

La transmission d'entreprise

Caroline Cerda

▶ **To cite this version:**

Caroline Cerda. La transmission d'entreprise. Finance [q-fin.GN]. 2013. dumas-00933618

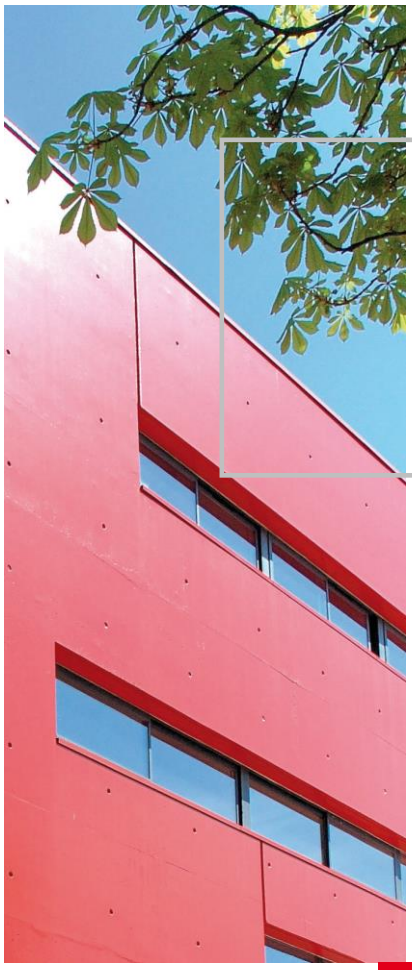
HAL Id: dumas-00933618

https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-00933618

Submitted on 20 Jan 2014

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



La Transmission d'Entreprise

Présenté par : Caroline CERDA

Nom de l'entreprise : BPI FRANCE
Tuteur entreprise : Isabelle BUYS
Tuteur universitaire : Radu BURLACU

Master Finance – M2 Professionnel en Formation initiale
Spécialité Finance d'Entreprise et des Marchés (FEM)
2012 - 2013

SOMMAIRE

INTRODUCTION

QU'EST-CE QUE LA TRANSMISSION ?

Partie 1 : Cédant et repreneur, approche technique, humaine et commerciale pour une transmission réussite.

I-Une approche humaine 10

1) **Le repreneur 10**
2) **Le cédant 11**

II-Une approche économique et financière 11

1) **La bonne rentabilité de l'entreprise 11**
2) **La valorisation de la structure 12**
3) **La rémunération du futur dirigeant 13**

III-Une approche commerciale 14

1) **La stratégie de recherche 14**
2) **La recherche 14**
3) **Se renseigner 15**

Partie 2 : Les risques relatifs à une transmission mal anticipée

I- Le décès du dirigeant 15

1) **Dévolution légale 16**
2) **Les incidences juridiques et fiscales 18**

II-Les transmissions au caractère tardif 20

1) **La maladie 20**
2) **Le déclin de l'entreprise 20**

III-Les parties prenantes 21

1) **Les fournisseurs 21**
2) **Les clients 21**
3) **Les salariés 21**

Partie 3 : Une stratégie souvent au caractère familial

I-L'implication du conjoint dans la vie de l'entreprise 22

1) Le statut de conjoint collaborateur 22
2) Le statut de conjoint salarié 23
3) Le statut de conjoint associé 23
II-Volonté de maintenir un actionnariat familial 24
1) La société, une valeur sentimentale 24
2) Le pacte d'actionnaires 25

DEUX TRANSMISSIONS POSSIBLES

I-L'étude d'un dossier en général 27
1) Les étapes d'une analyse 27
2) La méthodologie 27
II-La transmission par rachat de fonds de commerce 28
1) Les modalités 28
2) Cas réel 29
III-La transmission par rachat de titres 31
1) Les modalités 32
2) Cas réel 33

QUELLES SONT LES AIDES FINANCIERES EXISTANTES POUR UNE TRANSMISSION REUSSIE ?

Partie 1 : Les aides financières
I-Les fonds propres 39
1) Les apports personnels du porteur de projets et de son cercle familial/amical 39
2) Les prêts d'honneur 40
3) L'appel privé à l'épargne (LOVE MONEY) 41
II-La dette sénior ou la dette dite bancaire 42
III-Les autres types d'endettement 43
1) Le PCE par bpifrance (Prêt à la Création d'Entreprise) 43
2) Le Contrat de Développement Transmission par bpifrance 44
IV-Les participations au capital 46
1) Le crédit vendeur 47
2) Les souscripteurs potentiels au capital 48
3) Business Angels 49
4) Capital investissement 50

Partie 2 : L'accompagnement

Interview avec une professionnelle de la transmission à la CCI de Grenoble ……...51

Partie 3 : Les aides bpifrance pour une post-transmission sereine

I-Le contrat de développement innovation par bpifrance……..55

II-Le PPE (Prêt Pour l'Export) ……56

ANNEXE 1

ANNEXE 2

ANNEXE 3

Mots Clés

La transmission

La dette sénior

La valorisation

La rentabilité

Le capital investissement

Les Business Angels

Le repreneur

Le cédant

L'ensemble de ces mots clés sont définis dans le mémoire.

Résumé

J'ai choisi de porter l'étude de mon mémoire sur la transmission d'entreprise, un processus humain, technique mais aussi commercial que j'ai eu la chance d'appréhender grâce à mes différentes missions au sein de bpifrance.

Il s'agira dans un premier temps d'expliquer ce qu'est la transmission : la relation entre le cédant et le repreneur, les risques liés à une transmission mal anticipée (décès, maladie, déclin de l'entreprise, des fournisseurs/clients/salariés réticents) et d'approfondir l'étude de la transmission au caractère souvent familial.

Dans un deuxième temps, nous aborderons les deux types de transmissions possibles à savoir la transmission par reprise de fonds de commerce et la transmission par rachat de parts sociales. Cette partie sera illustrée grâce à des cas réels que j'ai eu l'opportunité d'étudier au cours de mon stage.

Enfin, nous évoquerons et détaillerons les différents types d'aides inhérentes à ces deux types de transmissions. Aussi, j'ai l'opportunité d'obtenir un rendez-vous avec une spécialiste de la transmission d'entreprise qui m'a beaucoup aidé dans mes recherches et qui a su m'apporter un certain nombre de réponses dans le domaine.

Remerciements

Avant tous propos sur cette expérience au sein de bpifrance, il me paraît important de commencer mon mémoire par des remerciements à toutes les personnes qui ont fait de ce stage un moment agréable, profitable et enrichissant aussi bien intellectuellement que professionnellement.

Aussi, je remercie, Isabelle BUYS (Responsable Crédit), Charles-Eric BALTOGLU (Délégué ISERE) et Laurent BOUQUEREL (Directeur Régional de bpifrance Alpes) de m'avoir accueilli au sein de bpifrance et de m'avoir accordé leur confiance.

Je tiens également à remercier l'ensemble des personnes avec qui j'ai eu la chance de travailler pendant ces six mois de stage pour leur accueil chaleureux et leurs leçons d'apprentissage : Camille GOSSET, Marie-Laure GHERARDI, Brigitte ROMAND, Brigitte ANDRE, Nicolas VOUT, David JEANCLER, Anne-Sophie MONCHAL, Cécile DURAND-CHAMONTIN, Alexandre DUCHENE, Chantal COURT, Ludovic POUGET, Francis MARTIN, Luisa PICCININI, Julie SORREL, Anne-Marie DABON et Ghislaine GUILLOT.

Un hommage particulier à Isabelle BUYS, ma maître de stage entreprise, qui m'a encadré, conseillé tout au long de mon stage et qui m'a surtout transmis sa passion du monde de l'entreprise.

Enfin, je remercie mon responsable de stage, Radu BURLACU pour son soutien durant ces six mois de stage.

Introduction

Il paraît opportun, avant tout développement, de définir ce qu'est, de nos jours, en France, une transmission d'entreprise.

« L'entreprise » a une signification économique : c'est une « activité, un ensemble de moyens affectés à cette activité, une organisation, une communauté humaine organisée, un centre d'intérêt et un objet d'organisation juridique » [1]. La transmission définie le transfert associé à l'entreprise. Il existe deux catégories de transmission : la transmission par reprise de fonds de commerce et la transmission par rachat de parts sociales.

Le terme « cession d'entreprise » est quant à lui beaucoup plus récent et définie la vente de l'entreprise. La cession d'entreprise s'explique en trois temps : elle donne l'opportunité à l'entreprise de poursuivre son activité, de garder en partie les moyens d'exploitation et de transférer les droits relatifs à l'entreprise.

Ainsi, nous pouvons constater que la transmission et la création d'entreprise sont des processus complexes comprenant plusieurs phases qui agissent sur le long terme suivant diverses méthodes juridiques.

La transmission d'entreprise représente un enjeu des plus importants : il s'agit de sauvegarder les emplois et de créer de la valeur ajoutée. Selon les statistiques, la majorité des dirigeants des entreprises françaises devraient arriver à la retraite d'ici peu (de nombreuses entreprises ont été créées au moment de la seconde guerre mondiale), impliquant une problématique de transmission.

De plus, d'autres raisons peuvent conduire au transfert d'entreprise (décès, maladie…), la transmission d'entreprise est donc plus que jamais d'actualité et devrait permettre, dans les prochaines années, de maintenir voire de créer des emplois.

Aussi, la transmission d'entreprise intervient sur le plan politique. En effet, les TPE/PME représentent aujourd'hui l'économie française par excellence, elles contribuent à la valorisation et à la croissance du pays grâce aux emplois et à la production qui en découlent. Il paraît important de pérenniser la transmission d'entreprise.

---

[1] La Cession d'entreprise, 3ème édition, collection Réussir en Affaire, Paillusseau Jean Caussain Jean Jacques Lazarski Henry

J'ai eu l'opportunité de travailler six mois sur le sujet et de côtoyer des professionnels de la question. J'ai ainsi pu dégager une problématique d'actualité et au cœur des débats : **De nos jours, de quelle manière agir, collectivement, pour encourager et stimuler la transmission d'entreprise ?**

Nous tenterons de répondre à la question suivante grâce à l'étude de trois grands axes : cédant et repreneur, approche technique, humaine et commerciale pour une transmission réussite, les deux transmissions possibles : transmission par reprise de fonds de commerce et transmission par rachat de parts sociales et enfin les différents types d'aides existantes pour une transmission seine.

QU'EST-CE QUE LA TRANSMISSION ?

Partie 1 : Cédant et repreneur, approche technique, humaine et commerciale pour une transmission réussite.

Il est nécessaire de bien préparer la transmission d'entreprise car transmission n'est pas synonyme de succès. En effet les principaux facteurs conduisant à l'échec sont : une mauvaise anticipation des aspects relatifs à la transmission, une préparation insuffisante, une mauvaise maîtrise des opérations liées à la transmission. Ces causes d'échec impactent lourdement le cédant, le repreneur mais aussi l'entreprise.

I- Une approche humaine

1) Le repreneur

Connaître/cerner le repreneur est un élément important pour déterminer la qualité de la transmission. En effet des facteurs tels que son âge, son état de santé, son expérience professionnelle… constituent des éléments intransigeants pouvant déterminer si oui ou non il y a transmission. Dans le cadre de mon stage, chaque entreprise est suivie par un chargé d'étude et dans le cas contraire un historique des dossiers est disponible ce qui permet de mieux cerner l'entreprise et son environnement.

Il est possible de classer les facteurs « décisifs » en deux catégories :

- Les facteurs quantifiables / les facteurs ostensibles
- Les facteurs psychologiques / les facteurs liés à l'expérience

Les facteurs quantifiables et les facteurs ostensibles (âge, diplômes…) sont immédiatement perceptibles au cours des rendez-vous avec les dirigeants. Au sein de bpifrance, seuls les chargés d'affaires rencontrent les dirigeants des entreprises qu'ils étudient. Au niveau de la garantie, les banques jouent le rôle d'intermédiaires entre les chargés d'études et les entreprises. Toutefois, il arrive régulièrement que les chargés d'affaires délèguent certains de leurs dossiers aux chargés d'études ce qui donne ainsi l'opportunité aux chargés d'études de rencontrer et de dialoguer avec les dirigeants. J'ai ainsi eu l'opportunité, au cours de mon stage, de rencontrer les dirigeants de

certaines des entreprises que j'ai étudiées : ces rencontres ont été enrichissantes et m'ont permis d'avoir un certain recul sur les transmissions d'entreprise.

Notons qu'un repreneur avoisinant la soixantaine ne constitue pas forcément un élément alarmant : poursuivre une activité est envisageable à condition d'être capable physiquement et au contraire interrompre une activité est envisageable à condition de disposer de revenus de « substitution » plus ou moins solides.

Les facteurs psychologiques et les facteurs liés à l'expérience sont des facteurs tous aussi importants à prendre en compte dans le cas de la transmission. En effet, la personnalité du repreneur, son expérience professionnelle vont influencer considérablement la position de celui-ci face à la transmission. La manière d'appréhender la transmission changera considérablement selon si le repreneur est intransigeant, autoritaire, laxiste…

2) Le cédant

Dans l'opération de transmission, le cédant a un rôle tout aussi important que le repreneur. En effet, décider de transmettre la société que l'on a façonnée pendant des années, souvent caractérisée de « bébé » par de nombreux cédants, est un engagement important. Ceci est généralement le cas pour les PME initialement créées par les cédants. Dans ce cas de figure, les cédants sont souvent à la recherche d'un repreneur qualifié, expérimenté dans le domaine d'activité souhaité et désireux de développer davantage la structure. Il s'agit ainsi d'un véritable enjeu ! Précisons qu'en France, en moyenne 20% des sociétés sont transmises au cercle familial.

II- Une approche économique et financière

1) La bonne rentabilité de l'entreprise

La rentabilité de l'entreprise à transmettre est un élément déterminant qui justifie la circonstance et le fondement de l'opération.

Au cours des différentes études que j'ai pu réaliser au cours de mon stage, j'ai pu me rendre compte que les entreprises individuelles et les sociétés étaient valorisées à travers leur rentabilité. Cela paraît parfaitement logique : de quelle manière transmettre une entreprise non rentable, qui ne permet pas de verser des revenus et de rembourser les dettes relatives à la structure ?

Malheureusement, un certain nombre de chefs d'entreprises ne mesurent pas l'importance

de cette rentabilité. En effet, la plupart d'entre eux ont principalement privilégié l'endettement qui leur a permis de financer les actifs dont la structure avait besoin.

