuelle ou une société

Pour une cession de fonds de commerce

Ces formalités ont pour objet d'opposer la cession du fonds de commerce à l'administration fiscale et aux créanciers du vendeur. Leur non-respect peut avoir pour conséquence d'obliger l'acheteur à acquitter une deuxième fois le prix du fonds.

Elles doivent impérativement se dérouler dans l'ordre suivant :

1 - Enregistrement de l'acte de cession,

A l'initiative du repreneur, **l'acte de cession** doit d'abord être **enregistré** auprès du bureau de l'enregistrement du **service des impôts** de la situation du fonds, dans le **délai d'un mois** qui court à partir de la date de l'acte de cession ou de la date d'entrée en possession du fonds, si celle-ci est antérieure à la date de l'acte.
Remarque : l'enregistrement de la cession est réduit, en pratique, à quinze jours puisque la vente doit être publiée dans le journal d'annonces légales dans les quinze jours de sa date.

2 - Publicités légales

- La vente du fonds de commerce doit faire l'objet :
    - d'une insertion dans un **journal d'annonces légales** de l'arrondissement ou du département du lieu de situation du fonds **dans les quinze jours** de la signature de l'acte de vente ;

- d'une insertion, dans les quinze jours, au Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales (**BODACC**), à la diligence et sous la responsabilité du greffier du tribunal de commerce du lieu de situation du fonds de commerce.

Attention : la liste des journaux habilités à recevoir les annonces légales dans l'arrondissement ou le département est fixée chaque année par arrêté préfectoral.

Remarques :
- Cette demande de publication est faite en même temps que l'ensemble des formalités au greffe du tribunal de commerce (via le CFE).
- A la date de la dernière publication, c'est-à-dire celle au BODACC, il court un délai de dix jours pendant lequel les créanciers peuvent faire opposition.

3 - Dépôt au Centre de formalités des entreprises (CFE)

Le vendeur (personne physique ou morale), comme l'acheteur du fonds de commerce, doivent passer par le CFE en vue de, en fonction des cas :
Les CFE permettent de souscrire en un même lieu et sur un même document les déclarations légalement obligatoires dans les domaines juridique, administratif, social et fiscal dans les cas suivants :

VENDEUR personne physique (Entreprise individuelle)	VENDEUR personne morale (société)
Cessation totale d'activité non salariée	Disparition de la personne morale
Cessation temporaire d'activité de l'entreprise	Mise en sommeil
Suppression partielle des activités	Suppression partielle des activités
Fermeture d'un établissement	Fermeture d'un établissement
ACHETEUR personne physique (Entreprise individuelle)	**ACHETEUR personne morale (société)**
Création d'une entreprise individuelle	Création d'une entreprise personne morale
Adjonction d'activité	Adjonction d'activité
Transfert d'un établissement	Transfert du siège de l'entreprise
Ouverture d'un nouvel établissement	Ouverture d'un nouvel établissement
Reprise d'activité après cessation temporaire	Reprise d'activité au siège après cessation temporaire
	Ouverture d'un établissement par une société sans activité
	Modification du capital social

En fonction de l'activité du fonds de commerce, les CFE compétents sont :

- Les CFE des CCI pour les formalités incombant aux activités commerciales et/ou aux sociétés commerciales (SARL par exemple)
- Les CFE des CMA pour les formalités incombant aux activités artisanales.

Le CFE compétent est déterminé par le code APE caractérisant son activité principale par référence à la nomenclature NAF (Nomenclature d'Activité Française) attribué par l'INSEE lors de l'inscription au répertoire SIRENE.
Rappel : de nombreuses activités artisanales sont réglementées et nécessitent une qualification professionnelle pour être exercées légalement.

Pour une cession de parts de SARL ou d'actions de SA et SAS

La reprise par rachat de parts de SARL ou d'actions de SAS ou de SA entraîne un certain nombre de formalités obligatoires :

- **agrément du projet de cession** par la majorité des associés prévue aux statuts et agrément des nouveaux associés
- après la signature de l'acte de cession : **mise à jour des statuts** selon la nouvelle répartition des titres (SARL) ou du registre des mouvements de titres (SA et SAS) et modifications éventuellement induites par le changement de contrôle,
- enregistrement auprès du **service des impôts** de l'acte de cession et versement des droits de mutation,
- dépôt au **greffe du tribunal** de commerce du lieu du siège social de la société d'un exemplaire de **l'acte de cession** (SARL) et des **statuts** modifiés,
- publicité au **Bodacc** (effectuée par le greffe),
- s'en suivent les formalités d'entreprise suivantes (via le CFE)
    - Cessions de parts sociales entre associés de SARL / Cession d'actions dans une SA, SAS
    - Modification du capital social (si augmentation par apport supplémentaire)
    - Modification de dirigeant (le cas échéant)

Remarques :

- La cession de parts sociales est opposable à la société soit par le dépôt d'un original de l'acte au siège social contre remise par le dirigeant d'une attestation de ce dépôt, soit au moyen d'une signification par huissier.

- Vis-à-vis des tiers, la cession de parts ne leur est opposable qu'après l'accomplissement des formalités décrites ci-dessus et après publicité au registre du commerce et des sociétés. La sanction de l'oubli des formalités de publicité est l'inopposabilité aux tiers, la cession demeurant quant à elle valable.

Pour réaliser vos formalités d'entreprise, une seule adresse : le Centre de Formalités des Entreprises de votre Chambre de Commerce et d'Industrie ou de votre Chambre de Métier et d'Artisanat (lire le document « Les CFE vous simplifient les formalités sur la clé USB »).

Pour les entreprises immatriculées au RCS, vous pouvez également réaliser vos formalités en ligne sur www.cfenet.cci.fr

Fiche conçue par le réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie, membre du réseau Transmettre & Reprendre

11 septembre 2017