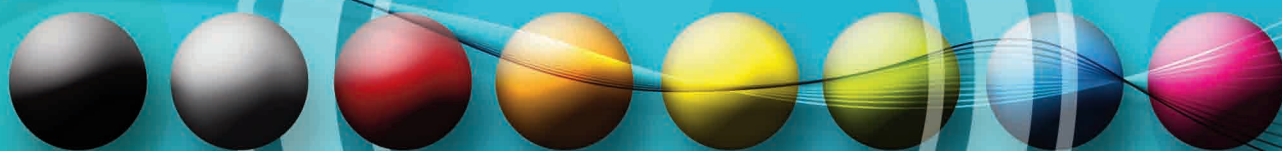


Le guide du cédant

La transmission en 8 étapes



*Il faut du temps pour bien préparer la transmission
d'une entreprise. Et vous, êtes-vous prêts ?*

Le Réseau Transmission du Cher



Les partenaires contributeurs à la réalisation du Guide du cédant

CCI du Cher

02 48 67 80 69
esplanade de l'aéroport - BP 54
18001 BOURGES CEDEX
jbiasse@cher.cci.fr



Chambre Interdépartementale des Notaires

02 48 21 14 98
16 rue Jean Baffier
18000 BOURGES



Fédération Bancaire Française

www.fbf.fr



Ordre des Avocats:

02 48 24 13 41
8 rue des Arènes
18000 BOURGES



Ordre Régional des Experts Comptables

02 38 24 09 24
croec@orleans.experts-comptables.fr



Chambre Départementale des Experts-Comptables

02 48 62 02 30

Sincères remerciements au Réseau Transmission LOIRET
qui nous a autorisé à utiliser leur document.

Préambule et sommaire >

Le guide en 8 étapes >

Annexes >

Evaluation et négociation >

Dossier personnel >

Le Guide du Cédant

La transmission d'entreprise est une étape importante de votre vie professionnelle.

Pour réussir un tel projet, il est préférable de s'assurer d'une bonne préparation en prenant appui, le plus tôt possible, sur des professionnels spécialisés et sur des réseaux d'accompagnement.

Le GUIDE DU CÉDANT vous propose une démarche que vous pouvez entamer plusieurs années avant l'échéance que vous envisagez pour votre retraite.

Vous serez ainsi en mesure, dans les meilleures conditions, d'élaborer votre projet pour vous, votre famille et votre entreprise, afin de bien transmettre et surtout de pérenniser la vie de votre entreprise.

Chaque étape vous offre un ensemble de points clés : vous poser les bonnes questions, c'est vous donner l'assurance d'une vision complète de votre projet de transmission, dans ses aspects personnels, patrimoniaux, économiques, sociaux, financiers ...

Nous avons privilégié une présentation simple de pistes de réflexion, avec des fiches, des mots-clés et des annexes, renvoyant aux divers experts et professionnels pour la mise en œuvre pratique des dispositions indiquées.

Téléchargeable sur internet, Le GUIDE DU CÉDANT est ainsi régulièrement actualisé et bénéficiera donc, en temps utile, des contributions des experts.

**Téléchargeable sur <http://www.cher.cci.fr>
ou disponible auprès de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Cher
et de vos conseillers habituels**

Le réseau transmission du Cher

Pour faciliter la réussite des transmissions et la pérennité des entreprises reprises, les partenaires et professionnels possédant une expérience dans la pratique de la transmission-reprise d'entreprises s'engagent à collaborer ensemble pour offrir aux chefs d'entreprises et aux candidats repreneurs des services clairement définis, rassemblant des compétences pluridisciplinaires bien identifiées.

Sommaire

La transmission en 8 étapes

Votre planning

| | |
|--|---|
| 1• Votre volonté / décision de transmettre | 5 ans avant |
| 2• Votre situation personnelle | 1 an à 1 an 1/2 |
| 3• La préparation de l'entreprise à la cession | 2 à 5 ans avant |
| 4• Les modes de cession possibles | 2 à 5 ans avant |
| 5• L'évaluation de l'entreprise | 1 ^{ère} évaluation 5 ans avant puis réactualiser |
| 6• La mise en vente de l'entreprise | 1 an avant |
| 7• La négociation | 1 an avant |
| 8• L'après transmission | Selon la garantie de passif et + si le cédant reste propriétaire des murs |

Etape 1

La volonté, la décision de transmettre

Se poser les bonnes questions pour avoir le temps de se préparer.

1.1 Pourquoi transmettre mon entreprise ?

- Départ à la retraite
- Souhait de réaliser un patrimoine professionnel
- Envie de changer
- Lassitude
- Difficultés de l'entreprise

1.2 Suis-je prêt à transmettre mon entreprise ?

- Arrêter de travailler ou changer d'activité
- Projet personnel après cession
- Préparer l'entourage

1.3 Quel est l'état d'avancement de ma réflexion ?

- Depuis combien de temps ?
- Est-ce que je connais les enjeux et formalités ?
- Ai-je déjà pris des décisions ?
- En ai-je déjà parlé autour de moi ? à qui ?

1.4 Quels sont mes objectifs ?

- Transmettre à un membre de ma famille
- Faire reprendre par un ou des salariés
- Réaliser une plus-value financière
- Profiter d'une opportunité fiscale
- Assurer le maintien de tous les emplois
- Assurer le maintien en poste d'un ou plusieurs membres de la famille
- Garder une activité dans l'entreprise pendant un temps

1.5 Aujourd'hui, où se situe mon entreprise par rapport à sa cession ?

- Peut-elle fonctionner sans moi ? : relation clients et fournisseurs, savoir-faire ...
- Sa situation financière lui permet-elle de supporter les risques de la transition ?
- Ai-je une bonne connaissance de ses points forts et de ses points faibles ?
- Est-ce le bon moment pour céder (conjuncture économique, période fiscale ...) ?

Voir annexe A : cahier des charges pour l'analyse critique de l'entreprise

1.6 Quelle sera ma situation après la cession ?

- Quelles seront mes ressources après la cession (calcul de la retraite) ?
- Quelle sera ma protection sociale (bilan de santé) ?

Vos commentaires :

Vu, à voir
Fait, à faire
Pas concerné

Etape 2

Votre situation personnelle

Préalablement à toute mise en place d'une stratégie de transmission, il est indispensable d'examiner à la fois votre situation familiale et votre situation patrimoniale et notamment le volet social.

2.1 Les divers aspects à prendre en considération

- **Aspect psychologiques** : réfléchir sur les conséquences de la perte de statut
- **Aspects matériels et financiers** : selon l'âge du cédant, les motifs de la transmission, le régime social auquel il est rattaché
 - > Départ à la retraite : calcul du montant, cumul emploi et retraite, tutorat, indemnité de départ
 - > Changement d'activité professionnelle
 - > Cessation d'activité
- **Aspects familiaux** : profiter de la transmission pour faire un bilan patrimonial et respecter les équilibres
 - > Anticiper et optimiser la succession
 - > Faire une donation, une donation-partage
 - > Constituer une holding familiale
- **Situation patrimoniale**
 - > Patrimoine immobilier hors entreprise
 - > Patrimoine immobilier affecté à l'entreprise, à qui appartient-il ? S'il s'agit d'une S.C.I., qui détient les parts ? S'il y a eu démembrement de propriété des parts (nus-propriétaires et usufruitiers), revoir la répartition des pouvoirs entre nus-propriétaires et usufruitiers
 - > Patrimoine financier et assurance-vie

Vos commentaires :

Vu, à voir
Fait, à faire
Pas concerné

Un état patrimonial chiffré au regard de l'I.S.F.

(la valeur de l'entreprise et l'immobilier d'entreprise deviennent taxables)

- **Situation familiale du chef d'entreprise**
 - > Marié, veuf, remarié, en concubinage
 - > Le conjoint travaille dans l'entreprise
 - > Les enfants : sont-ils tous du même lit, sont-ils tous majeurs ?
 - > Les enfants travaillent dans l'entreprise
 - > Y-a-t-il une bonne entente familiale (indispensable en cas de transmission à titre gratuit) ?
- **La protection du conjoint** : le souci de réserver au conjoint un revenu suffisant
 - > Donation entre époux
 - > Testament
 - > Changement partiel ou total du régime matrimonial
 - > Retraite, quel est le statut du conjoint, quels seront ses droits à la retraite ?

En cas de prédécès du chef d'entreprise encore en activité ou déjà retraité, le conjoint n'ayant pas été salarié, n'ayant eu de statut, ne percevra au mieux que 50 à 60 % de la retraite du chef d'entreprise.

A noter que le concubin n'aura de son côté aucun droit à la reversion.

2.2 Prévoir l'accompagnement du repreneur

L'efficacité de l'accompagnement dépend en grande partie des conditions dans lesquelles s'est déroulée la négociation

- > **Quel est l'intérêt d'un accompagnement ?**
 - Point de vue du cédant
 - Point de vue de l'acquéreur
- > **Mise en place de l'accompagnement**
 - Avant la cession définitive
 - Après l'acte de cession définitif
- > **L'intégration du repreneur parmi les salariés**

Etape 3

La préparation de l'entreprise à la transmission

Sécuriser le projet et mettre l'entreprise en conformité : mieux vaut investir un peu dans un diagnostic que risquer de perdre beaucoup par la suite - *Entourez-vous de professionnels.*

3.1 A qui souhaitez-vous ou devez-vous en parler ? Quand ?

- Famille
- Collaborateurs
- Amis, réseaux de chefs d'entreprises
- Entourage professionnel
- Assureurs, Avocats (spécialisés), Banquiers, Experts comptables, Notaires ...
- Conseils spécialisés en transmission

3.2 Réalisation d'un diagnostic approfondi et réaliste

Voir annexe A : fiche cahier des charges pour l'analyse critique de l'entreprise

Aide financière au diagnostic du Conseil Régional

3.3 Stratégie comptable et financière

- Déterminer ce qui sera exactement l'objet de la transaction

3.4 Optimisation fiscale de la transmission

- Selon le mode de transmission choisi :
à titre onéreux (vente) ou à titre gratuit (donation, donation-partage).
Voir opportunité d'une donation avant cession, opportunité d'un Pacte Dutreil
- Selon l'objet de la transmission : fonds de commerce, parts de société, immeuble
- Selon la nature du droit transmis : pleine propriété, nue-propriété
- Selon le lien de famille : héritiers, non-parent

3.5 Droits de mutation (enregistrement, succession, donation)

- Dus par les héritiers ou par le repreneur
- Voir annexe B

3.6 Imposition des plus-values professionnelles

Voir annexe C

3.7 Impôt de solidarité sur la fortune

Voir annexe D

Vos commentaires :

VU, à voir
Fait, à faire
Pas concerné

Etape 4

L'évaluation de l'entreprise

Aboutir à un accord entre deux visions différentes : celle du cédant et celle du repreneur.