2) La valorisation de la structure

Au cours des enseignements scolaires suivis, j'ai appris à valoriser une entreprise en faisant la somme, que l'on actualise, des flux (revenus) futurs que l'entreprise est capable de dégager dans le futur. Ainsi, il est cohérent de qualifier cette valorisation de prévisionnelle : on s'intéresse aux flux futurs et non aux flux antérieurs. Ces flux futurs sont actualisés à un certain taux : le Coût Moyen Pondéré du Capital ($\frac{CP}{D+CP} * r_{CP} + \frac{D}{D+CP} * r_D * (1 - \tau)$).

Une question alors se pose : ***pourquoi procéder à la valorisation d'une entreprise ?*** Il existe plusieurs raisons :

- Recherche de la future plus-value pour la revente des titres.
- Les entreprises concernées par la croissance externe s'interrogeront sur les synergies qu'il sera possible de dégager.

Notons qu'il existe plusieurs types d'évaluation :

- évaluation patrimoniale : calcul de l'Actif Net Corrigé par réévaluation des actifs de l'entreprise.
- évaluation liée à la rentabilité : à l'aide d'un indicateur (dividende, cash flow disponible, résultat net…) on calcule la capitalisation future de l'entreprise.
- évaluation par comparaison : il s'agit de comparer des éléments tels que le Chiffre d'Affaires, l'EBE… entre sociétés appartenant au même domaine d'activité ou entre sociétés comparables.

Comment savoir quelle méthode choisir ?

Dans la plupart des cas, les trois méthodes sont utilisées afin de pouvoir comparer les résultats obtenus.

Toutefois, il existe quelques fondamentaux :

- pour une entreprise industrielle, on utilisera l'évaluation patrimoniale.
- Pour une entreprise en forte croissance, on utilisera une évaluation liée à la rentabilité.
- Pour une entreprise faisant appel publique à l'épargne et dont les titres sont en négociation sur un marché, la méthode des PER (Price Earning Ratio) doit être privilégiée.

Notons toutefois que la valorisation de la structure conduit très fréquemment à des polémiques entre les dirigeants des entreprises et l'impartialité des méthodes financières. Ainsi, afin de faire un bon commentaire et de procéder à un « arbitrage », il s'agit de prendre en compte différents éléments :

- Rentabilité de la société avant la transmission

  Etant donné que la rentabilité est utilisée pour couvrir un remboursement, il se peut que la valorisation soit dépréciée. Il convient par conséquent d'analyser certains postes pouvant « fausser » l'évaluation de la structure

- Rentabilité de la société après la transmission

3) La rémunération du futur dirigeant

De quelle manière optimiser la rémunération du chef d'entreprise ? Il s'agit d'un sujet relativement complexe. En effet, "*Les stratégies d'optimisation varient en fonction de la structure juridique de la société, du statut du dirigeant et de ses objectifs*" d'après Alexandra Presa Marques, Responsable Gestion Privée à la Banque BCP.

Précisons qu'il existe deux types de rémunération : Les rémunérations dites immédiates (salaires, dividendes, jetons de présence) et les rémunérations dites différées (AGA soit Distribution d'Actions Gratuites, stock-options). Certains dirigeants préfèrent privilégier le futur et d'autres au contraire souhaite récolter rapidement les fruits de leur travail.

Concernant les rémunérations immédiates, l'optimisation n'est pas des plus simples : « *Par exemple, sur 150 euros versés par l'entreprise pour un salaire, le salarié en perçoit 52 après impôt sur le revenu (au taux maximal) et 80 dans le cas d'une rémunération sous forme de jetons* » d'après Alexandra Presa Marques. Précisons tout de même que si le chef d'entreprise souhaite être exonéré d'impôts, il est nécessaire qu'il perçoive une part de rémunération en salaire. Chaque situation/cas est différent et mérite une étude indépendante et approfondie.

Concernant les rémunérations différées : les stocks options (rémunération relativement « rare ») sont depuis peu très taxés (taxation maximale de 53.3%), les AGA ont, quant à elles, un profil fiscal nettement plus intéressant (taxation maximale de 42.3%).

Dans le cas où le dirigeant cède son entreprise, la question du maintien de la rémunération se pose : "*S'il décide d'arrêter totalement son activité, il se préoccupe de percevoir des revenus complémentaires à sa retraite pour maintenir son train de vie*, souligne Alexandra Presa Marques. *Le*

recours à l'assurance-vie est une source de revenus peu fiscalisée qui permet aussi d'optimiser la transmission du patrimoine."

Aussi, en cas de création d'une nouvelle activité, certaines stratégies peuvent permettre d'optimiser le montage fiscal : il est possible, avant la cession de l'entreprise, de céder en partie les titres à une holding ce qui a l'avantage de créer des nouveaux revenus. Concernant l'autre partie des titres, une donation antérieurement à la cession, permettrait de réduire l'IS sur les plus-values.

III- Une approche commerciale

1) La stratégie de recherche

Selon les critères du repreneur, la stratégie de recherche pourra varier :

-Il existe bon nombre de filières qui ont leurs coutumes en ce qui concerne le changement du dirigeant (les meuniers pour les boulangeries, les brasseurs pour les brasseries…).

-D'autres filières possèdent des intermédiaires dits dédiés (les industries ou encore les pharmacies).

-Dans le cas où le repreneur recherche un marché dit « de niche », l'envoi de mails à différentes entreprises correspondants à la liste des critères peut s'avérer utile. Notons que certaines des CCI peuvent aider à le faire.

-Dans tous les autres cas le bouche à oreille peut être envisagé.

Ainsi, il suffit d'adapter les différents moteurs de recherche de sociétés selon la cible du repreneur !

2) La recherche

L'entourage

Peu importe le type d'entourage : personnel ou professionnel, il s'agit de la première piste à explorer. Cet entourage peut être constitué par : des amis, de la famille, des collègues de travail… Notons qu'en moyenne, selon un sondage de l'Ifop, 61% des repreneurs, ont trouvé leur cible grâce à des personnes proches ou à des relations de travail. Inversement, en moyenne 50% des cédants recherchent un repreneur pour leur société au sein de leur cercle proche (amis, famille, collègues de travail…).

Créer son propre réseau

Il est possible pour le repreneur de s'inscrire à des clubs spécialement créés pour les repreneurs, de suivre des formations de reprise d'entreprise, de participer à des salons/réunions/forums dédiés à la reprise. Il s'agit d'opportunités de faire la connaissance de professionnels et de parler du projet de reprise. Ces professionnels pourront être de bon conseil.

Internet

Plusieurs sites peuvent être consultés en vue d'une reprise d'entreprise :

- http://www.cci.fr/web/reprise-d-entreprise: il s'agit d'un site internet présentant les différentes étapes de la reprise.
- http://www.reprise-entreprise.bpifrance.fr/: la BPI France met à disposition des repreneurs un guide de la reprise.
- http://www.reprisedentreprise.com/ : il s'agit d'un portail rassemblant tous les sites internet consacrés à la reprise d'entreprise en France.

3) Se renseigner

Une fois que le repreneur a trouvé la cible correspondant à l'ensemble de ses critères, il est important de se renseigner auprès de la CCI, de fédérations professionnelles et du greffe du tribunal de commerce. En effet, le greffe du tribunal de commerce pourra déterminer si la cible a des incidents de paiements à son actif.

Il est également possible de faire ces recherches via internet : www.infogreffe.fr ou encore www.societe.com. En effet, les SA et les SARL sont dans l'obligation de transmettre leurs comptes au greffe. Ainsi, moyennant paiement, il est possible d'avoir toutes les informations souhaitées.

Partie 2 : Les risques relatifs à une transmission mal anticipée.

Après l'analyse technique et humaine d'une transmission, il convient d'identifier les risques assimilés à une mauvaise anticipation de la transmission.

En effet, le décès du chef d'entreprise peut avoir de lourdes répercussions sur la pérénité de la société tant au niveau fiscal que financier mais peu aussi précipiter une succession qui n'a pas été choisi et souhaiter par le défunt.

I- Le décès du dirigeant

1) Dévolution légale

En cas de décès du dirigeant, une question se pose : à qui appartiennent les biens si la personne décédée n'a pas fait de testament ? Les différents cas ont été prévus par la loi appelée « dévolution légale de la succession ». Cette loi permet d'identifier les héritiers et de répartir le patrimoine du défunt en respectant : donations, legs et testament.

Les héritiers

Il s'agit de déterminer une hiérarchie entre les différents héritiers. Pour cela deux notions doivent être prises en compte : l'ordre de succession et le degré de succession.

Concernant l'ordre de succession, les héritiers sont répartis en quatre catégories/ordres :

- Le premier ordre : les enfants de la personne décédée et ses descendants.
- Le deuxième ordre : les parents de la personne décédée ainsi que ses frères et sœurs.
- Le troisième ordre : les grands parents et les arrière grands parents de la personne décédée
- Le quatrième ordre : les autres personnes de la famille du défunt.

Ainsi, les héritiers accèdent « par ordre » à la succession.

Concernant, le degré de succession, il concerne avant tout le troisième et quatrième ordre : s'il y a plusieurs héritiers appartenant au même ordre, ce qui les départagera sera alors le degré de parenté. Ce degré de parenté est synonyme de proximité entre la personne décédée et les différentes personnes de sa famille : les héritiers les plus proches auront alors la priorité sur les héritiers les plus éloignés. Tout comme l'ordre de succession, il existe quatre degré de succession :

- Le premier degré : enfants et parents de la personne décédée.
- Le deuxième degré : petits enfants, grands parents, frères et sœurs de la personne décédée.
- Le troisième degré : arrière grands parents, oncles, tantes, neveux et nièces de la personne décédée.
- Le quatrième degré : cousins et cousines de la personne décédée.

Les désirs de la personne décédée

Les conjoints

Les conjoints ont généralement contribué fortement au développement de la société et malgré le fait qu'ils puissent prétendre à un quart de la succession quand il s'agit de pleine propriété et à la totalité quand il s'agit d'usufruit, la quote-part est rarement proportionnel au travail qu'ils ont effectué au sein de l'entreprise.

Précisions que, dans certains cas, les conjoints peuvent être qualifiés de « parents pauvres » lorsque par exemple, dans le cas des structures individuelles, ils ont le statut de « conjoint collaborateur » : un conjoint collaborateur est une personne partageant la vie d'un artisan/commerçant ou encore un dirigeant d'entreprise qui a des droits dits de collaboration tels que des pouvoirs administratifs au sein de l'entreprise sans être pour autant salarié. Ainsi, le conjoint devra se constituer une retraite à titre personnel. Dans ce cas, le « conjoint collaborateur » héritera de ¼ de l'entreprise

La dévolution légale comporte parfois certains inconvénients : dans certains cas, le conjoint peut être mis « en compétition » avec les enfants d'un premier mariage ou encore des personnes de la famille n'ayant jamais contribué à la valorisation de l'entreprise.

Les enfants

Les enfants du chef d'entreprise décédé peuvent avoir participé activement au bon déroulement de l'activité de l'entreprise sans forcément détenir des parts du capital. Toutefois, selon la dévolution légale, tous les frères et sœurs sont au même rang, sans distinction.

Précisons tout de même que si l'entreprise représente la partie la plus importante du patrimoine du chef d'entreprise décédé, le ou les enfants qui participent à l'activité de la société auront la possibilité de rétribuer les autres enfants du défunt en leur versant une soulte.

La loi du 26 Juin 2006

Cette loi, en vigueur depuis le 01/01/2007, s'applique à toutes les successions et prend de nouvelles mesures :

- le pacte successoral : un héritier a désormais la possibilité, par avance, de renoncer à la totalité ou à une partie de l'héritage mais aussi de favoriser un de ses parents, ses frères et sœurs ou bien une autre personne. Ainsi, on constate une certaine liberté dans la transmission du patrimoine.
- le mandat en droit de succession : il devient possible pour une personne de choisir un mandataire qui aura comme responsabilité la gestion de la future transmission. Ce mandat devra être approuvé

par le mandataire avant la mort de la personne en question et sera valable pendant une durée de deux ans. Ce mandant est appelé mandat posthume.

Il existe un autre type de mandat : le mandat conventionnel, il s'agit pour les personnes héritières de se mettre d'accord sur une ou plusieurs personnes héritières ou un tiers qui devra gérer le patrimoine de la personne décédée.

Enfin, dans le cas où il y aurait un litige, il est possible de saisir le Juge qui désignera alors une personne physique ou morale comme mandataire successoral, capable de gérer le patrimoine du défunt.

Ces différentes catégories de mandats ont pour but de faciliter la transmission du patrimoine.

-des règles de succession plus souples : auparavant, toutes les décisions relatives au patrimoine successoral devaient être prises à l'unanimité. Depuis cette loi du 26 Juin 2006, les décisions relatives aux actes d'administration, peuvent être prises avec 2/3 d'indivisaires. Ainsi, l'unanimité n'est plus exigée. Toutefois, concernant les actes relatifs à la disposition (vente/hypothèque…), l'unanimité est toujours d'actualité.

-une transmission anticipée facilitée : il est aujourd'hui possible d'effectuer une « donation-partage transgénérationnelle » ce qui signifie que la donation-partage concerne aussi les petits-enfants du défunt et plus seulement ses enfants. Précisions aussi qu'il est possible pour les enfants bénéficiant d'une quelconque donation d'y renoncer en faveur de leur descendance.

2) Les incidences juridiques et fiscales

L'entreprise individuelle

Les conséquences juridiques et fiscales du décès du chef d'entreprise dans le cas d'une entreprise individuelle sont les suivantes :

-les bénéfices qui ont été faits pendant l'exercice jusqu'au décès du chef d'entreprise, sont immédiatement imposés.

-les éléments considérés comme sursis d'imposition (tels que les provisions) sont imposés.

-les plus-values sont également imposées

Mais aussi, au décès du chef d'entreprise, ses mandats prennent fin, les comptes bancaires sont bloqués et il n'y a plus possibilité d'émettre des chèques ou encore des virements.

La société

Aucune conséquence juridique et fiscale lorsque le chef d'entreprise décède.

Toutefois, qu'il s'agisse d'une société ou d'une entreprise individuelle, il est indispensable de payer les droits de succession sauf si il y a eu transmission anticipée des biens.