Une évaluation doit toujours être précédée d'un diagnostic approfondi de l'entreprise, quelles que soient sa taille et son activité.

4.1 Les principes de base

- La notion de patrimoine :

L'évaluation du patrimoine de l'entreprise aboutit à l'**actif net réévalué**. Il sera distingué les biens qui concourent à l'exploitation évalués en valeur d'usage et les valeurs hors exploitation évaluées à leur valeur vénale. Certaines dettes et créances seront retenues à leur valeur actualisée.

- La notion de rendement :

L'évaluation de l'entreprise sur la base de sa capacité bénéficiaire aboutit à la **valeur de rendement**. Il sera recherché une capacité bénéficiaire réelle et durable, ce qui peut conduire à certains retraitements. La capitalisation de la marge brute d'autofinancement est une variante de valorisation du rendement de l'entreprise.

- La rente abrégée du goodwill :

une synthèse des deux approches précédentes

L'entreprise peut présenter la particularité de produire une rentabilité supérieure au coût des capitaux investis dans l'activité. Cette « sur-valeur » constitue un complément à la valorisation finale, qu'il convient de déterminer.

Au final et selon la typologie d'entreprise la combinaison du rendement et du patrimoine physique de l'entreprise conduira à une valeur technique ou une fourchette de valeurs.

4.2 Autres facteurs déterminants

Le prix qui ressort d'un travail d'évaluation n'est qu'un élément de la transaction : d'autres facteurs sont aussi déterminants :

- les garanties d'actif et de passif
- le délai
- la vente cumulée des murs avec le fonds ou les actions
- les modalités de paiement...

4.3 Les incontournables de l'évaluation et de la négociation

Voir annexe : Evaluation et Négociation
ou télécharger sur <http://www.cher.cci.fr>

Vos commentaires :

Vu, à voir
Fait, à faire
Pas concerné

Etape 5

Les modes de cession possibles

C'est l'entreprise qui supporte le coût de la reprise : les compétences et les capacités du repreneur à diriger l'entreprise doivent être vérifiées.

5.1 Transmission familiale

- Le patrimoine global a-t-il été évalué ? Les droits de succession ?
- Quels sont mes besoins financiers après la transmission ?
- Un ou plusieurs enfants ou petits-enfants sont-ils intéressés par la reprise de l'entreprise ?
- Ont-ils les compétences nécessaires ?
- Qu'en est-il des héritiers non repreneurs ?
- Quel arbitrage entre donner et vendre ?
- Comment cumuler la transmission familiale et la perception d'un prix ?

5.2 Transmission aux salariés

- Quels sont mes besoins financiers après la transmission ?
- Un ou plusieurs salariés sont-ils intéressés par la reprise de l'entreprise ?
- Ont-ils les compétences nécessaires ?
- Ont-ils les capacités financières ?
- Ai-je le temps de les (ou le) préparer ?

5.3 Transmission à des tiers

- La cession à des tiers est-elle compatible avec le souhait de pérenniser l'entreprise ?
- Faut-il privilégier repreneur personne physique ou acquéreur personne morale ?
- Quel est le risque à transmettre à une personne que l'on ne connaît pas ?

5.4 Les modalités juridiques de la transmission

- **Transmission à titre onéreux :**
 - > Vente d'éléments d'actifs
 - > Cession de fonds de commerce
 - > Augmentation de capital
 - > Achat de parts ou d'actions
- **Transmission à titre gratuit**
 - > Principes généraux
 - > Testament
 - > Donation
 - > Donation-partage - usufruit et nue-propriété
 - > Donations atypiques

Voir annexe : E

5.5 Les conséquences fiscales de la transmission :

cédant personne physique ou cédant personne morale

- **Transmission à titre onéreux :**
 - > Imposition de la cession du fonds de commerce - exonération
 - > Imposition de la cession d'immeuble - exonération
- **Transmission à titre gratuit**
 - > Principes généraux du taux d'imposition
 - > Prise en charge des droits par le donateur : économie importante I.S.F.

Voir annexe : C

Vos commentaires :

VU, à voir
Fait, à faire
Pas concerné

Etape 6

La mise en vente de l'entreprise

Savoir présenter l'entreprise et bien comprendre la position de l'acquéreur.

6.1 La présentation de l'entreprise

- Une présentation la plus objective possible qui servira de base aux négociations futures :
 - **Activité précise**
 - **Origine de l'entreprise**
 - **Statut juridique**
 - **Implantation et environnement commercial**
 - > locaux de l'entreprise
 - > nature de la clientèle
 - > contrats commerciaux (bail, assurances, fournisseurs, etc.)
 - > politique commerciale
 - **Implantation et environnement liés à l'urbanisme**
 - > règles d'urbanisme, POS, PLU
 - > cahier des charges des lotissements
 - > constructibilité
 - > PC et DA...
 - **Les partenaires de l'entreprise**
 - > banques et organismes de crédit
 - > expert-comptable
 - > avocat
 - > notaire
 - > conseils divers

Annexe A :

cahier des charges pour l'analyse critique de l'entreprise

Vos commentaires :

Vu, à voir
Fait, à faire
Pas concerné

6.2 La recherche de l'acquéreur

- Diffusion de l'information et confidentialité : trouver le meilleur compromis
- Modalités de recherche
- Les canaux de vente

6.3 Les pièges à éviter

- Dissimuler des informations importantes sur l'entreprise
- Se précipiter pour choisir le repreneur
- Être trop exigeant sur les compétences du repreneur, comparativement aux vôtres
- Comparer votre parcours à celui du repreneur

Etape 7

La négociation

Négocier dans la transparence et la confiance.

7.1 Les aspects humains de la relation de négociation

- Une opération de cession/reprise se fait à deux
- Constitution de l'équipe de travail
- Informations complètes sur l'acquéreur
- Lettre d'intention
- Réalisation des audits par l'acquéreur

7.2 Le contenu de la négociation

- Définition des titres, actifs et activités qui sont dans le périmètre de la transaction
- Prix
- Garantie de confidentialité
- Garanties d'actif et de passif
- Clause de non-concurrence
- Modalités de passage de relais (accompagnement du cédant, contrat de travail...)
- Modalités de paiement
- Contrats annexes

7.3 Le protocole d'accord

- Formalise les termes et les conditions de la réalisation de la cession à la fin des négociations
- Précise le déroulement de la période transitoire entre signature et l'entrée en vigueur du protocole
- Prévoit la résolution des litiges

7.4 Clauses particulières avec effet sur le financement de l'acquisition

- Révision du prix ou "clause d'earn-out" : règlement d'une partie du prix indexé sur les performances futures de l'entreprise
- Crédit vendeur : une partie du prix est versée après la cession
- Prise de participations : participation dans la holding de reprise constituée pour l'acquisition de l'entreprise

7.5 Avant la signature de l'acte définitif

- Vérifier qu'aucun point de détail ne viendra faire obstacle à la signature
- Vérifier la mise en place des financements
- Vérifier la levée des clauses suspensives
- Se préparer psychologiquement au jour de la signature

Vos commentaires :

Vu, à voir
Fait, à faire
Pas concerné

Etape 8

L'après transmission

La qualité de cette étape dépend en grande partie de la qualité de la préparation.

8.1 L'accompagnement du repreneur : la transition

L'efficacité de l'accompagnement dépend en grande partie des conditions dans lesquelles s'est déroulée la négociation.

- **Quel est l'intérêt d'un accompagnement ?**
 - > Point de vue du cédant
 - > Point de vue de l'acquéreur
- **Mise en place de l'accompagnement**
 - > Avant la cession définitive
 - > Après l'acte de cession définitif
- **Fiscalité de l'accompagnement bénévole :**
Le TUTORAT (CGI. Art 200 octies)
 - > réduction de l'impôt sur le revenu : 1 000 € par personne accompagnée (trois maximum)
 - > durée deux mois - convention renouvelable sans excéder trois ans
 - > à partir de l'imposition des revenus 2009

8.2 Veiller à la bonne exécution des conditions de la transmission

- En cas de transmission familiale
- En cas de cession à un acquéreur externe

8.3 Faciliter l'intégration du successeur-repreneur

- L'intégration du repreneur parmi les salariés
Cette phase de l'après-transmission sera, pour votre successeur, d'autant plus réussie que vous aurez préparé un climat de confiance et décrit la situation le plus objectivement possible
- Le relais auprès des clients et des fournisseurs pour éviter une rupture de l'environnement commercial

8.4 Vivre une activité différente

- Vos intérêts financiers sont-ils encore liés à la marche de l'entreprise ?
- Gardez-vous un rôle auprès de l'acquéreur ?

8.5 Gérer les produits de la vente

Vos commentaires :

Vu, à voir
Fait, à faire
Pas concerné

Annexes

Les annexes seront réactualisées une à deux fois par an.

Annexe A.

cahier des charges pour l'analyse critique
de l'entreprise

Annexe B.

les droits de mutation

Annexe C.

imposition des plus-values professionnelles

Annexe D.

impôt de solidarité sur la fortune

Annexe E.

les modalités juridiques de la transmission

Annexe A

Cahier des charges pour l'analyse critique de l'entreprise (étape 3.2)

Préalable : comprendre l'historique et le développement de l'entreprise

- **Le rôle du chef d'entreprise**

Ses motivations - son projet de transmission/cession - les enjeux familiaux (faire le lien avec le bilan patrimonial)

Mesurer les possibilités d'actions d'amélioration en fonction des échéances du processus de transmission/cession

Dégager les éléments clés qui serviront au document de présentation en cas de cession externe et à la valorisation (cession interne ou externe)

1 Audit comptable

- **L'analyse critique porte sur :**

- > vérification des capitaux propres
- > les valeurs et principes comptables retenus, la fiabilité des éléments chiffrés
- > la nécessité de certains retraitements pour estimer la capacité bénéficiaire réelle de l'entreprise
- > la régularité des résultats pris en compte pour la valorisation
- > l'actif net ou les fonds propres également pris en compte pour la valorisation
- > la cohérence historique, les fluctuations exceptionnelles

- **Les points à étudier :**

- > les comptes clients, les provisions
- > les stocks, inventaire, comptabilisation des stocks obsolètes ou à faible rotation
- > valeurs mobilières de placement
- > immobilisations et amortissement
- > emprunts, crédit-bail
- > fonds propres
- > exploitation : écarts significatifs par rapport aux périodes précédentes
- > rémunération du dirigeant, niveaux de loyer, charges d'entretien des immobilisations et du matériel...

2 Diagnostic financier

- **L'analyse critique porte sur :**

- > l'évolution de l'activité par rapport aux exercices précédents
- > la position de votre entreprise par rapport à son secteur d'activité, par comparaison avec des entreprises similaires ou concurrentes
- > les risques de défaillance

- **Les points à étudier :**

- > rentabilité économique
- > exploitation et résultats
- > équilibres financiers
- > adéquation des emplois aux ressources
- > rentabilité des investissements
- > analyse de la structure financière

- 1 / analyse de l'activité et de la rentabilité**

- > ratio d'activité : CA HT / effectif
 - > marge brute et autres niveaux de marge
 - > taux de valeur ajoutée : VA / CA HT
 - > rentabilité économique : EBE / CA HT

- 2 / analyse de la structure financière**

- > trésorerie / CA TTC
 - > rentabilité des capitaux propres : résultat net / fonds propres
 - > capacité de remboursement : dettes à moyen et long terme / CAF (capacité d'autofinancement)

Annexe A (suite 1)

3 Diagnostic et audit juridique, fiscal

- **L'analyse critique porte sur :**

L'actif immobilisé, l'actif circulant, les titres de propriété, les engagements commerciaux, les engagements financiers.

- **Les points à étudier :**

- **Sur le plan juridique :**

- > procès-verbaux des Assemblées
- > régime juridique de l'immobilier, propriété ou location
- > contrats de bail, crédits- baux, assurances
- > emprunts : conditions particulières, caractère intuitu personae, durée, conditions de renouvellement, possibilité de résiliation
- > lien de dépendance (plus ou moins fort) vis-à-vis d'un fournisseur ou d'un client entraînant une fragilité de l'entreprise
- > garanties données auxquelles l'acheteur devra se substituer

- **Sur le plan fiscal :**

- > examen de la bonne application des textes fiscaux
- > derniers contrôles fiscaux effectués
- > déficits reportables
- > analyse des risques liés aux options prises sur les 3 années (en vue d'une garantie de passif)

4 Audit social et diagnostic des ressources humaines

- **L'analyse critique porte sur :**

- > les structures
- > les dirigeants
- > le personnel
- > les contrats de travail, individuels et collectifs
- > l'application de la convention collective
- > les conditions de travail

- **Les points à étudier :**

- > organigramme
- > définition des responsabilités
- > communication interne
- > style de direction
- > présence de membres de la famille
- > systèmes de rémunération des dirigeants, comptes courants, garanties personnelles
- > fonctions du dirigeant homme-clé et relations privilégiées avec son environnement
- > effectifs, pyramide des âges, ancienneté, absentéisme, turn-over
- > salaires, primes, participation, intéressement
- > départs à la retraite, indemnités, passif social
- > compétences et aptitudes des salariés à évoluer, à prendre des responsabilités
- > climat social, qualité des relations
- > prud'hommes récents et latents

Annexe A (suite 2)

5 Diagnostic stratégique et commercial

- **L'analyse critique porte sur :**
 - > le marché
 - > les clients
 - > les produits et services
 - > politique de prix
 - > la distribution
 - > les moyens de publicité
 - > les fournisseurs
 - > les moyens d'information pour apprécier la position concurrentielle de l'entreprise et ses atouts
- **Les points à étudier :**
 - > marché actuel et adéquation des moyens humains, techniques et financiers aux évolutions récentes et prévisibles
 - > nombre de clients, répartition en % du CA, modalités de paiement, rentabilité des clients stratégiques, fidélisation et risque de disparition du fait de la cession
 - > position des produits/services par rapport aux concurrents, répartition en % du CA, marge, nécessité de renouvellement, risques de disparition, réactivité de l'entreprise aux modifications de la demande clients
 - > fiabilité des coûts de revient, contraintes imposées par la concurrence, la réglementation
 - > système de distribution, force de vente, service après-vente, supports de publicité utilisés, participation à des salons
 - > négociation des délais de paiement fournisseurs, % de chaque fournisseur dans le montant total des achats, remise en cause des contrats du fait de la cession
 - > concurrents : examen de leur situation, évolution prévisible

6 Le diagnostic technique et environnemental

- **L'analyse critique porte sur :**
 - > les locaux
 - > le parc machines, les véhicules, les agencements
 - > l'organisation de la production, l'informatisation, les stocks
 - > les fournisseurs
 - > les investissements à prévoir selon le degré d'importance et de nécessité
 - > la conformité à la législation, éventuellement la législation des Installations Classées (ICPE)
- **Les points à étudier :**
 - > disposition des ateliers, bureaux, stockage
 - > état du matériel (conformité aux normes), des agencements, niveau d'amortissement
 - > possibilité d'adaptation, d'évolution à de nouveaux produits ou de nouveaux clients
 - > conformité au niveau technologique nécessaire dans le secteur d'activité
 - > prix d'achat et valeur nette du matériel
 - > sécurité, impacts et risques environnementaux
 - > investissements nécessaires et leur financement

7 Le futur de l'entreprise-les prévisionnels

- **L'analyse critique porte sur :**
 - > la cohérence des hypothèses retenues pour vos prévisions avec leurs applications chiffrées
 - > l'appréciation des prévisionnels
 - . en l'état
 - . avec l'acquéreur
 - . le réalisme du potentiel annoncé à partir de documents prévisionnels : bilan, compte de résultat, tableau de financement

Annexe B

Les droits de mutation (étape 3.5)

Suivant disposition en vigueur au 31/12/09

Droits de mutation ou droits d'enregistrement.

Abattement = montant non imposable qui vient en déduction de la base imposable.

Exonération = abattement sous conditions spécifiques.

Transmission à titre onéreux

Les droits de mutation sont dus par l'acquéreur.

Droits de mutation en cas de cession de fonds de commerce, de clientèle, droit au bail

| Prix de cession | Régime normal | Régime spécial |
|---|---------------|----------------|
| Tranche inférieure à 23 000 € | 0% | 0% |
| Tranche comprise entre 23 000 € et 107 000 € | 3% | 1% |
| Tranche comprise entre 107 000 € et 200 000 € | 3% | 3% |
| Tranche supérieure à 200 000 € | 5% | 5% |

Le régime spécial concerne les cessions dans les zones de dynamisation urbaine, les zones franches urbaines et les territoires ruraux de développement prioritaire. L'acquéreur bénéficie du taux allégé de 1 % s'il prend l'engagement de maintenir l'exploitation du fonds pendant au moins 5 ans.

Droits de mutation en cas de cession de parts sociales ou d'actions

• Parts sociales :

L'acquisition de parts sociales bénéficie d'un abattement de 23 000 €. Au-delà de 23 000 € le taux des droits de mutation est de 3 %.

• Actions (SA, SAS):

Les droits de mutation sont de 3 % plafonnés à 5 000 €.

• Régime de faveur : vente aux salariés, au conjoint/partenaire ou à la famille

Abattement de 300 000 € sur la valeur du fonds ou des titres.

Conditions pour l'acquéreur : engagement de conservation pendant cinq ans et direction effective de l'entreprise CGI Art.132 ter.

Transmission à titre gratuit

a / Droits de succession :

Les droits de mutation par décès frappent toutes les transmissions qui s'effectuent à l'occasion du décès. Ces droits sont payables par ceux qui reçoivent la succession.

b / Droits de donation :

En principe les droits de donation sont payables par le donataire sauf si la donation prévoit que le donateur les prend à sa charge.

Les donations sont également soumises aux droits de mutation à titre gratuit.

Les droits de donation sont exigibles lorsque les trois conditions suivantes sont réunies :

- la donation doit procéder d'une intention libérale
- le donateur doit se dessaisir immédiatement des biens donnés
- la donation doit être acceptée par le donataire

Annexe B (suite 1)

c / Démembrement de propriété : usufruit et nue propriété

L'évaluation fiscale de l'usufruit viager est déterminée en fonction du barème légal.

| Age de l'usufruitier | Valeur de l'usufruit | Valeur de la nue-propriété |
|----------------------|----------------------|----------------------------|
| Jusqu'à 20 ans | 90 % | 10 % |
| De 21 à 30 ans | 80 % | 20 % |
| De 31 ans à 40 ans | 70 % | 30 % |
| De 41 à 50 ans | 60 % | 40 % |
| De 51 ans à 60 ans | 50 % | 50 % |
| De 61 ans à 70 ans | 40 % | 60 % |
| De 71 ans à 80 ans | 30 % | 70 % |
| De 81 ans à 90 ans | 20 % | 80 % |
| 91 ans et plus | 10 % | 90 % |

La valeur de l'usufruit constitué pour une durée fixe est estimée à 23% de la valeur de la pleine propriété pour chaque période de 10 ans de la durée de l'usufruit, sans fraction et sans égard à l'âge de l'usufruitier.

Toutefois, cette règle ne doit pas avoir pour effet de donner à l'usufruit temporaire une valeur supérieure à la valeur de l'usufruit viager.

Intérêt d'une donation avec réserve de l'usufruit pour le chef d'entreprise :

Conserver la jouissance du bien, par exemple le loyer s'il s'agit d'un immeuble.