Nous pouvons ainsi remarquer l'intérêt de la donation. En effet, les droits relatifs aux donations permettent une réduction et le taux change en fonction de l'âge de la personne qui donne mais aussi selon s'il s'agit d'une nue-propriété, usufruit ou encore pleine propriété. Ces « arrangements » sont valables pour tous les types de donations : les donations partages, les donations simples, les donations à un enfant unique et enfin les donations à plusieurs enfants.

L'Assurance Décès Invalidité (ADI) qui couvre les emprunts

Cette assurance permet de prémunir le cercle proche de la personne emprunteuse des différentes conséquences qu'il peut y avoir au niveau financier suite à son décès ou à une invalidité suite à un accident ou à une maladie qui l'empêcherait de travailler.

Cette assurance permet de prendre en charge, en cas d'invalidité ou de décès, une partie ou la totalité du Capital Restant Dû par celui ou ceux qui empruntent. Par conséquent, les proches de la personne décédée n'auront pas à subir un poids supplémentaire, celui de la dette.

A présent, une question se pose : mais qui est réellement assuré ?

Généralement, les tarifs qui sont indiqués sont valables pour une assurance à hauteur de 100%. Toutefois, il est possible de choisir de faire varier cette quotité et d'assurer plus une personne qu'une autre. Suivant le cas, le conjoint devra ainsi rembourser le prêt restant proportionnellement à la quotité choisie.

Précisons qu'il est possible d'assurer les deux conjoints à 100% : dans ce cas, les cotisations seront doublées mais en cas de décès l'une des deux personnes n'aura pas de charges financières quant au remboursement du prêt.

Une autre question mérite d'être posée : vaut-il mieux faire un contrat de groupe ou bien une délégation ?

Le contrat de groupe constitue un contrat plutôt général s'appliquant uniformément et ayant un taux unique dans toutes les situations.

La délégation est beaucoup plus personnelle et s'adapte au profil de chacun. Son tarif est également personnalisé.

II- Les transmissions au caractère tardif

1) La maladie

La maladie peut rendre le chef d'entreprise dans l'incapacité de gestion ce qui aura pour conséquence un blocage relatif à l'exploitation. Une des alternatives possibles et des plus efficaces, est le remplacement du chef d'entreprise par un proche. Cette possibilité permet d'éviter une absence trop prolongée du chef d'entreprise. Toutefois, elle reste rare car il y a très peu de chance pour qu'une personne, appartenant au cercle du dirigeant, soit compétente dans la gestion de l'entreprise.

Aussi, précisons que, dans le cas d'une maladie sur le long terme du dirigeant, les transmissions restent peu probantes pour de multiples raisons :

- Les personnes « héritant » de la structure accepte le challenge de reprendre l'entreprise non pas par vocation mais surtout pour avoir bonne conscience.
- Il y a rarement d'autres alternatives pour « sauvegarder » la société familiale.
- La transmission est souvent un projet qui n'est pas assez mûre et qui va entraîner le déclin de l'entreprise.

Cependant, selon les articles numéro 477-488 et 492-494 du code civil, le chef d'entreprise a la possibilité de décider de certaines mesures en cas de maladie ou encore d'invalidité : ces mesures ne peuvent porter que sur la gestion de la société. Il s'agit d'un mandat de protection future.

En revanche, ce mandat n'a pas un caractère automatique. Ainsi, le risque persiste.

2) Le déclin de l'entreprise

Si des dispositions n'ont pas été prévues et anticipées, le chef d'entreprise est souvent dans une situation délicate et insoluble tant au niveau économique que financier. L'âge du dirigeant peu

souvent être un handicap : lorsque celui-ci vieilli, il devient forcément moins dynamique qu'à ses débuts et l'activité peu alors très vite se trouver dans une situation de déclin.

Ce type de situation peut aboutir à une procédure collective (l'entreprise qui est en difficulté est placée sous le contrôle de la justice) et bloque ainsi les possibilités de transmission : la famille est très lourdement lésée.

III- Les parties prenantes

Le processus de transmission peut parfois impliquer des transformations pour la société reprise mais également pour les repreneurs. Ainsi, il est nécessaire de privilégier certaines pratiques telles que la transparence de l'information, des engagements auprès des parties prenantes, la communication avec les clients, fournisseurs et salariés… pour assurer le bon contact avec les parties prenantes.

1) Les fournisseurs

Les fournisseurs sont parfois sceptiques face à la reprise d'entreprise pour de multiples raisons :

-changement de la politique d'achat

-négociation des prix d'achat

-hausse des délais de règlement

-nouvelles exigences face aux matières premières et marchandises achetées…

2) Les clients

Lors de la transmission, un risque potentiel pour la société est de perdre les anciens clients qui peuvent appréhender:

-les relations avec le nouveau dirigeant

-la baisse de la qualité des produits

-la hausse des prix

-la nouvelle stratégie mise en place

3) Les salariés

Les salariés de l'entreprise peuvent parfois être réticents face à l'arrivée d'un nouveau chef d'entreprise d'autant plus si celui-ci est plus jeune que la moyenne et moins expérimenté. Ainsi, des tensions au sein de la société peuvent être ressenties mais aussi des problèmes de confiance.

Dans le cadre d'une étude, ces problèmes peuvent être anticipés grâce à la connaissance d'un certain nombre de points: organigramme détaillé, expérience professionnelle des salariés, ancienneté des salariés, existence de « groupes » représentant les salariés au sein de la structure.

Partie 3 : Une stratégie souvent au caractère familial

Après l'analyse technique et humaine d'une transmission, puis l'examen des risques relatifs à une transmission mal anticipée, il paraît également indispensable d'examiner les enjeux d'une transmission familiale : l'implication du conjoint dans la vie de l'entreprise, les motivations relatives à la sauvegarde de l'entité économique au sein de la famille et les choix du ou des repreneurs.

I- L'implication du conjoint dans la vie de l'entreprise

Lorsqu'il s'agit de Très Petites Entreprises, le conjoint du chef d'entreprise a plutôt tendance à rester « dans l'ombre » et sa fonction est rarement reconnue alors que le poste occupé peut très bien être indispensable au bon fonctionnement de l'entreprise.

Dans ce cas, le conjoint du chef d'entreprise constitue un repreneur potentiel mais aussi légitime.

En général, la cessation d'activité constitue un désir commun du couple, celui d'une retraite. Cependant, il arrive, en cas d'une différence d'âge, qu'un des conjoints soit dans l'obligation de poursuivre l'activité afin de bénéficier de deux retraites à terme. Dans ce cas de participation du conjoint à la vie de la société, la transmission d'activité/d'entreprise, prend tout son sens.

Une question se pose : quel statut vaut-il mieux choisir en tant que conjoint de chef d'entreprise ?

Aujourd'hui, en France, il existe trois types de statuts ayant des conditions fiscales mais aussi sociales relativement différentes.

1) Le statut de conjoint collaborateur

-Conditions d'éligibilité : le conjoint doit être marié au dirigeant et travailler régulièrement avec lui. Le chef d'entreprise, quant à lui, devra être gérant associé majoritaire d'une SARL ou d'une SELARL ou encore entrepreneur individuel.

-Les avantages : le conjoint aura alors la possibilité de s'occuper de la partie administrative (factures, devis…) et bénéficiera de tous les avantages sociaux.

-Les inconvénients : le conjoint n'aura ni salaire, ni assurance chômage et ni le pouvoir de décider dans l'entreprise.

2) Le statut de conjoint salarié

-Conditions d'éligibilité : le conjoint doit être marié/en concubinage/pacsé avec le dirigeant.

-Les avantages : le conjoint disposera alors des avantages d'un salarié.

-Les inconvénients : le salaire du conjoint peut parfois perturber l'équilibre de l'entreprise déjà fragile. Pour cette raison, ce statut n'est pas conseillé aux jeunes entreprises.

3) Le statut de conjoint associé

-Conditions d'éligibilité : le conjoint doit être marié/en concubinage/pacsé avec le dirigeant mais aussi détenir des parts dans la société (apport possible en nature, numéraire ou industrie). Aussi, la société ne peut être une SASU ou encore une EURL.

-Les avantages : le statut de conjoint salarié permet une anticipation de la transmission de la société aux descendants des associés ou bien des conjoints.

-Les inconvénients : dans le cas d'une séparation ou d'un divorce, il y a un risque de blocage au niveau de la société.

Le conjoint peut être vu comme un pivot dans la transmission d'entreprise. En effet, il peut permettre une transmission pérenne pour différentes raisons :

-dans le cas où les enfants exerceraient une activité dans l'entreprise et qu'ils manqueraient d'expérience au moment de la transmission.

-dans le cas où les petits-enfants pourraient assurer le maintien de l'activité dans le futur grâce à leurs études par exemple : dans ce cas précis, le conjoint pourrait servir de « relais » entre le dirigeant et les petits-enfants le temps que ceux-ci grandissent.

-le conjoint pourrait aussi servir « d'intérimaire » le temps « d'asseoir » la société transmise.

Ainsi, il est important d'appréhender le rôle du conjoint dans cette transmission d'entreprise.

II- Volonté de maintenir un actionnariat familial

1) La société, une valeur sentimentale

De nombreuses entreprises souhaitent maintenir un actionnariat familial pour faire perdurer l'héritage dans le temps.

Mais qu'est-ce qu'un actionnariat familial ? Il s'agit de plusieurs actionnaires qui appartiennent à une même famille et qui influencent inévitablement la politique d'une société. La plupart du temps ces actionnaires sont également dirigeants de l'entreprise, ils possèdent des parts importantes au sein de la société.

Il paraît important de préciser, qu'aujourd'hui, en France, 65% des entreprises sont sous le contrôle d'un actionnariat familial.

Prenons l'exemple du groupe MICHELIN, sans aucun doute, l'un des exemples les plus concrets.

Notons que l'objectif premier n'est pas la hausse de rentabilité de l'entreprise mais plutôt la pérennité de l'entreprise dans le but de transmettre une société marquée par des valeurs familiales aux futures générations. En général, le repreneur est le fils de l'actuel chef d'entreprise et il est formé selon les « rites » familiaux au sein de la structure. Par conséquent, nous pouvons constater qu'une entreprise soucieuse du maintien de l'actionnariat familial lors d'une transmission, sera désintéressée d'une quelconque offre d'achat, quel que soit le prix. En effet, une valeur sentimentale qui s'est construite pas à pas et surtout de père en fils, est attachée à l'entreprise.

Toutefois, précisons que ces valeurs tendent à changer dans le temps. En effet, les mentalités sont poussées à changer au fil des décennies. Aujourd'hui, la société fait que nous sommes en perpétuel quête de rentabilité, d'où le célèbre dicton « *le grand père transmet, le père développe et le fils dépense* ».

2) Le pacte d'actionnaires

Ce pacte constitue un contrat relatif au droit privé mettant en jeu une partie ou la totalité des associés de la société par action. Ce contrat est souvent confidentiel.

Le contenu

Le pacte entre actionnaires aura comme objectif de déterminer un certain nombre de règles dans différents domaines : le domaine financier, le domaine capitalistique et le domaine opérationnel.

La clause opérationnelle

La clause opérationnelle porte sur le fonctionnement et la gestion de la structure. Ainsi, cette clause pourra concerner :

- Le pouvoir du chef d'entreprise
- La désignation du chef d'entreprise
- Les moyens d'organisation et le mode de fonctionnement d'une société
- Les informations relatives aux actionnaires

La clause financière

La clause financière la plus convoitée par les actionnaires est sans aucun doute la clause portant sur les distributions de dividendes. Quelques actionnaires veulent imposer certaines clauses financières telles que : le versement contraint d'un pourcentage des bénéfices annuels, l'interdiction de distribuer sur une période donnée. Cette clause financière est certainement la plus dure à négocier.

D'autre part, ce pacte permet souvent la gestion des modes de financement relatifs à la structure familiale. Il est vrai que dans certains cas, il est indispensable pour les actionnaires de faire des apports en compte courant. Toutefois, soulignons le fait qu'il sera difficile d'organiser la répartition selon la situation de chacun. Ainsi, il sera cohérent de recueillir l'engagement des différents actionnaires afin de prévoir des contreparties telles que des actions de préférence pour les plus engagés.

La clause capitalistique

Voici quelques exemples de clauses qu'il est possible de qualifier de « capitalistique » :

-la clause d'agrément qui permet d'éviter que des actionnaires « non désirés » intègrent l'entreprise

-des droits dits « de préemption » qui offrent le droit d'achat prioritaire à tous les actionnaires dans le cas d'une cession d'une partie ou de la totalité des actions à une tierce personne

-la clause dite « inaliénable » qui interdit la possibilité de céder des actions

-la clause dite « antidilution » qui donne l'avantage aux actionnaires de conserver le pourcentage qu'ils détiennent du capital

-la clause dite « pari passu » qui donne la possibilité aux actionnaires anciens dans l'entreprise de jouir des mêmes avantages qui pourraient être proposés à des nouveaux actionnaires

-la clause dite « d'exclusion » qui a le pouvoir d'ordonner à un actionnaire de céder sa participation dans des cas précis

L'ensemble de ces clauses ont toutes pour but d'assurer la stabilité inhérente à la répartition des parts sociales ou à prévoir les conditions auxquelles la répartition du capital pourra être faite.

DEUX TRANSMISSIONS POSSIBLES

I- L'étude d'un dossier en général selon les critères bpifrance

1) Les étapes d'une analyse

En général, l'étude d'un dossier comprend trois étapes :

-Une analyse portant sur la contrepartie (il s'agit d'une personne physique ou encore morale qui s'apprête à avoir un engagement de type contractuel ou bien une intervention avec la bpifrance): il s'agit d'analyser l'entreprise qui est censée supporter le remboursement du prêt. Mis à part, les informations dites clés (répartition du capital, le plus gros client, l'âge du ou des dirigeants…), l'analyse devra essentiellement porter sur les comptes de la société (en général nous demandons aux dirigeants de nous fournir les comptes de la structure sur les trois dernières années).

-Une analyse portant sur le projet : il s'agit de savoir si la rentabilité de la structure est suffisante pour rembourser le ou les prêts sollicités ainsi que les prêts déjà existants et d'établir un plan de financement précis (investissements projets, autres investissements, variations du BFR, remboursements anciens et nouveaux prêts, CAF, apports, subventions et prêts) afin de savoir si le projet peut impacter négativement la trésorerie de la structure.

-Une analyse portant sur la transaction (système de notation des garanties notées de A à F. A étant excellent et F étant le niveau le plus bas): il s'agit dans ce cas de savoir le pourcentage de l'encours qu'il sera possible de récupérer via la ou les garanties qui ont été retenues (par exemple hypothèque, nantissement du fonds de commerce, blocage des comptes courants d'associés…).