(si la donation porte sur les locaux de l'entreprise) ou les dividendes (si la donation porte sur les titres de société)

Exemple: il est plus intéressant de faire une donation en nue-propriété à 59 ans (valeur 50 %) qu'à 71 ans (valeur 70 %)

d / Calcul des droits de succession et de donation : ce calcul se décompose en 4 étapes

d1 / application d'abattements

d2 / application d'un barème tenant compte du lien de parenté

d3 / application de réduction de droits

d4 / possibilité d'exonérations sous conditions

Ce calcul tient compte **du rapport fiscal éventuel des donations de moins de 6 ans.**

Le rapport fiscal consiste à rapporter les donations antérieurement consenties entre les mêmes parties pour le calcul des droits de mutation à titre gratuit lors d'une nouvelle donation ou succession. En cas de rapport fiscal, il convient pour le calcul des droits lors d'une nouvelle transmission (donation ou succession) de tenir compte des abattements, tranches du barème et réductions déjà utilisés par le donataire ou l'héritier.

d1 / application d'abattements

Tableau récapitulatif des abattements individuels applicables aux successions et aux donations (à compter du 1/01/2009)

| Héritier | Succession | Donation |
|---|-------------|-----------|
| Conjoint survivant ou Partenaires liés par un PACS | Exonération | 80 724 € |
| Ascendants ou enfants (vivants ou représentés) | 159 325 € | 159 325 € |
| Petits-enfants | 1 594 € | 31 865 € |
| Arrière petits-enfants | 1 594 € | 5 310 € |
| Frères et sœurs | 15 932 € | 15 932 € |
| Neveux et nièces | 7 967 € | 7 818 € |
| Personnes handicapées | 159 325 € | 159 325 € |
| A défaut d'autres abattements | 1 594 € | 0 € |

Annexe B (suite 2)

d2 / application d'un barème tenant compte du lien de parenté après déduction des abattements

Tarif des donations et / ou successions

| Héritier | Tranches taxables | Taux (%) |
|--|------------------------------|----------|
| Entre époux et entre partenaires d'un PACS | jusqu'à 8 072 € | 5 % |
| | entre 8 072 et 15 932 € | 10 % |
| | entre 15 932 et 31 865 € | 15 % |
| | entre 31 865 et 552 324 € | 20 % |
| | entre 552 324 et 902 838 € | 30 % |
| | entre 902 838 et 1 805 677 € | 35 % |
| | supérieure à 1 805 677 € | 40 % |
| Héritiers en ligne directe (ascendants ou enfants) | jusqu'à 8 072 € | 5 % |
| | entre 8 072 et 12 109 € | 10 % |
| | entre 12 109 et 15 932 € | 15 % |
| | entre 15 932 et 552 324 € | 20 % |
| | entre 552 324 et 902 838 € | 30 % |
| | entre 902 838 et 1 805 677 € | 35 % |
| | supérieure à 1 7805 677 € | 40 % |
| Frères et sœurs | Au-delà de 15 932 € | |
| | jusqu'à 24 430 € | 35 % |
| | supérieure à 24 430 € | 45 % |
| Neveux et nièces | Au-delà de 7 967 € | 55 % |
| Parents jusqu'au 4^e degré | au-delà de 1 594 € | 55 % |
| Entre parents au delà du 4^{eme} degré et entre non parents (valable pour le concubin) | au-delà de 1 594 € | 60 % |

d3 / réduction de droits en matière de donation

Réduction liée à l'âge du donateur et à la nature de la transmission

| Nature de la transmission | Donateur de moins de 70 ans | Donateur de 70 ans à 80 ans |
|--|-----------------------------|-----------------------------|
| <ul style="list-style-type: none">• en pleine propriété• en usufruit | 50 % | 30 % |
| <ul style="list-style-type: none">• en nue-propriété• Avec réserve du droit d'usage et d'habitation | 35 % | 10 % |

Annexe B (suite 2)

d4 / Possibilités d'exonérations ou abattements sous conditions

Pour les successions ouvertes depuis le 22 août 2007, sont exonérés de droits de mutation par décès :

- Le conjoint survivant du défunt ou le partenaire d'un PACS
- la part de chaque frère ou sœur célibataire, veuf (ve), divorcé (e) ou séparé (e) de corps à la condition que le frère ou la sœur soit âgée de plus de 50 ans ou atteint d'une infirmité le mettant dans l'impossibilité de subvenir par son travail aux nécessités de l'existence et qu'il ait été constamment domicilié avec le défunt pendant les 5 années ayant précédés le décès

Dons familiaux de sommes d'argent : sont exonérés de droits de mutation à titre gratuit, dans la limite de 30 390 €, les dons de sommes d'argent au profit :

- d'un enfant majeur, petit-enfant ou d'un arrière-petit-enfant
- ou à défaut d'une telle descendance au profit d'un neveu ou d'une nièce, si donateur < 65 ans
- ou par représentation (parent pré-décédé) à un petit neveu ou à une petite nièce, lorsque le donateur n'a pas de descendance directe

Donations d'entreprise au salarié sous condition d'un CDI depuis au moins deux ans :

- Pour les donations en pleine propriété de fonds artisanaux, fonds de commerce, fonds agricole, ou de clientèle d'une entreprise individuelle, ou de parts ou d'actions d'une société à concurrence de la fraction de la valeur des titres représentatifs du fonds ou de la clientèle
- Abattement de 300 000 € sur la valeur des biens sur option des donataires et sous certaines conditions
- Le salarié peut être un parent du chef d'entreprise

Transmission de titres de sociétés et d'entreprises individuelles

Une exonération de 75 % est accordée sur la valeur des parts ou actions de sociétés, sur la valeur des biens affectés à l'exploitation d'entreprises individuelles transmis par voie de succession ou de donation en pleine propriété.

Conditions pour les sociétés (Pacte Dutreil)

Le défunt doit avoir pris, de son vivant, un engagement collectif avec d'autres associés de conserver un certain quota de titres de la société pendant une durée minimale de 2 ans.

L'engagement doit porter sur au moins 34 % des droits financiers et droits de vote si la société n'est pas cotée, ou sur au moins 20 % de ces droits, si la société est cotée.

L'engagement collectif est réputé acquis si le défunt a seul, ou avec son conjoint ou partenaire pacsé, respecté le quota de titres et exercé dans la société une activité professionnelle principale ou une fonction de direction.

Chaque héritier doit prendre l'engagement individuel, dans la déclaration de succession, pour lui et ses ayants-cause à titre gratuit, de conserver les titres transmis pendant 4 années supplémentaires. Si l'engagement individuel de l'héritier n'est pas en cours lors de la déclaration de succession, celui-ci pourra intervenir dans les 6 mois suivant la transmission. Il n'est plus remis en cause en cas de donation des titres à un descendant.

Un des héritiers, ou un des associés ayant souscrit l'engagement collectif de conservation des titres, doit pendant 3 ans suivant la transmission soit exercer une fonction de dirigeant dans la société, s'il s'agit d'une société soumise à l'IS, soit y exercer son activité professionnelle principale, s'il s'agit d'une société de personne.

Si l'entreprise a été acquise à titre onéreux par le défunt ou le donateur, cette acquisition doit remonter à plus de 2 ans avant le décès ou la donation.

Aucune durée de détention n'est par contre exigée en cas de création d'entreprise ou d'acquisition par donation ou succession.

Les héritiers doivent s'engager, dans la déclaration de succession, à conserver l'entreprise pendant 4 ans à compter de la date du décès. L'engagement de conservation n'est plus remis en cause en cas de donation des biens nécessaires à l'exploitation si les donataires respectent l'engagement de conserver ces biens jusqu'à son terme.

L'un des héritiers doit prendre l'engagement de poursuivre pendant 3 ans l'exploitation de l'entreprise.

Annexe B (suite 3)

Rappel des textes en faveur du repreneur

Art. 732 ter du CGI :

Droits de mutations avec abattement 300 000 € en cas de cession aux salariés, conjoint famille

Art. 790 A du CGI (loi Dutreil I) :

Abattement 300 000 € des droits de mutation en cas de donation au profit des salariés de l'entreprise

Art. 787 B et C du CGI (loi Dutreil II et loi de finances rectificative 2005) :

Exonération* des droits de mutation à hauteur de 75% de la valeur des biens transmis

Possibilité d'apporter à une société holding constituée à cet effet les titres transmis

avec le bénéfice de l'exonération* sans remise en cause de celle-ci

Art. 6 (loi Dutreil II) :

Exonération* de droits de mutation sur les dons d'argent destinés à financer une reprise d'entreprise

Art. 24 (loi Dutreil II) :

Mise en place d'un dispositif de tutorat pour les repreneurs d'entreprise

Art. 26 & 27 (loi Dutreil II) :

Possibilité de transmission par voie de location d'entreprise avec réserve d'usufruit

Art. 28 (loi Dutreil II) :

Création d'un abattement fiscal pour les donations d'entreprise avec réserve d'usufruit

Art.28 (loi Dutreil II) :

Augmentation de 50 % à 75 % de l'abattement fiscal sur les transmissions d'entreprise

par donation ou succession

Art.29 (loi Dutreil II) :

Possibilité pour une fondation reconnue d'utilité publique de recevoir des droits sociaux d'une société

*sous certaines conditions

Annexe C

Imposition des plus-values professionnelles (étape 3.6)

- Sont dues par le cédant, pour une cession soit à titre onéreux, soit à titre gratuit.
- Concernent les éléments d'actif de l'entreprise : fonds de commerce, matériel, mobilier...

A titre onéreux

Calcul : plus-values = prix de cession - (valeur d'origine - amortissements pour les biens amortissables)
En principe, le prix de cession est comparé à la "valeur nette comptable" inscrite au bilan.

Il existe 2 types de plus-values :

Plus-values à court terme

(s'appliquent en règle générale)

- aux éléments d'actif, amortissables ou non, vendus moins de 2 ans après leur acquisition,
- aux éléments d'actif amortissables acquis depuis plus de 2 ans dans la limite de l'amortissement déduit.

Plus-values à long terme

(s'appliquent en règle générale)

- aux éléments d'actif non amortissables, vendus plus de 2 ans après leur acquisition
- aux éléments d'actif amortissables acquis depuis plus de 2 ans au-delà du montant des amortissements.

Imposition des plus-values à court terme

Elles sont ajoutées aux résultats imposables, donc taxées, soit au régime de l'impôt sur les sociétés, soit au régime de l'impôt sur le revenu.

Imposition des plus-values à long terme

- entreprises soumises à l'impôt sur le revenu
Le taux d'imposition est fixé à 28,3 %.
- sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés
Les plus-values réalisées sont ajoutées aux bénéfices de la société et sont imposées dans les conditions normales.

Plus-values sur valeurs mobilières :

Les plus-values réalisées par les personnes physiques sont imposées au taux de 31,3 % (19 % + 12,3 % de prélèvements sociaux).

Cession d'un brevet : plus-values à long terme et report des plus-values (voir fiscaliste).

Annexe D

Impôt de solidarité sur la fortune (étape 3.7)

Suivant disposition en vigueur au 31/12/09

Exonération de titres de sociétés (CGI art. 885 I bis)

Le problème de l'ISF se pose à la cessation d'activité du chef d'entreprise (société soumise à l'IS ou à l'IR) qui vend les titres d'une société ayant une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale.

Les titres de sociétés bénéficient, sous certaines conditions, d'une réduction de la base imposable à l'ISF de 75 %.

L'ISF est alors calculé sur 25 % de la valeur des titres.

Conditions :

- La signature d'un engagement collectif de conservation par le propriétaire, avec d'autres associés :
 - doit être pris par au moins deux associés - l'engagement doit porter sur au moins 34 % des titres de la société
 - cet engagement doit être d'une durée minimale de deux ans (de date à date)
- L'exercice d'une fonction de direction - ou activité professionnelle principale par l'un des membres signataires ou ayant-cause si transmission à titre gratuit
- Obligation de conservation individuelle des titres par le redevable pendant six ans

Si l'entreprise ou les titres sociaux sont vendus, le prix reçu entre dans le patrimoine personnel ainsi que les actifs immobiliers : voir placements financiers pour éviter cette imposition.

Réduction pour souscription au capital de certaines PME (CGI art. 885-OV bis)

Le cédant peut devenir partenaire financier de son repreneur

Le redevable peut imputer sur l'ISF 75 % des versements effectués dans les cas ci-dessous :

- Souscription au capital initial ou augmentation de capital de sociétés exerçant une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale soumise à l'IS
 - extension du bénéfice de l'exonération d'ISF aux titres reçus en contrepartie d'une souscription en numéraire au capital ou augmentation du capital de certaines sociétés holdings
 - extension au profit de souscription de parts de fonds d'investissements de proximité (FIP)
- Obligation de conservation pendant cinq ans.

Annexe E

Les modalités juridiques de la transmission (étape 5.4)

Suivant disposition en vigueur au 31/12/09

Transmission à titre onéreux

La transmission à titre onéreux consiste à transférer l'entreprise à un repreneur en contrepartie d'un prix à payer au vendeur. Il existe plusieurs modalités.

Vente d'éléments d'actif :

Vente isolée d'un des éléments du fonds de commerce figurant à l'actif du bilan (ex: matériel, droit au bail, brevet, marque...).

Cession du fonds de commerce :

Le fonds de commerce comprend tout ou certains des éléments incorporels suivants (clientèle, nom commercial, enseigne, droit au bail, brevets, licences...) et des éléments corporels (matériel, mobilier servant à l'exploitation...).

En revanche, les créances et les dettes ne font pas partie de la cession du fonds de commerce.

La cession du stock est indépendante de la vente du fonds de commerce. La cession du stock doit s'effectuer à partir d'un inventaire qui précisera la nature, l'année et le prix d'achat et le prix de cession des marchandises.

L'acte de vente du fonds de commerce réalisé par acte authentique (notaire) ou sous seing privé fixe les modalités de la vente, il doit impérativement comporter des mentions obligatoires :

- nom du précédent vendeur, date et nature de son acte d'acquisition
- prix d'acquisition pour les éléments incorporels et corporels
- états des privilèges et nantissements attachés au fonds
- chiffres d'affaires et bénéfices commerciaux des 3 dernières années ou depuis l'acquisition
- bail avec durée, nom et adresse du bailleur

L'omission des énonciations ci-dessus pourra, sur la demande de l'acquéreur formulée dans l'année, entraîner la nullité de la vente. L'inexactitude peut entraîner la même sanction ou la réduction du prix.

Augmentation de capital :

Elle est décidée en assemblée générale extraordinaire des associés car les statuts mentionnent le montant du capital social.

L'augmentation de capital peut avoir lieu par apport en numéraire (argent) ou / et par apport en nature (biens meubles ou immeubles), par incorporation de réserves.

Vente de parts ou d'actions :

Les actions (SA...) à la différence des parts sociales (SARL, EURL, SNC...) sont négociables et leur transmission s'effectue selon une procédure simplifiée de virement du compte du cédant (débité) au compte du cessionnaire (crédité).

La vente de parts est soumise à un formalisme et les actions lorsqu'elles ne sont pas négociables sont cessibles selon les mêmes formes. L'acte de cession est obligatoirement écrit, il est notifié à la société par huissier ou accepté par la société dans un acte authentique.

La cession à des tiers nécessite l'agrément des associés.

L'acquéreur de parts ou d'actions d'une société prend possession d'une entité ayant un passé, un potentiel futur, des éléments d'actif et de passif. Certains événements survenus lors de la gestion du cédant pourront avoir des impacts sur les comptes de la société postérieurement à sa cession (action judiciaire intentée par un tiers, un redressement fiscal...).

Aussi, le recours à une convention de garantie s'avère inévitable.

Cette convention peut regrouper un ensemble de garanties : de passif, de valeur, de situation nette, de rentabilité ou de bonne foi.

Annexe E (suite 1)

Transmission à titre gratuit

Le processus de transmission à titre gratuit, essentiellement les transmissions à un membre de la famille, suit les règles définies par les techniques du régime matrimonial, des successions et donations.

Principes généraux

Une succession est ouverte lors du décès du défunt, il faut d'abord déterminer qui sont les héritiers. Lorsque le défunt n'a pas organisé sa succession, c'est la loi qui se charge de répartir ses biens. Sachant que les descendants (enfants et petits-enfants) sont prioritaires et que si le conjoint était marié une partie revient à son conjoint.

Lorsque le défunt a organisé sa succession le partage peut être différent.

Un des enfants ou un tiers a pu être avantagé par donation ou testament.

Réserve :

Portion du patrimoine d'une personne dont elle ne peut pas disposer par donation ou testament en présence d'héritiers réservataires (enfants et conjoint survivant).

Quotité disponible :

Portion du patrimoine d'une personne dont elle peut disposer librement par donation ou testament en présence d'héritiers réservataires. Cette quotité varie selon que la libéralité est consentie au conjoint ou à toute autre personne :

- la quotité disponible ordinaire est fonction du nombre d'enfants :
moitié en présence d'un enfant, un tiers en présence de deux enfants, un quart en présence de trois enfants et plus.
- la quotité disponible entre époux : un époux peut disposer en faveur de l'autre, au choix du conjoint survivant, soit de la pleine propriété de la quotité disponible ordinaire, soit d'un quart de l'ensemble de ses biens en pleine propriété et trois quarts en usufruit, soit la totalité des biens en usufruit.

Usufruit :

Droit d'usage et de jouissance d'un bien, d'en percevoir les fruits mais l'usufruitier ne peut pas disposer du bien.

Nue-propiété :

C'est le droit de disposer du bien.

Le nu-propriétaire devient entièrement propriétaire du bien au décès de l'usufruitier.

Modalités

Testament :

Acte juridique unilatéral par lequel une personne, le testateur, répartit tout ou une partie de son patrimoine en prévision de son décès. Le testament ne prend effet qu'au décès du testateur. Jusque-là, celui-ci est libre de le modifier, voire de l'annuler.

Le testament olographe est celui qui est entièrement écrit, daté et signé de la main du testateur.

Le testament authentique est celui qui est reçu par deux notaires ou un notaire et deux témoins.

Annexe E (suite 2)

Donation :

Acte par lequel une personne, le donateur, transmet de manière irrévocable, un bien lui appartenant à une autre personne, le donataire, qui l'accepte.

Toute donation doit être notariée, sous peine de nullité.

- donation en avancement d'hoirie ou en avancement de part successorale de la donation faite par préciput et hors part ou hors part successorale.
La donation en avancement d'hoirie est une donation faite à un héritier à simple titre d'avance sur sa part de succession
- donation par préciput et hors part est une donation consentie à un héritier afin de l'avantager par rapport aux autres héritiers. Au décès du donateur, le donataire n'a pas à rapporter la donation. Cela signifie que les biens du défunt seront partagés à égalité entre ses héritiers, sans tenir compte des biens donnés de façon anticipée. Au final, le donataire-héritier aura reçu plus de biens que ses co-héritiers (sa donation plus sa part de succession et aura été favorisé par rapport à eux)
- donation entre époux : acte notarié aussi appelé « donation au dernier vivant ». Elle ne produit ses effets qu'au décès de l'époux donateur et elle est révocable. Elle porte sur tous les biens que celui-ci laissera à son décès et permet au conjoint survivant de recueillir une part de succession plus importante que celle que lui attribuerait la loi en l'absence d'une telle libéralité

Donation-partage :

Acte notarié dans lequel des parents ou l'un d'eux répartissent de leur vivant tout ou partie de leurs biens entre leurs enfants et ou leurs petits-enfants (lorsque leur père ou leur mère est décédé(e)).

Il s'agit à la fois d'une donation et d'un partage anticipé de la succession du donateur.

L'atout majeur réside dans son **caractère définitif** : au décès du donateur, on ne revient pas sur les biens distribués par donation-partage ; les donataires n'ont donc pas à rendre compte à leurs co-héritiers en ce qui concerne ces biens, contrairement à ce qui prévaut dans une donation simple.

La donation-partage est également possible entre parents et leurs enfants et un tiers, mais aussi entre un oncle et ses neveux et nièces et un tiers.

Donations atypiques :

Donation avec réserve d'usufruit :

Donation dans laquelle le donateur ne donne que la nue-propriété (droit de disposer du bien), et en conserve l'usufruit (droit de l'utiliser et de percevoir les revenus).

Donation-partage conjonctive :

Donation-partage réalisée par deux parents en même temps.

Donation-partage cumulative :

Donation-partage consentie par une personne dont le conjoint est décédé. Le donateur consent une donation-partage de tout ou partie de ses biens personnels, à la condition qu'ils soient réunis avec les biens du défunt et partagés entre les enfants.

Donation-partage transgénérationnelle :

Donation-partage consentie au bénéfice de descendants de générations différentes. Ainsi dans une même donation-partage des grands-parents peuvent avantager à la fois leurs enfants et leurs petits-enfants, voire leurs arrière-petits-enfants.