2) La méthodologie

L'analyse des états financiers d'une société doit apporter la réponse à deux questions :
-l'entreprise dégage-t-elle une rentabilité suffisante pour rembourser les prêts en cours ?
-Possède-t-elle une trésorerie satisfaisante qui lui permet d'avoir une certaine marge de manœuvre si un évènement exceptionnel venait déstabiliser son équilibre financier ?

Pour répondre à ces deux questions il s'agit de procéder par étapes :

Analyser le compte de résultat

Il est nécessaire de commenter les évolutions du chiffre d'affaires sur les trois derniers exercices, de calculer les Soldes Intermédiaires de Gestion communément appelés SIG (la Marge Brute, la Valeur Ajoutée, l'EBE…) et enfin il est primordial de s'assurer que la Capacité d'Autofinancement couvre la part à moins d'un an à rembourser en ce qui concerne les prêts moyen long terme.

Analyser le bilan

Il s'agit de réaliser l'analyse financière de la structure et de juger son niveau de trésorerie. Pour cela, il faut procéder par étapes :

-analyser le FDR : les fonds propres (est ce qu'il y a des distributions de dividendes ? Quel pourcentage du total bilan représentent-ils? Si le pourcentage est inférieur à 20 % alors la société est faiblement capitalisée et si ce ratio est supérieur à 20% alors la société est fortement capitalisée), les comptes courants (est-ce qu'ils correspondent à des quasi fonds propres ?), l'endettement (le ratio dettes MLT / Capacité d'Autofinancement doit être inférieur à 4 ans) et enfin l'actif immobilisé (si les immobilisations sont amorties pour plus de 70% alors cela signifie qu'elles commencent à prendre de l'âge et qu'il sera bientôt temps de les changer).

-analyser le BFR : il s'agit d'analyser les délais de rotation de stocks, les délais clients et les délais fournisseurs.

-analyser la trésorerie : il s'agit de savoir si les concours relatifs au court terme (découvert, affacturage et Effet Escomptés Non Echu) sont conséquents (c'est-à-dire supérieurs à 45 jours d'activité) et si le rapport utilisations court terme / les clients est en-dessous de 60% ce qui signifie que la société a une certaine marge de manœuvre pour pouvoir mobiliser le poste clients si ce dernier est de qualité.

II- La transmission par rachat de fonds de commerce

1) Les modalités

Il n'existe pas de définition du « fonds de commerce » à proprement dit. Une reprise de

fonds de commerce implique la reprise des actifs d'une société (les éléments dits corporels, les matériels, le mobilier, la clientèle, le droit au bail…) et pas son passif (les dettes et les créances).

Voici les différentes possibilités de reprise d'un fonds de commerce :

-reprise en nom personnel

-reprise par le biais d'une autre société exclusivement créée pour cette acquisition

Cette dernière solution comporte certains avantages :

-la responsabilité du repreneur se limite à ses apports au sein de la société

-possibilité pour le repreneur d'intégrer des partenaires (cercle familial, salariés…) au capital dans le but de financer des investissements pour le développement de la structure.

2) Cas réel

Lorsque nous analysons des dossiers de transmission de fonds de commerce, il est primordial de vérifier les points suivants :

-le bail commercial : il faut s'assurer que le bail ne prenne pas fin peu de temps après la reprise et qu'il sera reconduit.

-les apports du ou des repreneurs : les apports sont en quelque sorte le reflet de l'implication des repreneurs dans leur projet. Ils sont jugés convenables à partir de 20% du coût total du projet.

-la faisabilité : il s'agit de vérifier que la CAF en N+1 soit suffisante pour couvrir le remboursement des nouveaux prêts.

-le professionnalisme des repreneurs : il est fortement recommandé que le ou les repreneurs soient des professionnels afin qu'ils puissent gérer leur affaire au mieux.

A titre d'exemple, Voici l'analyse détaillée d'une reprise de fonds de commerce (par soucis de confidentialité, les comptes de l'entreprise ne seront pas divulgués) :

- ✓ Objet

Nous sommes sollicités pour intervenir en GAS (Garantie Simple) à 50% sur un prêt CMT (Court Moyen Terme) de 175 K€ sur 7 ans pour la reprise du FDC du restaurant X.

- ✓ Les Dirigeants

- Monsieur Y : 33 ans

Issu d'une licence professionnelle Génie Culinaire et Management Hôtelier. Grande expérience professionnelle dans le domaine de la restauration (Chef de parti chez Paul Bocuse, Directeur de l'hôtel Restaurant CAMPANILE de Saint Egrève…).

- Madame Z : 50 ans

Issu d'un DEUG de droit mais très grande expérience professionnelle dans le domaine de la restauration : direction de plusieurs Hôtels Restaurants Campanile.

✓ Présentation de la cible

X est un restaurant/brasserie situé à un endroit T à proximité d'un centre d'affaires. Il y a ainsi un flux conséquent de clients potentiels.
Le restaurant comprend : une salle intérieure (65 couverts), une terrasse et est équipé de matériels récents de qualité.
L'affaire est en vente car le propriétaire l'avait acquise pour son fils qui souhaite aujourd'hui partir vivre en Argentine.
Notons un chiffre d'affaires hors taxes qui augmente sur la période 2011-2012 : 217 K€/229 K€.
Mais aussi un résultat d'exploitation négatif sur la période 2011-2012 lié à une mauvaise maîtrise du poste « salaires et traitements ».
Les autres postes sont bien maîtrisés.
Aussi, le prix de vente du FDC (200 K€) est raisonnable :
CA moyen sur 2011-2012 = 223 K€
Le prix de vente représente un peu plus de 80% du CA ce qui est cohérent.

✓ Projet

Création de la SAS U, au capital de 10 000 €, détenue à 50% par Monsieur Y et à 50% par Madame Z.
Bail commercial à renouveler le 31/12/2016 et d'un loyer d'environ 600 € / mois.
Apports de 50 K€ représentant environ 22% du coût total du projet ce qui est convenable.

✓ Prévisionnel

Le prévisionnel retient des économies de charge de 30 K€ la première année. Nous avons considéré la version la plus pessimiste en prenant en compte uniquement la hausse du CA : des économies de charges supplémentaires peuvent être réalisées (charges de personnel d'environ 20 K€).
Cette hausse du CA peut s'expliquer par les moyens d'exploitation mis en place :
-Augmentation de l'amplitude horaire
-Panier moyen midi et soir : 16 €
-Repas de groupe désormais acceptés au prix moyen de 35 €
-Masse salariale de 4 personnes jusqu'en 2014 puis 5 personnes à partir de 2015.

Cette hypothèse de hausse du CA semble tout à fait plausible : il suffira aux nouveaux gérants de réaliser 7 repas supplémentaires par jour sur la base du même panier moyen.

La CAF de 27 K€ couvre les annuités du prêt de 21 K€ : marge de manœuvre de 6K€, convenable pour la première année.
L'EBE avant loyers de 44 K€ couvre le coût-outil (loyers payés aux tiers + loyers CB + intérêts prêts et charges assimilées + remboursement prêts (capital) + prélèvements sur les résultats) de 36 K€.
Donc faisabilité.

- ✓ Conclusion

Points forts :
Expérience professionnelle des nouveaux dirigeants
Prix de vente FDC raisonnable
Prévisionnel cohérent
Bon emplacement de l'affaire
Amplitude horaire

Point faible :
Bail à renouveler le 31/12/2016

Avis Favorable

III- La transmission par rachat de titres

1) Les modalités

En cas de rachat des titres d'une société, il existe deux manières de procéder : le repreneur peut racheter lui-même les titres ou bien il peut créer une société dite holding pour racheter les titres de la société cible.

Le repreneur contrôlera la structure du cédant si il achète un certain pourcentage de parts dans le cas des SARL ou bien d'actions dans le cas des SA et des SAS qui lui permettra d'avoir la majorité. Précisons que le pourcentage nécessaire pour détenir la majorité dépend de la structure juridique de l'entreprise cible à savoir SA, SAS ou encore SARL.

A l'inverse du rachat de fonds de commerce, le rachat de titres n'entraîne aucune modification de l'actif et du passif de l'entreprise cible, la société devra continuer à rembourser les emprunts antérieurs à ce rachat de titres.

Précisons que l'acquisition du passif engage le besoin d'avoir une réelle garantie du passif et des différents « vices cachés » de la cible. Aussi, il est nécessaire de porter une attention toute particulière aux réserves et aux bénéfices. Vont-ils être distribués ? Ou bien resteront-ils au sein de la société repris ? Dans le jargon financier on parle de vente « coupon attaché » et de vente « coupon détaché ».

Le rachat des titres dit « en solo »

Précisons que cette option est très peu commune et qu'elle peut s'envisager uniquement dans le cadre de très petites opérations.

Il est alors possible de bénéficier de réductions d'IS sur les revenus au titre des emprunts souscrits dans le cadre d'une reprise de PME.

Le rachat via un holding

Il s'agit d'un montage très fréquent couramment appelé LBO (Leverage Buy Out). Cette option engage trois effets de levier :

-le levier de type **FINANCIER** : le financement lié à l'acquisition qui a été réalisée via les apports de différents actionnaires est très souvent accompagné par un prêt, souscrit par le holding qui va être remboursé grâce aux dividendes remontés par la société. Ceci sous-entend que cette cible dégage assez de rentabilité pour assurer cette montée de dividendes et assurer sa situation financière.

-le levier de type **FISCAL** : les intérêts des prêts souscrits pour le rachat des parts sociales sont déductibles du résultat du holding qui est imposable à partir du moment où il y a intégration fiscale c'est-à-dire que plus de 95% des parts de la cible sont détenus par le holding.

-le levier de type **JURIDIQUE** : La constitution par le repreneur d'un holding ou bien de plusieurs avec ses partenaires lui permet d'avoir directement la majorité des votes au sein de la cible à partir du moment où il détient la majorité des parts au sein du holding dit « de tête ».

2) Cas réel

Lors de l'étude d'un dossier de rachat de parts sociales selon les normes fixées par bpifrance, il est indispensable de s'assurer d'une chose : le ratio dividende / RN après opération doit nécessairement être inférieur ou égal à 70% dans le cas d'une activité de négoce et à 80% dans le cas du secteur de l'industrie.

A titre d'exemple, Voici l'analyse détaillée d'un rachat de parts sociales dans le cadre d'une transmission familiale (par soucis de confidentialité, les comptes de l'entreprise ne seront pas divulgués) :

PARTIE 1 : PRESENTATION DE L'ENTREPRISE CIBLE

I – PRESENTATION

HISTORIQUE

Affaire créée en 2011 par M. XX, ce dernier ayant fait toute sa carrière dans le domaine de l'impression d'étiquettes. M. XX a décidé de créer sa propre entreprise à un endroit T. Courant 2011, le fils de M. XX que l'on nommera M. YY rejoint l'entreprise en vue de reprendre la direction. Il seconde rapidement son père dans les achats et la RH.

REPARTITION ACTUELLE DU CAPITAL

SARL CCC au capital de 50 K€, détenue à 94% par M. XX et à 6% par M. YY (préalablement à la vente, la SARL sera transformée en SAS).

DIRIGEANTS

Le dirigeant est M.XX.

MOTIVATION DE LA CESSION

M. XX souhaite aujourd'hui se retirer des affaires et prendre sa retraite.

II- ACTIVITE ET STRATEGIE COMMERCIALE

LE METIER DE L'ENTREPRISE

Fabrication en grandes séries d'étiquettes adhésives de tout type par impression numérique, rotative ou typographie. CCC propose des produits de qualité, avec la possibilité en fonction des besoins du client d'opter pour des finitions de type dorure à chaud, vernis, encres spécifiques…

LA CLIENTELE

Clientèle diversifiée : industrie, cosmétique, santé, viticulture. Dans le détail, le premier client représente 400 K€ de CA TTC (8%). Vient ensuite le second client avec 300 K€ de CA.

LA CONCURRENCE

300 fabricants d'étiquettes en France.

LES FOURNISSEURS

Fournisseurs classiques d'encres et colles : 3M, Avery Denison, UPM…

STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

M. YY continuera à gérer l'entreprise familiale de la même manière que son père.

III - MOYENS D'EXPLOITATION

LE PERSONNEL

Il y a un effectif de 24 personnes au sein de CCC.

L'IMMOBILIER

Locaux appartenant à M. XX, via la SCI TTT (locaux non concernés par la transaction) pour un loyer de 66 K€/an (les charges de remboursement annuelles de la SCI sont de 30 K€/an).

L'OUTIL DE PRODUCTION

Outils de production modernes, M. XX ayant toujours privilégié le fait d'avoir du matériel de dernière génération. Le mode de financement (crédit-bail) et d'amortissement se traduit par des plus-values latentes qui sont constatées lors de la cession de matériel remplacé par de nouvelles machines, la durée de vie de ce type de matériel étant typiquement supérieur à l'amortissement comptable des investissements.

PARTIE 2 : ANALYSE FINANCIERE DE L'ENTREPRISE CIBLE

I- COMMENTAIRES - ANALYSE DU COMPTE DE RESULTAT

Le niveau de CA sur l'exercice 2012 atteint pour CCC 4 537 K€ (dont 162 K€ à l'export). Comparativement à l'année 2011, il enregistre une baisse de 4.3 % :

-ligne d'impression sous chargée et notamment GALLUS (la machine est en place depuis Avril 2011 mais est en sous-capacité).

-manque de dynamisme commercial des équipes.

Notons de la production stockée pour -21 K€ correspondant à des encours de production.

Bonne maitrise des achats de matières premières (variation de 1 pt) menant à une MB de 3 322 K€, stable en VR (73.6% du CA).

La légère baisse des charges externes (recul de 0.4 pts) mène à une VA de 1 950 K€, en progression (43.2% du CA en 2012 contre 42.7% en 2011).

La hausse des charges de personnel (+0.9 pts) dégrade l'EBE qui est de -71 K€ (-1.6% du CA en 2012 contre -0.2% en 2011).

CCC dégage un REX de -69 K€ après des transferts de charges de 78 K€ correspondant à des refacturations de frais, à des remboursements de formation et à des avantages en nature véhicules.

Notons des produits financiers pour 8 K€ correspondant à des revenus des créances commerciales.