Donation avec clause de retour conventionnel :

C'est le cas lorsque dans la donation, le donateur s'est réservé la faculté de reprendre le bien donné en cas notamment de prédécès du donataire sans postérité.

Transmission d'entreprise

Evaluation et négociation

Conditions préalables & Principes incontournables

Objectifs

Ce document est un support personnel d'aide à la réflexion. Il vous donne les outils incontournables pour vous faire une idée plus précise de la valorisation de votre entreprise, avoir les bons arguments de négociation et, si vous avez le temps nécessaire devant vous, prendre des mesures correctives qui auront un impact bénéfique sur la valorisation.

Des fiches techniques vous présentent les principes de base, les données essentielles qu'il vous faut savoir présenter à un acquéreur, elles peuvent être enrichies selon les caractéristiques de votre entreprise.

Nous vous conseillons d'ouvrir un dossier par fiche technique afin d'y classer tout document traitant du thème, vos notes personnelles, des articles de presse...

Liste des fiches techniques

Fiche 1 : Préalables sur la valorisation de votre entreprise

Fiche 2 : Préalables sur la négociation

Fiche 3 : Prendre la décision de réaliser des audits et diagnostics

Fiche 4 : Audit comptable et diagnostic financier

Fiche 5 : Diagnostic juridique, fiscal

Fiche 6 : Audit social et diagnostic des ressources humaines

Fiche 7 : Diagnostic stratégique et commercial

Fiche 8 : Diagnostic technique et audit environnemental

Fiche 9 : Le futur de votre entreprise - les prévisionnels

Fiche 10 : Les principes de base de la valorisation

Fiche 11 : Les principes de base de la négociation

Annexe 1 : Le contenu du dossier financier présenté par l'acquéreur

Annexe 2 : votre dossier de cession

Fiche 1

Préalables sur la valorisation de votre entreprise

La valeur de votre entreprise est la valeur définitivement fixée par le prix que l'acquéreur est prêt à payer, avec un financement accepté et mis en place par les établissements financiers dans les conditions du marché.

Principes de base

1 / Sans acquéreur, pas de cession : l'acquéreur est donc, avec ses projets et ses contraintes, l'indispensable partenaire du cédant
Essentiellement tourné vers le futur, il doit, pour pérenniser et développer l'entreprise, établir **une enveloppe financière globale =**

VALEUR DE L'ENTREPRISE + FONDS A AJOUTER POUR LA PERENNITE ET LE DEVELOPPEMENT

Cette enveloppe financière globale doit être compatible avec la capacité de remboursement de l'emprunt par l'entreprise rachetée et les capacités financières de l'acquéreur.

Sinon, le vendeur doit :

- soit trouver d'autres acquéreurs (quel délai ?)
- soit modifier les termes de la proposition
- soit interrompre son processus de vente

2 / L'évaluation n'est pas le prix de cession ; il faut, en effet, tenir compte :

- du montant que le vendeur veut retirer de la cession (exigence basée uniquement sur des critères personnels)
- des délais (urgence, maladie, réorientation professionnelle ...)
- du nombre d'acquéreurs potentiellement intéressés

3 / Une idée précise de la VALORISATION ne peut concrètement se former qu'à partir d'une connaissance réaliste de votre entreprise, dégagant les points forts et les faiblesses concernant :

- les hommes y compris le chef d'entreprise et l'organisation
- les produits et services, l'avance technologique, le savoir-faire
- les clients, les marchés, à partir d'un recoupement des sources d'information
- le patrimoine corporel et incorporel, l'outil de travail, les moyens mis en oeuvre
- la structure financière
- la rentabilité économique
- la capacité de développement, à partir des points forts pérennisables
- la capacité de correction des points faibles
- etc ...

Fiche 2

Préalables sur la négociation

Les bons arguments de négociation ne s'improvisent pas : vendeur et acquéreur ont, en effet, des approches différentes qui doivent cependant se rejoindre pour que la cession se réalise.

La négociation doit donc être préparée avec des points inconcédables et des points concédables afin que chacun y trouve son compte.

Comprendre la « position cédant »

- prend en compte ce qu'il connaît le mieux : le passé et le présent de l'entreprise jusqu'au moment de la négociation
- est si bien habitué aux qualités et défauts de son entreprise qu'il n'a pas forcément conscience de leurs conséquences
- parle de son entreprise comme d'un enfant qu'il a élevé, auquel il a consacré sa vie
- base la valorisation généralement sur la valeur des éléments d'actifs déduction faite des dettes, plus la valeur d'un fonds de commerce (clientèle, image de marque...)

Comprendre la « position acquéreur »

- uniquement tourné vers l'avenir
- est intéressé par une clientèle, des savoirs, des compétences, un outil de travail
- a une contrainte majeure : le retour sur investissement (de ses fonds propres et des fonds empruntés)
- fonde son prix d'acquisition sur la capacité de développement de l'entreprise, la capacité à générer des bénéfices pour rembourser l'emprunt

**LE PRIX assorti de ses conditions de paiement
sera le résultat de la NEGOCIATION que vous mènerez
à partir de votre travail de VALORISATION**

Connaître le contenu du dossier financier que devra présenter le repreneur aux établissements bancaires (voir annexe 1)

Fiche 3

Prendre la décision de réaliser des audits et diagnostics

Vos objectifs

- Evaluer et apprécier la structure vivante qu'est votre entreprise et mettre en exergue ses points forts et ses points faibles qui influenceront obligatoirement sur l'évaluation.
- Comprendre la position de l'acquéreur qui, pour faire face aux risques issus de la gestion antérieure, vous demandera une clause de garantie d'actif et de passif.
- Audit = analyse de la conformité par rapport à un référentiel
Diagnostic = analyse qualitative des forces et faiblesses de votre entreprise et détection des risques

Votre analyse critique porte sur :

- les produits et / ou les services
- la clientèle
- le positionnement par rapport à la concurrence, les avantages
- le niveau de technicité
- l'adaptabilité notamment à des produits ou des services de substitution
- les spécificités : réglementations particulières

Quelles que soient la taille et l'activité de votre entreprise, toutes les fonctions y sont présentes :

- toute entreprise a une fonction commerciale, technique, financière... même si ces fonctions sont réunies en une seule personne, son dirigeant

et elle vit dans un environnement :

- toute entreprise a des clients, des prospects, des fournisseurs, un outil de travail, au moins une banque, un assureur...
- toute entreprise a des relations avec : la commune, le département, les représentants de l'Etat...

Ce qui fait votre différence :

Votre histoire, votre rôle dans l'entreprise, les tâches que vous vous êtes attribuées, les compétences dont vous vous êtes entourées.

**Les audits et diagnostics qui vous sont proposés
sont donc ESSENTIELS et INCONTOURNABLES**

Fiche 4

Audit comptable et diagnostic financier

1/ Audit comptable

Objectif

Etre en mesure de donner toutes les informations à l'acquéreur afin d'établir des bases claires de négociation dans un climat de confiance.

Votre analyse critique porte sur :

- vérification des capitaux propres
- les valeurs et principes comptables retenus, la fiabilité des éléments chiffrés
- la nécessité de certains retraitements pour estimer la capacité bénéficiaire réelle de l'entreprise
- la régularité des résultats pris en compte pour la valorisation
- l'actif net ou fonds propres également pris en compte pour la valorisation
- la cohérence historique, les fluctuations exceptionnelles

Les points à étudier :

- les comptes clients, les provisions
- les stocks, inventaire, comptabilisation des stocks obsolètes ou à faible rotation
- valeurs mobilières de placement
- immobilisations et amortissement
- emprunts, crédit-bail
- fonds propres
- exploitation : écarts significatifs par rapport aux périodes précédentes
- rémunération du dirigeant, niveaux de loyer, charges d'entretien des immobilisations et du matériel...

Les points forts

.....
.....
.....

Comment les valoriser ?

.....
.....
.....

Les points faibles

.....
.....
.....

Comment les améliorer ?

.....
.....
.....

| | | | |
|-------------|-----------------|---------------------|------------|
| Prestataire | date de demande | date de réalisation | validée le |
|-------------|-----------------|---------------------|------------|

Fiche 4 (suite)

Audit comptable et diagnostic financier

2/ Diagnostic financier

Vos objectifs

Apprécier les équilibres financiers de votre entreprise et comprendre sa capacité à poursuivre son développement après la cession.

Votre analyse critique porte sur :

- l'évolution de l'activité par rapport aux exercices précédents
- la position de votre entreprise par rapport à son secteur d'activité, par comparaison avec des entreprises similaires ou concurrentes
- les risques de défaillance (cotation Banque de France, Assurance Crédit)

Les points à étudier :

- rentabilité économique
- exploitation et résultats
- équilibres financiers
- adéquation des emplois aux ressources
- rentabilité des investissements
- analyse de la structure financière

Quelques ratios incontournables pour l'acquéreur

1/ analyse de l'activité et de la rentabilité

- ratio d'activité : CA HT / effectif
- marge brute et autres niveaux de marge
- taux de valeur ajoutée : VA / CA HT
- rentabilité économique : EBE / CA HT

2/ analyse de la structure financière

- trésorerie / CA TTC
- rentabilité des capitaux propres : résultat net / fonds propres
- capacité de remboursement : dettes à moyen et long terme / CAF (capacité d'autofinancement)

Les points forts

.....
.....
.....

Comment les valoriser ?

.....
.....
.....

Les points faibles

.....
.....
.....

Comment les améliorer ?

.....
.....
.....

| | | | |
|-------------|-----------------|---------------------|------------|
| Prestataire | date de demande | date de réalisation | validée le |
|-------------|-----------------|---------------------|------------|

Fiche 5

Diagnostic juridique, fiscal

Vos objectifs

Recenser les contrats existants et apprécier les risques qu'ils contiennent et les contentieux pouvant en découler

Votre analyse critique porte sur :

L'actif immobilisé, l'actif circulant, les titres de propriété, les engagements commerciaux, les engagements financiers

Les points à étudier :

Sur le plan juridique :

- procès-verbaux des Assemblées
- régime juridique de l'immobilier, propriété ou location
- contrats de bail, crédits bail, assurances
- emprunts : conditions particulières, caractère intuitu personae, durée, conditions de renouvellement, possibilité de résiliation
- lien de dépendance fort vis-à-vis d'un fournisseur ou d'un client entraînant une fragilité de l'entreprise
- garanties données auxquelles l'acheteur devra se substituer

Sur le plan fiscal :

- examen de la bonne application des textes fiscaux
- derniers contrôles fiscaux effectués
- déficits reportables
- analyse des risques liés aux options prises sur les 3 années (en vue d'une garantie de passif)

Les points forts

.....
.....
.....