Au final, RN de -71 K€ soit -1.6% du CA (contre 290 K€ soit 6.1% du CA en 2011) après la cession d'éléments corporels (-2 K€) et des produits exceptionnelles sur opérations de gestion pour 5 K€ (régulations fournisseurs et remboursement ATRADIUS procédure).

Crédit d'impôt apprentissage (1 K€).

La CAF ainsi dégagée de 1 K€ ne permet pas de couvrir la part à moins d'un an de 92 K€.

II- COMMENTAIRES - ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIERE

Structure financière fragilisée : les fonds propres de 594 K€ représentent 37% du total du bilan (contre 39% en 2011), en raison des prélèvements de dividendes pour 35 K€ et du résultat négatif.

Notons des comptes courants de 15 K€ : il s'agit des comptes courants de M. XX. Lors de la reprise, ces comptes courants seront remboursés à M. XX.

Endettement de 137 K€ représentant 23% des fonds propres. L'intégralité de cet endettement MLT sera amortie en 2014.

Engagements de CBM élevés : 1 330 K€.

Les autres dettes de 4 K€ correspondent à des clients Rabais Remises Ristournes à établir.

Les autres créances de 138 K€ correspondent principalement à des produits à recevoir des organismes sociaux, à de l'IS et à de la TVA.

Les autres immobilisations financières pour 15 K€ correspondent à des dépôts et cautionnements.

Participations et créances rattachées pour 26 K€ correspondant à des placements court terme proposés par les établissements bancaires.

A la date de clôture, le BFR est maitrisé (36 j/act) et intégralement couvert par le FDR (43 j/act).

Bonne gestion des stocks qui est toujours à un niveau de 20-25 j/act.

Les délais clients atteignent un niveau de 65 j/act (+5 j/act) : bonne anticipation et relance sur le portefeuille client.

Les délais fournisseurs sont de 46 j/act (contre 35 j/act en N-1).

PARTIE 3 : LE PROJET DE REPRISE

II –LES REPRENEURS

M. YY a travaillé un certain temps avec son père puis il a fait ses armes dans la finance au QUEBEC. Pour préparer correctement la transmission, M. YY est revenu en France il y a deux ans.

II -LA VALORISATION

1 300 K€ pour 94% des titres soit 1 383 K€ pour 100% des titres : 11.9 fois le RN corrigé (norme de 6 à 7 fois), 3.1 fois la CAF (norme de 3 à 4) et 2.4 fois les FP.

La valorisation semble correcte au vu de la CAF mais en dehors des normes pour ce qui est du RN et des FP.

III -LE MONTAGE JURIDIQUE ET FINANCIER

Montage juridique

Constitution d'un holding : la SARL DDD au capital de 77 600 € (77 560 € en apports en nature et 40 € en apport en numéraire) détenu à 99.95% par M. YY et à 0.05% par sa femme.

Montage financier

Titres apportés :	78 K€	Apport en numéraire :	12 K€
Titres acquis (94%) :	1 300 K€	Apport en nature :	78 K€
Frais :	52 K€	PMT bancaire :	940 K€
		Crédit Vendeur :	400 K€
TOTAL	1 430 K€	TOTAL	1 430 K€

IV – ANALYSE DU MONTAGE ET DES GARANTIES

Pool bancaire : nantissement des titres de CCC, constitution du holding au capital de 78 K€ (apports en nature), Contre Garantie bpifrance à 40%, Crédit Vendeur in fine de 200 K€ et CV subordonné sur 5 ans de 200 K€.

Précisions sur le crédit vendeur : selon le protocole, un taux d'intérêt de 5% sera appliqué.

IV- FAISABILITE DE L'OPERATION :

EXTRAPOLATION DE L'EXPLOITATION DE LA CIBLE

Calculs réalisés sur la moyenne des 3 dernières années.

Ainsi, nous avons un CA de référence de 4 587 K€, un RCAI de -31 K€ et un RN après opération de 167 K€.

Une économie de 280 K€ est à prévoir sur le salaire de la gérance (M. XX).

La CAF d'exploitation après opération ressort à 578 K€.

COMPATIBILITE DU RN APRES OPERATION AVEC LE DIVIDENDE NECESSAIRE

RN après opération de 167 K€.

Le dividende nécessaire sur une année civile ressort à 148 K€ (en prenant compte un crédit vendeur amortissable sur 7 ans). Or, le crédit vendeur de 400 K€ se décompose de la sorte : 200 K€ in fine et 200 K€ subordonné sur 5 ans (taux d'intérêt de 5%), le dividende nécessaire ressort donc à 194 k€. En tenant compte d'un dividende acceptable correspondant à 70% du RN, le dividende maximal acceptable serait de 117 K€.

Le dividende maximal acceptable pour le holding est de 739 K€ or nous sommes à 940 K€. Ainsi un apport supplémentaire ou une baisse de prix de 201 K€ est nécessaire.

COMMENTAIRES SUR LA STRUCTURE FINANCIERE APRES OPERATION

L'endettement consolidé (avec l'encours de la cible et du holding) atteint au maximum de 1 625 K€ soit sur les trois années étudiées au maximum 2.8 années de CAF d'exploitation de la cible.

Les charges de dettes à couvrir sont supérieures à 80% (norme) sur les 3 premières années puisque le maximum prévu est de 47.54%.

COMMENTAIRES SUR LA FAISABILITE GLOBALE DE L'OPERATION

Les éléments chiffrés sur la capacité de la cible à honorer la dette sénior sont au-dessus des standards des LBO.

Avis Favorable

QUELLES SONT LES AIDES FINANCIERES EXISTANTES POUR UNE TRANSMISSION REUSSIE ?

Il s'agira dans cette partie de présenter les aides relatives à la transmission d'entreprise avec un focus sur les aides bpifrance que j'ai eu l'occasion de découvrir au cours de mon stage.

Les deux schémas en **ANNEXE 1** et en **ANNEXE 2** illustrent parfaitement les aides financières intervenants lors du processus de transmission.

Partie 1 : Les aides financières

Les aides financières sont précieuses pour la transmission d'une société car elles ont parfois le pouvoir de déterminer si oui ou non la transmission se fera. En effet, ces aides vont permettre aux banques d'être moins frileuses quant au projet de reprise et ainsi d'accepter de financer le projet.

I- Les fonds propres

1) Les apports personnels du porteur de projets et de son cercle familial/amical

Une question se pose : de quoi sont composés les fonds propres ? Et quel est leur « fonction » dans le projet de financement d'une entreprise ?

Les fonds propres peuvent être qualifiés de ressources stables pour le financement d'une entreprise. En effet, les fonds propres sont constitués par les apports des associés mais aussi par les profits, non versés en dividendes, qui sont dégagés chaque année par l'entreprise. Précisons que les résultats qui ne sont pas versés en dividendes constituent les réserves de l'entreprise. Aussi, il est important de souligner le fait que les dettes à moyen/long terme constituent également une ressource, en plus des capitaux propres, pour la société. Rappelons que la totalité des fonds propres va conditionner les possibilités d'emprunt de la société.

Ce type d'apport atteste de la détermination du porteur de projet dans la volonté de réussir son projet. Il est vrai que l'argent qu'il a pu accumuler dans le but de financer son projet, prouve qu'il a des capacités de gestion. Le porteur de projet peut demander à son entourage de lui prêter main forte dans le financement de son projet via l'augmentation des fonds propres grâce à des prêts dits familiaux ou à l'ouverture du capital à des certains amis ou certaines relations professionnelles.

Dans certains cas, il peut être cohérent de réaliser une augmentation de capital. Quels en sont les avantages et les inconvénients ? Les avantages sont les suivants :

-une structure financière consolidée

-une trésorerie renforcée.

Quant aux inconvénients :

-une dilution quant au contrôle des bénéfices en raison d'un nombre élevé d'actionnaires

-la disparition de l'autonomie quant à la gestion de la société.

Généralement ces apports personnels représentent entre 20% et 30% de la totalité de la reprise.

2) Les prêts d'honneur

Les prêts d'honneur ont souvent vocation à augmenter l'apport personnel. Il est important de savoir que lorsque nous étudions des dossiers de garantie pour une transmission de fonds de commerce notamment, nous prêtons particulièrement attention à la quantité d'apports. En effet, le niveau d'apport (apport en capital + apport en compte courant stable) doit représenter au minimum 20% du coût total du projet : le niveau d'apport est pour nous une indication quant à la confiance accordée au projet par le souscripteur.

Parfois, les souscripteurs ne peuvent faire un apport en compte courant stable et en capital supérieur à 20%. Dans ce cas-là, il est possible de recourir à un prêt d'honneur. Ces prêts d'honneur permettent d'aider et d'accompagner financièrement les souscripteurs dans leur projet.

Des questions se posent :

Qui a la possibilité d'en bénéficier ?

Toutes les personnes qui ont un objectif de création/de reprise de société et les chefs d'entreprise qui ont moins de trois ans. Il paraît important de préciser que ce prêt d'honneur est accordé à une personne et non à la société cédée, sinon ce serait une avance dite remboursable.

A quel type de financement est-il adapté ?

Ce prêt d'honneur constitue une consolidation des fonds propres de la société faite par le repreneur pour augmenter des autres fonds propres ou bien pour bénéficier d'un prêt indispensable au financement de la société reprise. Ainsi, ce prêt d'honneur permet de financer : les investissements initiaux tels que l'acquisition de matériel, les aménagements des locaux… ainsi que le BFR (Besoin en Fonds de Roulement).

Quel sont les montant de ces prêts d'honneur ?

Les montants sont généralement compris entre 2 000 € et 50 000 €.

Quel sont les taux de ces prêts ?

Généralement, le taux est de 0. Toutefois, le prêt d'honneur est octroyé après un passage obligatoire devant un comité qui décidera. Enfin, ce prêt est dit « prêt d'honneur » car il est accordé sans caution personnelle ou autre type de garantie.

Qui octroie ces prêts d'honneur ?

Ces prêts d'honneur sont octroyés par le réseau France Initiative Réseau ou bien par le réseau Entreprendre.

3) L'appel privé à l'épargne (LOVE MONEY)

L'appel privé à l'épargne (Code Monétaire et Financier L411-2) est un moyen de proposer une souscription ou encore une cession de titres de participations au sein d'une transmission de société ou bien d'une création à des investisseurs comprenant des personnes liées au dirigeant que ce soit au niveau professionnel, familial ou amical. Toutefois, notons que le nombre d'investisseurs doit être inférieur à 100.

En contrepartie des capitaux apportés, les souscripteurs se voient attribuer une partie de la propriété de la société (cette part est calculée au prorata du montant apporté).

Quels sont les critères pour pouvoir bénéficier de la méthode LOVE MONEY ?

Les sociétés doivent envisager une croissance d'activité avec une création certaine d'emplois. La taille ainsi que le secteur d'activité ne font pas partis des critères de sélection.

Comment candidater ?

Le dirigeant devra dans un premier temps s'inscrire au sein d'une association LOVE MONEY. Ensuite, il apprendra :

-de quelle manière s'articule un marché de gré à gré pour les actions

-comment réaliser un « prospectus de souscription »

-les différences entre l'appel privé et l'appel public à l'épargne

-à maîtriser l'intérêt des différents actionnaires

Enfin, le dirigeant devra militer en faveur de cette association dans le but d'augmenter le plus significativement le nombre d'adhésions.

Une fois ces différentes étapes passées, le dirigeant verra son projet pris en compte au cours de la réunion de l'association qui a lieu chaque mois.

Une forme de société en particulier est-elle recommandée ?

En effet, il est important de savoir que la SA est la forme la plus adaptée pour l'arrivée d'investisseurs au capital. En effet, cette forme de société a été créée pour aider à collecter des capitaux. Aussi, elle permet de certifier le fait que le bilan et le compte de résultat sont « sincères et en concordance avec les informations données dans le rapport de gestion » car les commissaires aux comptes sont dans l'obligation de procéder au contrôle et à la vérification des comptes qui seront vraisemblablement présentés aux actionnaires. Ces contrôles permettent d'empêcher le fait que certains actionnaires abusent de leur statut pour s'accorder des privilèges supplémentaires. Aussi, lorsqu'il s'agit d'une SA, la vente ou l'acquisition d'actions se fait via une transaction sans aucune formalité : un accord entre le cédant et le repreneur est suffisant.

Pourquoi l'entreprise doit-elle absolument être en croissance ?

Il est important de préciser que la valeur d'une société dépend de la variation de son activité et donc du chiffre d'affaires mais surtout du résultat net de cette dernière. Ainsi, si l'activité de la société croît, sa valeur augmentera directement.

De quelle manière déterminer la valeur des différentes actions ?

Pour déterminer la valeur d'une action, il est indispensable de valoriser l'entreprise. Comme nous l'avons vu précédemment, il existe plusieurs méthodes de valorisation.

II- La dette sénior ou la dette dite bancaire

Il existe aujourd'hui en France, plusieurs types de financements via l'endettement. Le plus commun est l'endettement via les établissements bancaires. Selon les banques, différents crédits sont proposés.

Quels sont les éléments demandés pour l'étude d'un dossier de reprise ?

-Les liasses fiscales des trois dernières années

-Le prévisionnel de la société aussi appelé business plan

-Le curriculum vitae du porteur de projet

-le compromis de vente

Quels sont les critères analysés ?

-la concordance entre le repreneur et le projet

-la faisabilité du prévisionnel

-la qualité de la cible au niveau financier

-si le prix de vente est cohérent

Quels sont les modalités du financement ?

-l'apport du repreneur doit être au minimum de 20% du montant total du projet

-la dette a en général une durée pouvant aller de 5 ans à 7 ans

Quelles sont les garanties demandées ?

-nous nantissons systématiquement le fonds de commerce ou bien les parts sociales

-les banques demandent généralement des assurances au dirigeant (assurance décès…)

-la contre garantie bpifrance

-Des garanties personnelles telles que la caution du dirigeant (limitée à 50% selon les critères d'intervention de bpifrance)

Quelles sont les modalités particulières quand il s'agit d'un LBO ?

Le respect de certains ratios :

- le ratio fonds propres / dettes doit être supérieur à 0,5
- l'endettement consolidé suite à l'opération / CAF doit être inférieur à 4
- Les dividendes à remonter / le résultat net doit être inférieur à 70% ou 80% selon s'il s'agit d'une activité de négoce ou industrielle

III- Les autres types d'endettement

1) Le PCE par bpifrance (Prêt à la Création d'Entreprise)

Mais qui peut en bénéficier ?

Ce prêt est destiné aux entreprises qui sont en création et qui n'ont pas bénéficié de prêts bancaires supérieurs ou égaux à deux ans.

Qu'est-ce que finance ce prêt ?

Ce prêt permet à l'entreprise de se constituer un « matelas » : trésorerie initiale, investissements relatifs à de l'immatériel, les imprévus de création.

Précisons qu'absolument tous les programmes de création sont éligibles même les rachats de fonds de commerce (programme inférieurs à 45 000 €).

Ce prêt permet d'accompagner un concours bancaire sur plus de deux ans (matériel, véhicule…) pour un montant équivalent à deux fois celui du PCE. Toutefois, les caractéristiques telles que taux, garantie… sont fixées par la banque.

Quel type de projet ?

Tous les projets tels que : la création ex-nihilo, la reprise d'un fonds de commerce… sont éligibles. En réalité les projets non éligibles sont : les reprises de société qui font l'objet soit d'un redressement judiciaire soit d'une liquidation judiciaire.

De quelle manière demander un PCE ?

Ce PCE peut être sollicité auprès d'une banque. Aussi, il est possible de bénéficier d'une aide particulière grâce à des réseaux agréés par bpifrance.

Quels sont les avantages de ce PCE ?

Le PCE est fortement avantageux par ses caractéristiques :

-montant : entre 2 000 et 7 000 euros.

-durée : 5 ans.

-taux : égal au taux du prêt bancaire (obligation de respecter le taux plancher qui est publié mensuellement).

-remboursement : à compter du sixième mois (54 échéances qui sont mensuelles mais aussi constantes).

-cautions/garanties : aucune.

2) Le contrat de développement transmission par bpifrance

Quel est l'objectif de ce contrat de développement transmission ?

Ce contrat de développement transmission bpifrance permet le renforcement des capitaux des sociétés qui sont en pleine phase de croissance.

Qui peut en bénéficier ?

Le contrat de développement concerne uniquement les opérations liées à la reprise d'une PME :

-il peut s'agir d'une croissance externe réalisée par une entreprise existante.

-ou bien d'une opération de transmission par le biais d'un holding créé par une personne physique qui souhaite reprendre une entreprise par acquisition de ses parts.

Toutefois, il paraît opportun de souligner le fait que la reprise d'entreprises en difficultés n'est pas éligible pour ce contrat de développement.

En région Rhône-Alpes, l'éligibilité des opérations est définie par le Conseil Régional. Généralement il s'agit essentiellement des secteurs industriels dans des zones géographiques rurales ou semi-urbaines dont le projet vise à maintenir l'emploi.

Quelle est la finalité de ce type de produit ?

Ce contrat de développement permet d'accompagner mais aussi d'aider le financement relatif à une reprise par un crédit bancaire grâce à la diminution des charges de remboursement concernant le prêt d'acquisition pendant les deux premières années après la reprise (période délicate). En effet, il y a un différé de remboursement en capital.

Ce contrat de développement peut ainsi être perçu comme un matelas financier qui permet à l'entreprise de traverser sereinement la période la plus sensible en ce qui concerne une transmission à savoir les deux premières années.

Mais quelles dépenses ce contrat de développement permet de financer ?

Ce contrat de développement permet de financer différents postes : des achats minoritaires d'actions ou encore de parts, des remboursements de comptes courants et enfin des renforcements de fonds de roulement.

Quels sont les modalités d'intervention ?

Rappelons que ce contrat de développement est un emprunt :

-qui ne nécessite ni de garanties, ni des cautions personnelles

-dont le montant peut varier entre 40 000 € et 400 000 €

-durée : 7 ans avec diminution des charges de remboursement pendant les deux premières années qui précède la reprise

-ce contrat de développement doit accompagner un emprunt bancaire dont la durée est de 5 ans minimum. Précisons que cet emprunt bancaire pourra bénéficier de la garantie bpifrance.

-le contrat de développement devra représenter 40% maximum de tous les prêts qui ont été mis en place.

-la société acquise doit être une PME à savoir une société employant moins de 250 salariés et qui déclare soit un chiffre d'affaires ne dépassant pas 50 millions d'euros soit un total bilan qui n'excède pas 43 millions d'euros. Aussi, l'entreprise ne peut être détenue par une autre entreprise qui n'est pas une PME à plus de 25%.

Dans le cadre de mon stage, j'ai eu l'occasion de mettre en place un contrat de développement transmission.

Il s'agit d'une quincaillerie grenobloise qui a été créée en 1930. Bpifrance a été sollicité pour la reprise interne et familiale de la structure par le fils du gérant. Précisons qu'une donation pour presque la moitié des parts a été réalisée. Le fils du gérant qui a 28 ans, a effectué ses études aux USA (spécialité entreprenariat). Il a, par la suite, intégré l'entreprise familiale en 2008 en vue d'en prendre la direction ultérieurement. Lors de son entrée dans l'affaire familiale, il a créé un groupe de direction de 8 personnes afin de piloter la société.

Il a pour objectif de suivre les traces de son père tout en essayant d'optimiser la rentabilité de la structure grâce:

- à la reconstitution et l'amélioration des gammes de produits : il s'agit de procéder à une refonte des gammes afin d'obtenir des produits plus rémunérateurs.

- au développement géographique sur le ¼ Sud Est : via le développement du secteur d'intervention des commerciaux dans un premier temps puis, par la suite, un projet d'ouverture d'une agence ou bien une croissance externe.

-à la sensibilisation des commerciaux aux marges.

-au développement d'un site internet développé en interne : ce site sera exclusivement réservé aux clients professionnels. Le site générera du CA et une formation des clients à l'utilisation du site est prévue. Ce processus permettra de fidéliser les clients.

-au développement de la télévente

Nous avons donc participé au financement de ce projet qui a été perçu comme relativement rassurant : il s'agit d'une transmission familiale bénéficiant d'une bonne faisabilité sur une affaire importante de négoce, il y a eu une donation du père au fils pour presque la moitié des parts ainsi qu'un crédit vendeur.

Nous avons donc donné notre accord sur ce projet.

IV- Les participations au capital

1) Le crédit vendeur

Qu'est-ce que le crédit vendeur ?

Le crédit vendeur est un type de paiement pouvant être soit échelonné soit différé du reliquat. Ce crédit doit bien entendu être accepté par la personne qui cède afin d'améliorer la trésorerie relative au repreneur.

Le repreneur devra régler une part de la somme totale lors de la cession. Le reliquat sera quant à lui régler avec un différé temporel suivant un calendrier approuvé.

Précisons que ce crédit vendeur pourra appuyer une vente de fonds de commerce, la vente d'une clientèle…

Qui concerne ce crédit vendeur ?

Le crédit vendeur se réfère à des repreneurs de sociétés artisanales, de services et de commerce. En effet, il devient intéressant de contracter un crédit vendeur lorsque :

-la somme à financer est moindre

-le repreneur à de faibles moyens financiers

-le repreneur doit régler des stocks qui doivent être écoulés

Comment fonctionne ce crédit vendeur ?

Il faut tout d'abord que le cédant accepte d'être réglé en plusieurs fois et que le cédant et le repreneur soient d'accord sur les modalités du contrat : la somme de ce crédit, la durée (1,2 ou 3 ans), la somme des échéances qui peuvent être mensuelles ou encore trimestrielles. Dans les dossiers de LBO que j'ai eu l'occasion d'étudier au cours de mon stage chez bpifrance, j'ai pu constater que le repreneur apportait généralement entre 30% et 50% de la somme totale du projet et que le cédant acceptait le risque sur le reliquat.

Quels sont les avantages dont bénéficie le repreneur ?

Grâce à ce crédit vendeur, le repreneur bénéficie de divers avantages :

-une aisance financière : le repreneur n'est pas contraint de faire appel à des établissements de crédit, le crédit vendeur suffit pour financer la totalité du projet. Aussi, l'étalement temporel de la charge de remboursement est très intéressant puisqu'il permet un allègement des charges financières.

-un environnement propice à la pérennité de l'entreprise : ce crédit vendeur est non seulement rassurant pour nous financiers mais aussi pour les salariés et les fournisseurs, il représente une

garantie / un engagement supplémentaire qui permet de valoriser/pérenniser davantage l'entreprise. Ainsi, le repreneur aura accès plus facilement aux produits bancaires conventionnels (financement du BFR et dépenses pour le développement de la société).

Quels sont les avantages dont bénéficie le cédant ?

Concernant le cédant, ce crédit vendeur permet la plupart du temps d'effectuer la vente dans de bonnes modalités financières. En effet, le cédant se trouvera dans une position forte concernant le prix de la vente : il pourra vendre la société au prix initialement souhaité. L'autre avantage du crédit vendeur est sans aucun doute la possibilité d'échelonner les plus-values relatives à la cession. Ce crédit vendeur constitue donc un réel avantage pour le cédant.

Cependant, en compensation, le vendeur prendra le risque de défaut du repreneur : risques concernant le solde de la somme de la cession qu'il reste à recouvrir. C'est pour cette raison que dans la plupart des cas, une garantie supplémentaire est retenue (en général il s'agit de la caution).

Quel est la clé du succès ?

Ce crédit vendeur est relativement complexe tant au niveau juridique que fiscal. Ainsi, il est nécessaire d'en maîtriser tous les aspects. Aussi, il est impératif qu'il y ait une confiance mutuelle entre le cédant et le repreneur. Dans ces conditions des conseils sur comment réaliser le contrat est indispensable.

Au cours de mon stage, j'ai pu remarquer que les crédits vendeurs étaient utilisés dans le cadre d'opérations LBO : le vendeur est quasiment assuré que la transaction est réalisable et qu'il pourra obtenir le prix qu'il a initialement fixé.

2) Les souscripteurs potentiels au capital

-Le cédant : cet apport permettrait de renforcer l'implication du cédant dans le processus de transmission. D'autre part, il s'agirait également d'accroître le niveau de fonds propres et d'associer le cédant et le capital de la holding qui a permis la reprise.

-les salariés de la société cible : il s'agit d'une autre manière d'augmenter les fonds propres de la société tout en fidélisant les personnes clés d'une société en général. Toutefois précisons qu'il sera utile de mettre en place des clauses stipulant la non concurrence ou bien de faire un point sur les modalités de sortie des actionnaires décidant de ne plus être salariés de l'entreprise.

-les clients et les fournisseurs de la société cible : il s'agit de générer des liens de type économique avec les parties prenantes (clients et fournisseurs). Dans cette optique, l'entreprise pourra attribuer des tarifs privilégiés aux fournisseurs et aura une clientèle minimale assurée.

3) Business Angel's

Qu'est-ce qu'un business Angel?

Il s'agit d'une personne (en général : ancien directeur de d'entreprise ou un entrepreneur ayant créé son entreprise ou encore une personne appartenant à un « family office ») qui souhaite investir son argent dans une société ayant un gros potentiel tout en mettant au service de l'entreprise l'ensemble de ses compétences, de ses relations, de son expérience personnelle et de sa disponibilité.

Précisons que les investissements relatifs aux business angle's peuvent varier selon la catégorie de business angel's :

- ancien directeur d'entreprises : il dispose en général d'un patrimoine confortable et a la possibilité d'investir, par an, entre 5 000 € et 200 000 €.
- un entrepreneur ayant créé son entreprise puis revendue : il sera en mesure d'apporter des montants pouvant varier entre 50 000 € et 500 000 € par an. Notons que ce type de business angel est en minorité mais tend toutefois à se développer.
- une personne appartenant à un « family office »

Généralement, les business angels travaillent en pool, les investissements sont ainsi plus conséquents.

A quel moment peuvent-ils intervenir au sein d'une entreprise ?

Les business angels interviennent en phase dite d'amorçage ce qui est plutôt rare. En effet, les business angels ont une capacité d'apport qui oscille entre 50 000 € et 700 000 € (intervention en pool) ce qui est non négligeable et qui peut donc avoir un effet de levier important pour l'entreprise en question.

Le schéma en **ANNEXE 3** résume parfaitement le processus d'intervention des business angel's.

Quels sont les critères des business angel's pour intervenir dans une société ?

Les business angel's n'ont pas de secteurs de prédilection, tout dépendra de la capacité de la société et du caractère/de la mentalité de ses dirigeants. Il s'agit d'un investissement patrimonial pour les business angel's, ainsi leurs décisions peuvent être relativement flexibles.

4) Capital investissement

Qu'est-ce que le Capital Investissement ?

Il s'agit de reprendre des participations au capital au sein de sociétés, en général non cotées. Ce Capital Investissement permet de « booster » financièrement le démarrage, la croissance, le redressement, la survie ainsi que la passation de l'entreprise. Le Capital Investissement permet ainsi de soutenir la société dans des secteurs variés :

-financement des capitaux indispensables au développement

-accompagnement managérial quand des décisions d'ordre stratégique sont à prendre

-création de valeur pour les actionnaires, les salariés, les clients et les dirigeants.

A combien s'élève ces investissements ?

Ces types d'opérations varient entre 30 000 € et plusieurs millions d'euros. Précisons que les participations au capital de la société peuvent être majoritaires ou bien minoritaires.

Comment obtenir cette aide ?

Pour bénéficier de cette aide, il faut présenter un business plan séduisant/attirant présentant la société, le marché, la manière dont va être développée l'entreprise et enfin l'acquéreur.

Quels sont les critères d'un investisseur ?

Un investisseur sera attentif à plusieurs points :

<u>L'acquéreur</u>

-Le professionnalisme à savoir les diplômes obtenus et l'expérience du métier de la société

-Les résultats/les conclusions des expériences professionnelles antérieures

-L'implication du repreneur au niveau financier (comparativement à sn patrimoine)

<u>Le marché et la profession</u>

-Les anticipations de croissance

-Les possibilités de développement qui s'ouvre à l'entreprise

-L'effet de saisonnalité

-Les risques de substitution concernant les produits mais encore les services

-Les risques de délocalisation des clients

-La stabilité et la pérennité de la société : les règlementations particulières, l'évolution de la technologie…

Le marché de la société

-Les parts du marché détenues par l'entreprise, son savoir-faire, sa compétitivité…

-L'organisation au niveau humain, industriel et commercial

-Les clients et les fournisseurs les plus importants (en pourcentage de chiffre d'affaires) ? Est-ce qu'il y a un phénomène de dépendance entre la société et son plus gros client/son plus gros fournisseur ?