Comment les valoriser ?

.....
.....
.....

Les points faibles

.....
.....
.....

Comment les améliorer ?

.....
.....
.....

| | | | |
|-------------|-----------------|---------------------|------------|
| Prestataire | date de demande | date de réalisation | validée le |
|-------------|-----------------|---------------------|------------|

Fiche 6

Audit social et diagnostic des ressources humaines

Vos objectifs

Analyser la structure humaine, le lien de dépendance entre vous et votre entreprise

Mettre en valeur ses compétences et ses savoir-faire

Analyser la conformité des pratiques de l'entreprise avec le droit du travail

Mesurer les risques

Votre analyse critique porte sur :

- les structures
- les dirigeants
- le personnel
- les contrats de travail, individuels et collectifs
- l'application de la convention collective
- les conditions de travail

Les points à étudier :

- organigramme
- définition des responsabilités
- communication interne
- style de direction
- présence de membres de la famille
- systèmes de rémunération des dirigeants, comptes courants, garanties personnelles
- fonctions du dirigeant homme-clé et relations privilégiées avec son environnement
- effectifs, pyramide des âges, ancienneté, absentéisme, turn-over
- salaires, primes, participation, intéressement
- départs à la retraite, indemnités, passif social
- compétences et aptitudes des salariés à évoluer, à prendre des responsabilités
- climat social, qualité des relations
- prud'hommes récents et latents

Les points forts

.....
.....
.....

Comment les valoriser ?

.....
.....
.....

Les points faibles

.....
.....
.....

Comment les améliorer ?

.....
.....
.....

Prestataire

date de demande

date de réalisation

validée le

Fiche 7

Diagnostic stratégique et commercial

Vos objectifs

Situer votre marché, la position de votre entreprise dans son environnement concurrentiel

Présenter ses atouts à l'acquéreur

Votre analyse critique porte sur :

- le marché
- les clients
- les produits et services
- la politique de prix
- la distribution
- les moyens de publicité
- les fournisseurs
- vos moyens d'information pour apprécier la position concurrentielle de votre entreprise et ses atouts

Les points à étudier :

- marché actuel et l'adéquation de vos moyens humains, techniques et financiers aux évolutions récentes et prévisibles
- nombre de clients, répartition en % du CA, modalités de paiement, rentabilité des clients stratégiques, fidélisation et risque de disparition du fait de la cession
- position de vos produits/services par rapport à vos concurrents, répartition en % du CA, marge, nécessité de renouvellement, risques de disparition, réactivité de l'entreprise aux modifications de la demande client
- fiabilité des coûts de revient, contraintes imposées par la concurrence, la réglementation,
- système de distribution, force de vente, service après-vente, supports de publicité utilisés, participation à des salons
- négociation des délais de paiement fournisseurs, % de chaque fournisseur dans le montant total des achats, remise en cause des contrats du fait de la cession
- vos concurrents : examen de leur situation, évolution prévisible

Les points forts

.....
.....
.....

Comment les valoriser ?

.....
.....
.....

Les points faibles

.....
.....
.....

Comment les améliorer ?

.....
.....
.....

| | | | |
|-------------|-----------------|---------------------|------------|
| Prestataire | date de demande | date de réalisation | validée le |
|-------------|-----------------|---------------------|------------|

Fiche 8

Le diagnostic technique et environnemental

Votre objectif

Evaluer dans quelle mesure les moyens d'exploitation répondent aux besoins actuels et futurs de votre entreprise

Votre analyse critique porte sur :

- les locaux
- le parc machines, les véhicules, les agencements
- l'organisation de la production, l'informatisation, les stocks
- les fournisseurs
- les investissements à prévoir selon le degré d'importance et de nécessité
- la conformité à la législation, éventuellement la législation des Installations Classées

Les points à étudier :

- disposition des ateliers, bureaux, stockage
- état du matériel, des agencements, niveau d'amortissement
- possibilité d'adaptation, d'évolution à de nouveaux produits ou de nouveaux clients
- conformité au niveau technologique nécessaire dans le secteur d'activité
- prix d'achat et valeur nette du matériel
- sécurité, impacts et risques environnementaux (plan de prévention des risques)
- investissements nécessaires et leur financement

Les points forts

.....
.....
.....

Comment les valoriser ?

.....
.....
.....

Les points faibles

.....
.....
.....

Comment les améliorer ?

.....
.....
.....

| | | | |
|-------------|-----------------|---------------------|------------|
| Prestataire | date de demande | date de réalisation | validée le |
|-------------|-----------------|---------------------|------------|

Fiche 9

Le futur de votre entreprise, les prévisionnels

Vos objectifs

Présenter concrètement les possibilités de développement de votre entreprise et sa capacité à supporter financièrement les coûts de l'acquisition (pour beaucoup, une entreprise ne vaut que ce qu'elle est capable de rapporter)

Votre analyse critique porte sur :

- la cohérence des hypothèses retenues pour vos prévisions avec leurs applications chiffrées
- l'appréciation des prévisionnels
 - 1/ en l'état,
 - 2/ avec l'acquéreur
- le réalisme du potentiel que vous annoncez à partir de documents prévisionnels : bilan, compte de résultat, tableau de financement

Cette phase est une articulation importante entre les audits et diagnostics vus précédemment et les travaux de valorisation que vous allez maintenant mener.

Sans prévisions d'exploitation et de financement suffisamment réfléchies, il n'y a pas de valorisation raisonnablement possible.

Les points forts

.....
.....
.....

Comment les valoriser ?

.....
.....
.....

Les points faibles

.....
.....
.....

Comment les améliorer ?

.....
.....
.....

| | | | |
|-------------|-----------------|---------------------|------------|
| Prestataire | date de demande | date de réalisation | validée le |
|-------------|-----------------|---------------------|------------|

Fiche 10

Les principes de base de la valorisation (relire la fiche 1)

Vous entendez parler de différentes méthodes d'évaluation : méthode patrimoniale, valeur de rendement (à partir de dividendes), valeur forfaitaire (en % du chiffre d'affaires, en données qualitatives...), en PER, en nombre d'années de bénéfices...

Vous pouvez aussi voir des combinaisons de méthodes.

Pour les PME ne faisant pas appel public à l'épargne, **nous préconisons une méthode mixte associant la valeur patrimoniale (point 1/) et la valeur de rentabilité (point 2/).**

1 • Estimer l'actif net comptable corrigé

- valoriser les éléments de l'Actif et du Passif à leur valeur réelle (peut être différente de la valeur comptable) : non-valeurs, provisions, immobilier, titres de participation, créances, stocks, crédit-bail...
- tenir compte des impôts latents
- la Trésorerie, même excédentaire, constitue un élément hors exploitation et est compris dans l'Actif net : réflexion à mener sur le maintien lors de la cession
- les éléments incorporels seront neutralisés car retenus dans la valeur de rentabilité (voir §2 suivant)

2 • Estimer la valeur de rentabilité ou capacité bénéficiaire

- voir les fiches diagnostic et audit
- les résultats comptables passés de l'entreprise ne sont pas suffisants : il convient de :
 - 1 examiner les **retraitements** nécessaires
 - 2 estimer ensuite la **capacité bénéficiaire** retraitée historique
 - 3 mesurer l'incidence des décisions prises sur **l'évolution future des résultats** afin de (suite point suivant)
 - 4 **déterminer**, de la manière la plus fiable possible, la suite des résultats futurs qui permettra de valoriser les **valeurs incorporelles** (notion de valeur du fonds de commerce)
 - 5 prendre en compte **la position de l'entreprise sur son marché** et par rapport à ses concurrents, en déduire sa capacité de **maintien de ses avantages concurrentiels** ou la présence d'un **facteur de risque**

3 • Ces principes trouvent leur application concrète dans la fixation

- 1 d'un **taux** de rentabilité attendu par l'investisseur (que cet investisseur soit un entrepreneur, un financier, une personne physique ou une société)
- 2 d'une **durée** de maintien de cette capacité bénéficiaire

4 • Pour conforter vos travaux de valorisation

A la fin, vous pourrez procéder à divers recoupements ; ainsi un prix de vente pourra être :

- un nombre d'années de votre résultat net (PER ou Price Earning Ratio)
- un % du chiffre d'affaires

En tout état de cause, il faudra vérifier que l'entreprise, acquise en partie avec des emprunts, a bien la capacité à **rembourser l'emprunt en un temps raisonnable** et qui laisse une marge de manœuvre suffisante pour **poursuivre son développement** et ses investissements nécessaires.

A voir

Voici plusieurs cas dans lesquels vous pouvez en partie vous retrouver :

- immobilier important à l'actif du bilan, faible rentabilité
- entreprise sortant d'une période de faible rentabilité mais en croissance
- frais de recherche importants mais manque de résultats
- manque de trésorerie
- trésorerie abondante

Fiche 11

Les principes de base de la négociation (relire 13 fiche 2)

Objectif

Obtenir satisfaction sur le maximum de points sans pour autant décourager l'acquéreur : les termes de la négociation, les concessions réciproques, ont une incidence importante sur la fixation du prix définitif.

Cette fiche vous propose un cadre à valeur indicative.

Le processus général

- **Phase préalable** : signature d'un engagement de confidentialité
- **Début des pourparlers**
 - prise de connaissance de l'acquéreur, personne physique ou personne morale
 - 1^{ère} visite : visite de politesse - si visite de l'entreprise : en dehors des heures de travail
 - remise d'une note de présentation très synthétique
 - annonce du prix : pas conseillé à ce stade
 - exiger de l'acquéreur qu'il manifeste son intérêt rapidement (sous 30 jours maximum)
- **Début des négociations**

| position acquéreur | votre position de vendeur |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• demande les comptes annuels• demande un dossier de présentation (voir contenu en annexe) | <ul style="list-style-type: none">• acceptez et éventuellement dès la 1^{ère} visite• acceptez car c'est le minimum mais seulement après manifestation de son intérêt |
| <ul style="list-style-type: none">• demande votre prix de cession | <p>deux possibilités :</p> <ul style="list-style-type: none">• présentez votre prix et la méthode de valorisation• demandez à l'acquéreur son prix et sa méthode de valorisation : cette position correspond à un chef d'entreprise sollicité et pas véritablement préparé à vendre |
| <p>ATTENTION : vous entrez dans la phase de négociation sur le prix soyez prêt à annoncer un prix réaliste, argumenté, sinon, l'écart entre votre niveau de prix et la première estimation par l'acquéreur sera réductible</p> | |
| <ul style="list-style-type: none">• ses moyens financiers : souhaite être discret | <ul style="list-style-type: none">• à envisager le plus tôt possible : important pour juger de la faisabilité de l'acquisition• anticipez et préparez pour vous-même ces études avec un esprit critique afin de répondre avec précision aux questions et mettre en valeur les atouts - voir fiches n° 3 à n° 9• à autoriser après lettre d'intention : voir ci-dessous |
| <p>LETTRE D'INTENTION doit être rédigée prudemment - reprend les éléments ci-dessus - avec date butoir de signature du protocole et des conventions de garanties - doit être la plus fidèle possible aux intentions des parties. C'est déjà un acte juridique qui peut engager et avoir des conséquences autres que celles résultant de la rupture abusive et brutale. Elle doit donc être rédigée avec l'assistance d'un professionnel du droit.</p> <p>Prévoir une clause de négociation de bonne foi</p> | |
| <ul style="list-style-type: none">• demande l'exclusivité | <ul style="list-style-type: none">• acceptez car c'est un gage de loyauté réciproque• durée de 1 mois à 1,5 mois, conforme à la durée de la lettre d'intention |
| <ul style="list-style-type: none">• s'il n'obtient pas l'exclusivité, pourra demander à passer directement au protocole | <ul style="list-style-type: none">• Pas de règle : bien réfléchir à votre position de vendeur et au style de négociation que vous souhaitez mener (par exemple, faire monter les enchères) |

Fiche 11 (suite)

Points à négocier

| position acquéreur | votre position de vendeur |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• souhaite une période d'accompagnement• prolongation de l'accompagnement• modalités de paiement : demande un étalement• demande un crédit-vendeur | <ul style="list-style-type: none">• recommandé mais limitée dans le temps et selon des termes précis• éventuellement mais avec un contrat de travail : durée et rémunération (attention, précautions à prendre)• préférez un paiement comptant, quitte à baisser le prix• n'acceptez le crédit-vendeur que sous conditions précises sur le montant, le taux d'intérêt, la durée• exiger une garantie bancaire à première demande |
| <ul style="list-style-type: none">• détermination du prix• propose un prix variable (clause d'earn out) | <ul style="list-style-type: none">• privilégiez le prix fixe• non recommandé |
| <ul style="list-style-type: none">• les dividendes | <ul style="list-style-type: none">• précisez coupons attachés ou détachés |
| <ul style="list-style-type: none">• peut exiger maintien des comptes courants du cédant ou étalement à titre de garantie de la garantie | <ul style="list-style-type: none">• exiger paiement immédiat• sinon, garantie du paiement à terme |
| <ul style="list-style-type: none">• la trésorerie excédentaire : souhaite obtenir un abattement sur la trésorerie excédentaire | <ul style="list-style-type: none">• ne pas assécher la trésorerie |
| <p>les conditions suspensives : être exhaustif exemple : conditions d'octroi des prêts, transfert des contrats intuitu personae ou avec des clauses particulières</p> | |
| <ul style="list-style-type: none">• garantie de passif, veut se protéger contre toute apparition de passif ou insuffisance d'actif issues de la gestion du vendeur• garantie d'actif : actif immobilisé, actif circulant | <ul style="list-style-type: none">• acceptez car c'est une demande légitime• mais limitez la garantie : franchise, plafond et durée variable selon l'objet de la garantie• tenez compte des incidences fiscales• oui pour la garantie de l'existence mais pas de l'état• oui |
| <ul style="list-style-type: none">• négocie le montant du loyer si > valeur locative• clause de non-concurrence | <ul style="list-style-type: none">• proposez loyer correspondant à la valeur locative• oui mais limitée |
| <p>LES DECLARATIONS RECIPROQUES</p> | |
| <p>L'acquéreur fait confirmer par le vendeur que celui-ci a bien communiqué tous les documents nécessaires</p> | <p>Le vendeur fait confirmer par l'acquéreur que celui-ci reconnaît avoir eu communication de tous les documents nécessaires</p> |

Rédaction d'un protocole d'accord

Concrétise les résultats de la négociation et prévient les conflits futurs.

Est constitué d'un ensemble de documents :

- promesses synallagmatiques réciproques avec conditions suspensives (non enregistré s'il s'agit d'une SARL)
- à la signature définitive :
 - acte de cession de parts qui reprend entièrement ce qui figure dans la promesse
 - et à part, garantie d'actif et de passif
 - annexes et autres convention : contrat de travail
- Prévoir une clause d'arbitrage en cas de conflit – clause compromissoire ?

**Cette fiche n'est qu'une première approche du déroulement d'une négociation.
Il est bien entendu indispensable de faire appel à des professionnels.**

Annexe 1

Connaître le contenu du dossier financier présenté par le repreneur auprès des établissements bancaires

Préparation à l'entretien

Disposer d'un dossier « bien ficelé » est indispensable avant de s'engager dans une présentation auprès d'un banquier. Dans ce cadre et pour évaluer une présentation et ses faiblesses, il convient utilement de soumettre son projet auprès des Chambres consulaires et des autres structures professionnelles d'appui à la cession-reprise d'entreprise.

Avant de prendre rendez-vous avec le banquier, on peut aussi consulter le site de la banque pour se familiariser avec ses offres et ses propositions en matière de reprise d'entreprise.

En fonction d'une relation existante entre la banque, le repreneur et / ou l'entreprise cédée, les éléments nécessaires à l'étude du dossier de reprise seront assez différents.

Pour répondre à un projet dans les meilleurs délais, les documents listés ci-après sont nécessaires :

- Curriculum Vitae et régime matrimonial et ceux des éventuels associés
- Pièce d'identité et justificatifs de domicile de moins de trois mois (si vous n'êtes pas client)
- Le détail des revenus, encours de prêts et patrimoine
- Un dossier de présentation le plus complet et détaillé de la société reprise (aspects humains, matériels et immobiliers, gamme des produits et / ou des services, études clientèle et fournisseurs, positionnement par rapport à la concurrence, spécificités et réglementations particulières, etc...)
- Documents comptables des trois dernières années
- Méthodes de valorisation de la société
- Explication de la stratégie de reprise, des apports susceptibles de dynamiser l'entreprise
- Accompagnement envisagé avec le cédant
- Prévisionnel sur trois ans (compte de résultat, plan de financement, tableau de trésorerie)
- Compromis de vente
- Protocole de cession de parts ou actions et de garantie actif/passif
- Montage juridique avec répartition du capital
- Statut ou projet de statut envisagé ou K Bis (si immatriculation effectuée)
- Justificatif des apports
- Devis ou facture pro forma des investissements complémentaires nécessaires.
- Bail commercial

Derniers conseils :

Dans le cadre de rendez-vous, se faire préciser les termes utilisés et le détail des offres proposées qui ne sont pas comprises.

Au final, récapituler bien les besoins, s'assurer du contenu des propositions qui sont faites et surtout des délais de réponse écrite des engagements du banquier.

Annexe 1 (suite)

Trouver les moyens de financer la reprise. Quelques préalables à bien posséder.

La rentabilité de l'entreprise cédée doit dégager une capacité à assurer :

- le remboursement des emprunts nécessaires à sa reprise sur une période raisonnable
- les investissements indispensables au maintien de la compétitivité de l'entreprise sur les années à suivre
- une rémunération à son nouveau dirigeant

Pour financer un projet, il existe de multiples possibilités souvent à combiner :

L'apport personnel

Toutes les banques sont attachées au principe d'un apport minimal qui est le gage de l'implication du repreneur et d'une meilleure pérennité de son projet de reprise. Cet apport personnel pourra se concrétiser par des capitaux propres et des comptes courants d'associés.

Le crédit vendeur

Le cédant peut consentir un crédit au repreneur afin de faciliter le financement de la reprise.

Le capital risque

Des capitaux propres complémentaires sont parfois nécessaires. Des structures de capital risque régionales peuvent être sollicitées comme Centre Capital Développement, Création Croissance Centre... ainsi que des structures de capital risque filiales des banques. Des personnes physiques peuvent également intervenir au capital: investisseurs privés de type « Business Angels », fournisseurs, clients, etc...

Les prêts d'honneur

Des structures locales peuvent intervenir sous forme de prêt d'honneur. Vous pouvez vous adresser à la plate-forme d'initiative locale ou au Réseau Entreprendre Val de Loire. Ces organismes permettent de compléter l'apport personnel par des prêts sans garantie à taux nul ou réduit.

Les prêts bancaires à moyen et long terme et crédit bail

Les banques financent la reprise par des prêts classiques ou du crédit bail fonction de la durée fiscale d'amortissement des objets financés. Les banques déterminent leur engagement en validant les capacités du repreneur, de son projet de reprise, du prix de cession et du montage financier proposé. Des prêts spécifiques «reprise» existent dans la plupart des banques avec comme attrait principal un système de caution par un organisme tiers.

Les garanties

Les banques peuvent exiger des garanties sur les biens financés notamment avec des cautions personnelles ou des cautionnements par un organisme tiers : fonds de garantie ou société de caution mutuelle.

Derniers conseils :

Dans le cadre du financement de la reprise et de la demande faite auprès du banquier, il faut intégrer également une demande de concours d'exploitation (découvert autorisé, escompte, etc.) et de lignes de cautionnements parfois nécessaires à l'activité de l'entreprise. Dans ce cadre, prévoir une marge suffisante pour laisser une souplesse afin de répondre aux aléas de votre activité.

Annexe 2

Contenu du 1^{er} dossier à remettre à un acquéreur

- Statuts, extrait K bis
- 3 derniers bilans et compte de résultat
- rapport du Commissaire aux Comptes
- procès-verbaux AG, Conseil d'Administration
- rapport de gestion
- baux
- organigramme
- plaquette commerciale** (sous réserve)
- périmètre de la reprise** : titres, fonds de commerce, bâtiment
- évaluation, si réalisée**