La valorisation initiale

Il s'agit de comparer les différentes méthodes de valorisation des sociétés à savoir : la méthode des multiples, la méthode Actif Net Comptable Corrigé, le goodwill et l'approche par les cash flows.

La sortie

-La valeur de la société à la sortie, son évolution.

-Les différents moyens pouvant être envisagés : LBO, la bourse…

Partie 2 : L'accompagnement

Au cours de mon stage, j'ai eu l'opportunité d'avoir un rendez-vous à la CCI (Chambre de Commerces et d'Industrie) avec Madame Agnès DANG.

Madame DANG a su apporter des réponses précises aux questions que je me posais :

SON PARCOURS

Quelle est votre fonction aujourd'hui ?

Madame DANG est aujourd'hui conseillère en création et reprise d'entreprise.

Quel est votre parcours académique ?

Agnès DANG a fait une licence Science économie à Grenoble puis un DESS de diagnostic d'entreprise. A la fin de ses études, elle a très vite été embauchée à la CCI.

Quelles sont vos expériences professionnelles antérieures ?

Madame DANG a contribué, en 2005, à la création du club GRENOBLE ANGELS, très reconnu aujourd'hui au niveau national. En effet, elle a eu l'opportunité de mobiliser les premiers business

angels, de faire les premiers comités, d'obtenir les premières subventions… Aujourd'hui cette association fonctionne principalement grâce aux subventions et est de plus en plus pourvue. C'est pour Madame DANG une immense fierté.

LE ROLE DE LA CCI

Quel est le rôle de la CCI dans l'accompagnement entrepreneurial ? Et chaque année, combien la CCI accompagne-t-elle de repreneurs ?

La CCI a trois missions :

-la formation

Lorsqu'un porteur de projets arrive pour la première fois à la CCI, il passe par l'accueil où une conseillère s'intéressera au type d'activité : commerce ou artisanat ? En fonction de la réponse, la personne sera redirigée vers un interlocuteur adapté.

Dans un second temps, si le porteur de projets n'a toujours pas fait de démarches administratives, il se verra proposé des formations. Précisons qu'il existe actuellement deux types de formation : les réunions du mardi matin qui sont entièrement consacrées à l'auto entrepreneur et les réunions du mardi après midi, animées avec pôle emploi qui intervient sur les aides allouées aux repreneurs d'entreprise. Les réunions du mardi après midi se déroulent à la chambre de commerce ou des métiers et s'intitule « les 10 clefs pour entreprendre ». Il s'agit d'une réunion de 3H et il y a en moyenne 40 personnes qui assistent à cette réunion.

-L'aide à l'élaboration

La CCI va accompagner les porteurs de projets dans l'élaboration de leur business plan. Deux types d'accompagnement s'offrent aux repreneurs : l'accompagnement « à plusieurs » ou bien l'accompagnement individuel.

Concernant l'accompagnement à plusieurs, il y a deux types de formations : la formation pour les autos entrepreneurs qui est payante (60 € TTC) et a une capacité de 12 personnes maximum avec une fréquence de une fois par mois et la formation « se former pour entreprendre ». La formation « se former pour entreprendre » offre la possibilité aux porteurs de projets de rencontrer des experts en la matière : les services fiscaux, les experts comptables… Cette formation est très prisée : « Grâce à cette formation, j'ai ainsi pu mettre toutes les chances de mon côté et acquérir les clefs nécessaires du succès de ma future entreprise » d'après Véronique Sellem. Cette formation existe depuis 20 ans, permet d'accueillir 12 personnes une fois par mois et coûte 190 € TTC.

Concernant l'accompagnement individuel, il permet de coacher des porteurs de projets. En moyenne la CCI estime accompagner 50 à 60 porteurs de projets par an. Le coût de cette formation est de 275 € TTC. Précisons qu'au cours de cet accompagnement individuel, la CCI va accompagner et non pas donner aux repreneurs le travail clé en main car élaborer le business plan est une manière pour les porteurs de projets de s'impliquer dans leur future société. Il s'agit ici de la principale différence avec les organismes privés.

-le conseil

Au-delà du prévisionnel, la CCI intervient comme conseiller. En effet, la CCI a une connaissance générale du terrain. Ainsi, pour les éléments plus spécifiques, la CCI orientera les porteurs de projets vers les banques. Actuellement la CCI a des partenariats avec certaines banques : Crédit Agricole, Société Générale, Caisse d'Epargne, Crédit Industriel et Commercial et la Banque Populaire.

Quel est le pourcentage de reprises d'entreprises chaque année ? Et qui survivent ?

Madame DANG avoue avoir du mal à répondre à cette question. En effet, la CCI perd souvent le contact avec les repreneurs étant donné que leur mission s'arrête à la reprise.

L'ACCOMPAGNEMENT ENTREPREUNARIAL

Au-delà de l'élaboration du business plan, de quelle manière essayez vous de rester en contact avec les repreneurs ?

La CCI propose d'autres outils pour rester en contact avec les repreneurs tels qu'ECOBIZ : c'est une mission de mise en réseau. Aujourd'hui plus de 140 entreprises ont fait le choix de rejoindre ECOBIZ.

D'après Elisabeth Machado-Marcellin de la société Mot Passant Conseil: « ECOBIZ c'est un réseau humain réellement conçu sous le signe du partage d'expériences. Ateliers, réunions de travail et rendez-vous plus informels permettent de tisser des liens professionnels avec d'autres dirigeants, dont on a toujours quelque chose à apprendre. Indéniablement, c'est une communauté où experts et néophytes peuvent s'enrichir mutuellement ! ».

Aussi, soulignons le fait que la CCI est reconnue comme innovante car elle cherche toujours de nouveaux outils pour les porteurs de projets. En effet, aujourd'hui la CCI se rend compte que les outils traditionnels ne sont pas forcément adaptés. La CCI souhaite se moderniser en se tournant vers les réseaux sociaux : ainsi les outils seront plus adaptés aux jeunes porteurs de projets.

Vous arrive-t-il d'orienter les repreneurs vers d'autres organismes d'aides ? Lesquels ?

Rappelons que la mission de la CCI est de réorienter le porteur de projet vers le bon interlocuteur. Ainsi, la CCI peut parfois réorienter le repreneur vers d'autres types d'aides :

-ACEISP : lorsque les porteurs de projets ont besoin d'être « maternés » et qu'ils sont dans l'incapacité de financer des stages payants.

-ADIE : pour favoriser l'insertion économique des porteurs de projets.

-la CCI fait partie du réseau CREAFIL : il s'agit d'une initiative de la région Rhône-Alpes pour favoriser les échanges de bonnes pratiques.

Avez-vous des critères d'éligibilité ?

Il n'y a pas de critères d'éligibilité au sens strict du terme. En revanche, précisons que la CCI est davantage spécialisée dans les projets de petits commerces. En ce qui concerne les projets plus importants tels que les reprise de fonds de commerce par acquisition de parts sociales, les porteurs de projets seront contraints de passer par des acteurs du privé.

LE REPRENEUR

Quel bénéfice le repreneur tire-t-il de votre accompagnement ?

La CCI permet au repreneur de bénéficier de réseaux importants et de s'impliquer personnellement dans son projet de reprise.

Certains repreneurs sont ils incompatibles avec les aides proposées par la CCI ?

Madame DANG a précisé que certaines personnes étaient réfractaires à tous types d'accompagnement et estiment être compétents en la matière. Toutefois, la CCI a pu constater a maintes reprises que la plupart de ces porteurs de projets déposaient le bilan quelques mois après la reprise du fonds de commerce. Un constat peut ainsi être fait : même si le repreneur a une connaissance théorique de la reprise d'entreprises, la connaissance du terrain est primordial. En effet, de part sa connaissance du terrain, la CCI va pousser les repreneurs à l'étude du besoin client et surtout les mettre en garde face à des effets de mode (food truck, bars à sourire…).

Avez-vous des retours de repreneurs ? (satisfaction, insatisfaction…)

Madame DANG a affirmé avoir de nombreux retours de la part des repreneurs : certains deviennent prescripteurs des nouveaux outils de la CCI, certains reviennent régulièrement à la CCI

pour faire part de l'avancement de leur projets, certains recommandes la CCI aux personnes de leur entourage souhaitant se lancer dans un projet de reprise d'entreprise…

Partie 3 : Les aides bpifrance pour une post-transmission sereine

I- Contrat Développement Innovation par bpifrance

Quel est l'objectif de ce Contrat* Développement Innovation*?

Ce contrat de développement est en réalité un emprunt qui ne demande ni garantie, ni une caution personnelle. Ce prêt permet le financement des différents investissements de type immatériels ainsi que le BFR relatif à un projet innovant.

Qui peut en bénéficier ?

Les entreprises pouvant bénéficier de ce contrat de développement innovation sont les PME ayant été créées il y a plus de trois ans et qui ont un projet d'innovation tel que :

-le lancement d'un nouveau produit (phase industrielle et commerciale)

-le développement d'un produit innovant

-l'amélioration des outils de production

-la conquête de marchés à fort potentiel

-la recherche de nouvelles façons de commercialiser ses produits et ses services

-programme innovant en termes d'organisation et de méthodes

Quelle est la finalité de ce type de produit ?

Ce contrat de développement innovation va permettre de financer les investissements de types immatériels ainsi que le BFR, des besoins générés par le projet d'innovation de la société.

Mais quelles dépenses ce contrat de développement innovation permet de financer ?

Ce contrat de développement innovation permet de financer des dépenses telles que les frais (formation et recrutement), les commandes initiales, le marketing, les moyens de communication, toutes les mises aux normes, les implantations à l'international, le matériel, tous les types de logiciels, le BFR…

Quels sont les modalités d'intervention ?

Voici les caractéristiques de ce prêt :

-un montant compris entre 40 000 € et 300 000 €. Précisons que le montant est plafonné aux fonds propres et aux quasi fonds propres de la société.
-ce prêt ne demande ni garantie, ni caution personnelle.
-sa durée est de 6 ans avec un différé en capital de 1 an.

Dans le cadre de mon stage, j'ai eu l'occasion de mettre en place un contrat de développement innovation pour une grande entreprise iséroise. Dans le cas de cette société, il était question de financer partiellement l'augmentation du BFR lié aux différents projets :

-un projet d'extension de bâtiment : la société souhaite rassembler leurs deux sites de production en procédant à une extension du bâtiment principal.

-la mise en place de deux projets innovants qui offriront à la société la possibilité de renforcer son expérience avec un partenaire Européen dans le développement d'un produit commercial de sa R&D se trouvant encore à la phase lancement sur le marché. La société disposera bien entendu d'aides bpifrance innovation. Toutefois, le montant total de ces aides ne permettant pas de couvrir l'intégralité des besoins, un contrat de développement innovation est nécessaire pour compléter le budget de financement.

II- Le PPE (Prêt Pour l'Export)

Quel est l'objectif de ce PPE ?

Ce type de prêt permet de financer des dépenses immatérielles inhérentes à un projet d'investissement à l'international. Notons qu'UBIFRANCE et bpifrance sont en partenariat sur ce produit.

Qui peut en bénéficier ?

Les bénéficiaires potentiels sont variés : les PME qui sont constituées en société. Il est nécessaire qu'elles soient bénéficiaires mais aussi en croissance et qu'elles souhaitent se développer à l'étranger. Précisons que les sociétés peuvent d'ores et déjà détenir une activité à l'international ou alors décider de conquérir de nouveaux pays à l'international pour la première fois.

Quelle est la finalité de ce type de produit ?

Le PPE vise à financer des investissements relatifs à une création, à un développement du chiffre d'affaires à l'export ou encore à l'implantation de l'activité à l'international.

Mais quelles dépenses ce PPE permet de financer ?

Ce PPE permet de financer des dépenses telles que :

-des investissements immatériels : les dépenses liées à l'adaptation des services et des produits aux marchés étrangers, les frais des mises aux normes, la publicité, les foires et salons, les recrutements de commerciaux pour l'export…

- les investissements corporels dont les valeurs de gages sont faibles : matériel informatique, les installations et les représentations à l'international…

-La hausse du BFR provoquée par la mise en place du projet de développement à l'international

Quels sont les modalités d'intervention ?

Voici les caractéristiques de ce prêt :

-un montant compris entre 20 000 € et 150 000 €. Précisons que le montant est plafonné aux fonds propres et aux quasis fonds propres de la société.

-ce prêt ne demande pas de garantie réelle. Toutefois il y a une retenue de garantie à hauteur de 5% de la somme totale du prêt.

-sa durée est de 6 ans avec un différé en capital de 1 an. Le taux est fixe.

Dans le cadre de mon stage j'ai eu l'opportunité de « démarcher » des sociétés, de leur proposer le PPE lorsque ces dernières avaient une activité à l'export ou bien envisageaient de se développer à l'étranger. Certains de ces rendez-vous clients ont débouché sur la mise en place effective de PPE.

A titre d'exemple, l'une de ces sociétés a reçu de nombreuses sollicitations de la part de clients potentiels pour le développement d'une nouvelle gamme de produits. La société a décidé d'étendre cette nouvelle gamme à l'export du fait d'une étroite collaboration avec un groupe que l'on ne nommera pas, ce qui nous a rassurés sur la possibilité de conquérir des marchés en Amérique du Nord et en Allemagne, jusque-là non connus de la société en question. Stratégiquement, l'entreprise aura la possibilité d'élargir son activité à l'export, de consolider son positionnement marché et de conquérir de nouveaux clients ce qui engendrera des bénéfices certains dans le futur.

Conclusion

La transmission d'entreprise est donc un « long parcours, humainement difficile et passionnant », selon Yves FAUCHER président de la CRI, faisant intervenir différents paramètres : la relation entre le cédant et le repreneur (approche technique, humaine et commerciale), les risques liés à la transmission (maladie/décès du chef d'entreprise, déclin de la société, la réticence des parties prenantes telles que les clients/fournisseurs/salariés), le choix du type d'actionnariat (familial ou autre) et l'option pour le type de transmission (transmission par rachat de fonds de commerce et la transmission par rachat de parts sociales).

Certains de ces paramètres peuvent être anticipés, appréhendés et préparés grâce aux différentes aides (organismes privés ou publics) et aux différents produits financiers s'offrant au repreneur (prêts d'honneur, crédit vendeur…). Ces aides et ces produits financiers sont des accompagnements permettant de stimuler le processus de transmission. Toutefois, cet éventail / cette abondance de choix / de possibilités peut parfois être un blocage pour le repreneur qui ne percevra pas ces accompagnements comme une aide / un soutien pour son projet. En effet, le repreneur peut souvent être dépassé par l'ampleur de son projet et ne pas savoir par où commencer.

En France, chaque année, 60 000 sociétés sont transmises via le rachat de titres (1/3) et via la reprise de fonds de commerce (2/3). Précisons qu'aujourd'hui les prix de vente ne baissent pas : il y a cinq porteurs de projets pour un seul cédant…

Ainsi, la reprise d'entreprise est plus que jamais d'actualité en France et le processus d'aide et d'accompagnement inhérent à la transmission tend à s'améliorer chaque fois plus ce qui encourage d'autant plus les repreneurs à initier leur projet.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

Lecointre Gilles 2007, La transmission d'entreprise en pratique (4ème édition), Editions Lavoisier.

Boschin Nicolas (2006), Le guide pratique du LBO : racheter une entreprise grâce à l'effet de levier, EYROLLES Editions d'organisation.

Créer ou reprendre une entreprise, EYROLLES, Editions d'organisation.

Chabert Rolande (2005), transmission d'entreprise : optimiser le relais, Editions ISBN.

Sites Internet

https://www.banquebcp.fr/espace-pro/actu_patrimoniales_optimiser_remuneration.aspx?fu=financement-operations-de-haut-de-bilan

http://www.cnp.fr/fre/cnp-profils/70ans28.html

http://www.succession-famille.com/levolution-du-droit-des-successions/

http://www.cma-belfort.fr/PDF_transmission/ExoDR.pdf

http://www.pap.fr/argent/assurances/l-assurance-deces-invalidite/a1176

http://www.generali.fr/professionnel/nos-services-pro/tous-les-dossiers-conseils/dossier-article-14-conjoint/

http://definition.actufinance.fr/actionnariat-familial-832/

http://www.lajauneetlarouge.com/article/pacte-dactionnaires-et-transmission-dentreprise-familiale

http://www.oseo.fr/votre_projet/se_developper/guides_et_conseils/le_guide_du_financement_de_votre_entreprise/comment_se_financer/les_fonds_propres

http://www.apce.com/pid1616/les-prets-honneur.html

http://www.creersaboite.fr/actualites/le-credit-vendeur-pour-qui-pourquoi-comment

http://www.reprendre-bretagne.fr/upload/gedit/1/Le%20financement%20de%20la%20reprise.pdf

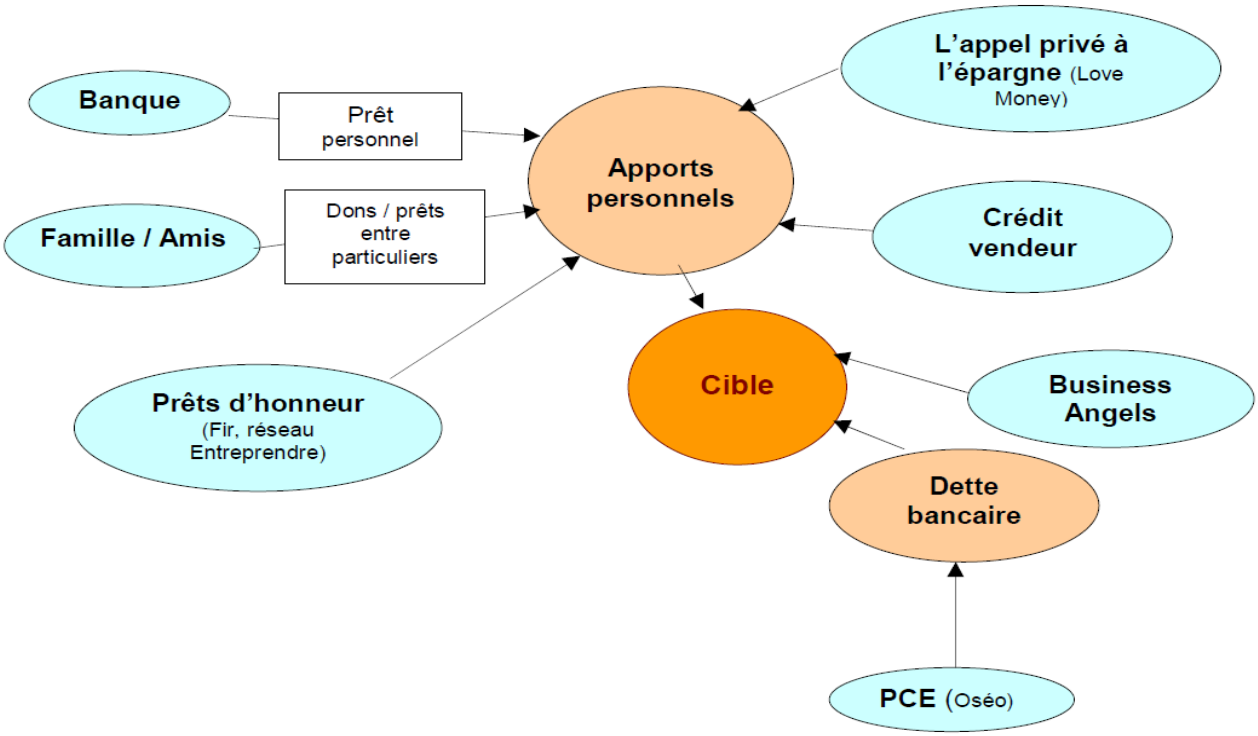
http://www.franceangels.org/fr/les-business-angels.html?phpMyAdmin=n3Vci%2C8DppZoZbtOWRBnUr6CMa7

http://www.oseo.fr/oseo/nos_offres/international/financer_vos_projets_a_l_international/pret_developpement_export

http://www.generali.fr/professionnel/nos-services-pro/tous-les-dossiers-conseils/dossier-article-14-conjoint/#conjoint-salarie

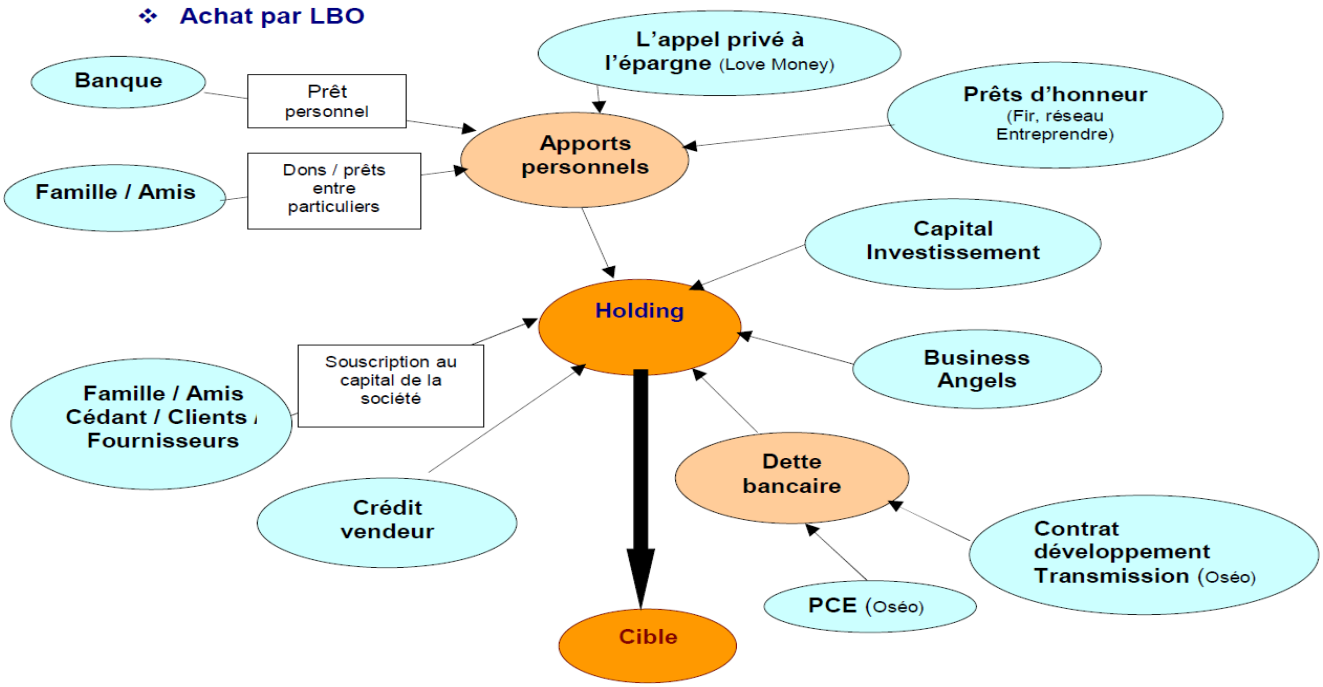
ANNEXE 1

❖ **L'achat direct**



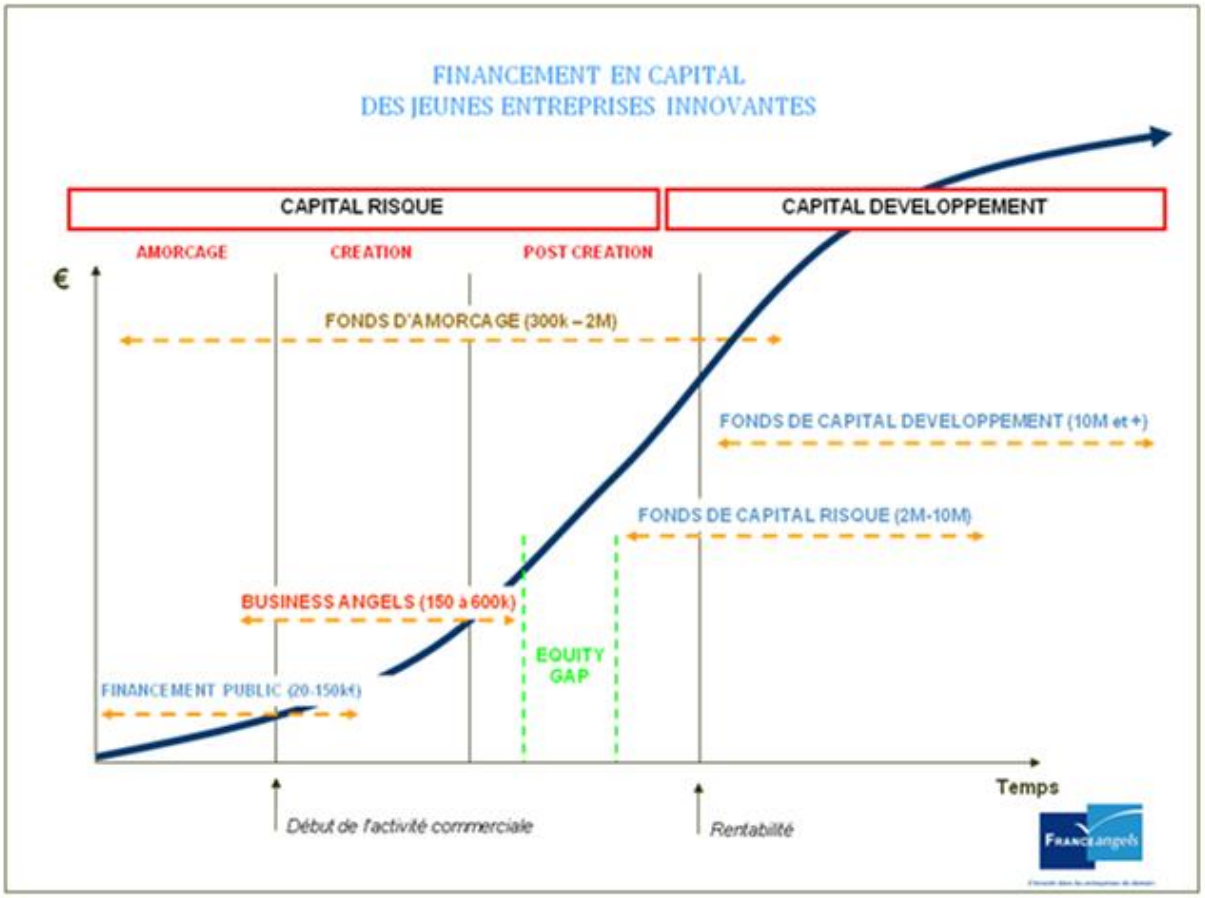
Source : Fiche pratique : le financement de la reprise, Chambres de Commerce et d'Industrie

ANNEXE 2



Source : Fiche pratique : le financement de la reprise, Chambres de Commerce et d'Industrie

ANNEXE 3



Source : http://www.franceangels.org/fr/les-business-angels.html?phpMyAdmin=n3Vci%2C8DppZoZbtOWRBnUr6CMa7

Autorisation de diffusion du mémoire

L'AUTEUR

Je soussigné(e) Caroline CERDA

Courriel pérenne : caroline_roccaro@msn.com

Attention : courriel à signaler si vous souhaitez le diffuser sur DUMAS

[ ] **N'AUTORISE PAS** la diffusion de mon mémoire

[*] **AUTORISE** la diffusion de mon mémoire en texte intégral sur la base DUMAS

[*] Diffusion immédiate du mémoire

[ ] Diffusion différée du mémoire : date de mise en ligne : .....

(Embargo possible sur l'accès au texte intégral entre 15 jours et 10 ans. Pendant cette période, seule une notice bibliographique est visible)

Je certifie que :

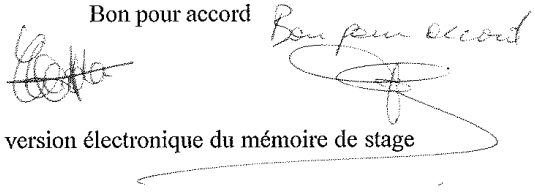
- mon mémoire est exempte d'éléments non libres de droit ou qui pourraient porter atteinte au respect de la vie privée.
- conformément à la loi "Informatique et libertés" du 6 janvier 1978 modifiée en 2004, je pourrai à tout moment demander modifier l'autorisation de diffusion que j'ai donnée par l'envoi d'une simple lettre ou un courriel au service documentaire de l'IAE.
- je renonce à toute rémunération pour la diffusion effectuée dans les conditions précisées ci□ dessus.
- j'agis en l'absence de toute contrainte.

Fait à Grenoble, le 26 Août 2013

Signature de l'étudiant(e)

Précédée de la mention « bon pour accord »

Bon pour accord



N.B. : Ce document signé doit figurer à la fin de la version électronique du mémoire de stage et/ou de recherche.