



# Vous avez dit reprise ?

Faute de repreneurs, des milliers d'entreprises disparaissent chaque année. Une véritable aubaine à saisir.

**A**ttention, selon Oséo, 27% des entreprises existantes, soit 700.000, pourraient disparaître dans les dix à quinze ans à venir faute de repreneur (source : Insee). Pourtant, plus de 55.000 se transmettent par an, dont 50.000 TPE de moins de 10 salariés, 5.000 PE de 10 à 49 salariés et 500 PME de 50 à 250 salariés. L'enjeu économique est donc déterminant puisqu'il s'agit de préserver environ 300.000 emplois par an dans les territoires. D'autant qu'une transmission se prépare : trois ans pour le cédant, six mois pour le repreneur.

En outre, le coût d'une transmission freine les différents acteurs car si des aides existent, difficile en revanche de venir à bout de la frilosité des banques.

## Financement délicat

Avec des banques aussi craintives, il n'est donc pas étonnant que plus de 40% des repreneurs essuient un refus. *«L'analyse d'une demande de crédit de reprise s'appuie sur trois fondamentaux : l'expérience du porteur de projet qui doit être un professionnel expérimenté, l'apport personnel, preuve de la participation au risque,*



*et la rentabilité financière du projet. Or, l'exigence des banques quant au montant de l'apport s'est sensiblement accrue. Autre point capital, le besoin en fonds de roulement. La*

## Financement Oséo : «Reprendre, c'est moins risqué»

**Q**uels bilans faites-vous de la transmission-reprise en France ?  
Le vieillissement de la

60% des cessions sont dues au départ en retraite du dirigeant. En revanche, les repreneurs sont jeunes et professionnels. Ensuite, le tissu d'entreprises est constitué essentiellement de TPE. Nous constatons également que le mode de transmission familiale est en perte de vitesse (10% seulement) par rapport à

acteurs à chaque phase-clé de la transmission d'entreprise afin d'en faciliter la réussite car nous savons par expérience que la reprise est risquée. En effet, 1 sur 5 échoue après six ans d'activité.

**Pourquoi les entrepreneurs doivent-ils privilégier la reprise ?**  
Parce que la reprise est moins risquée que la création et l'effet de levier permet de s'offrir une entreprise déjà créée en adéquation avec ses ressources personnelles. Pour le cédant, bien choisir son successeur assure la

pérennité de son entreprise, de ses valeurs et le maintien de l'emploi pour ses salariés.

**À quel moment envisager une transmission ?**  
Nous savons par expérience que les principaux freins à la transmission des entreprises par leurs dirigeants sont d'ordre psychologique (prix de cession, perte de statut, confidentialité...), notamment en matière de transmission familiale. Par conséquent, ces freins nuisent à la préparation de la transmission qui

nécessite en moyenne trois années. Les préconisations aux dirigeants pourraient être de deux ordres : s'entourer de conseils en amont et s'assurer de la "cessibilité" de l'entreprise à tout moment par un diagnostic (ne pas attendre l'âge de la retraite pour penser à céder son entreprise) ; identifier un ou plusieurs repreneurs issus de la famille, un salarié de l'entreprise ou un repreneur extérieur, à la fois expérimenté dans le secteur concerné, possédant un profil de manager et incarnant les valeurs de l'entreprise.



Martial Rozier, direction du développement et de la stratégie d'Oséo

population française a un impact sur l'âge moyen des dirigeants d'entreprise, dont un peu plus de 60% a plus de 50 ans. Ce qui explique sans doute que

nos voisins européens (Allemagne, Italie, Angleterre...). Autant de constats qui nécessitent une mobilisation de tous les



## «Plus facile de maintenir une boîte que de la lancer de zéro»

**Q**uelle place occupe aujourd'hui la formation des managers à la reprise de société ?

**Hervé Demazure.** La formation occupe une place importante, car elle vise à accompagner le repreneur dans la durée en lui apportant les compétences nécessaires à l'exercice de son nouveau métier, dans le cadre de son activité réelle. Elle constitue de fait pour le repreneur une aide au diagnostic et à la réflexion stratégique. À noter que selon nos enquêtes, le taux de survie des entreprises

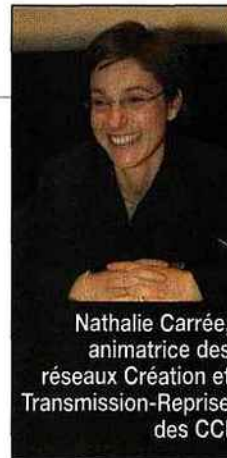
dirigées par des anciens élèves est de 93% sur vingt ans, ce qui prouve la plus-value de la formation.

Comment cet enseignement a-t-il évolué ?

**H.D.** Un événement majeur a été la reconnaissance en 2009 de la formation par un titre officiel de niveau II (bac +3/licence), qui donne une vraie légitimité aux stagiaires, et a amené le réseau à mieux formaliser les compétences attendues à la fin de la formation et leurs modalités d'évaluation.

Quel regard portez-vous sur la reprise de société en France ?

**Nathalie Carrée.** Politiquement, la reprise d'entreprise en France n'a pas le même poids que la création d'entreprise car le quantitatif est différent (500.000 créations d'entreprise par an/60.000 reprises). Or, la reprise présente des avantages. Pour les collectivités territoriales, c'est le seul levier pour maintenir leur population sur leur territoire via le maintien des emplois. Il est plus facile de maintenir l'emploi en maintenant les



Nathalie Carrée, animatrice des réseaux Création et Transmission-Reprise des CCI



Hervé Demazure, chef de service direction formation compétences, à l'École des managers

entreprises que d'essayer de créer de l'emploi en attirant des créateurs d'entreprise. C'est également le seul levier pour dynamiser des villages, le maintien du dernier commerce multiservices du village par exemple pour façonner le tissu économique de leur territoire. Pour

l'entrepreneur, c'est un coût plus élevé mais le retour sur investissement est plus rapide. Pour la collectivité au sens large, une entreprise ou un commerce repris innove plus, exporte plus, embauche plus, se développe plus. Nous allons d'ailleurs réaliser une étude en 2011 pour évaluer le niveau de ce «plus».

crise a eu un impact sur la durée nécessaire au lancement de l'activité. Le point mort d'un projet est atteint en moyenne plus tard que par le passé. Il faut donc le prévoir et définir un fonds de roulement suffisant pour y faire face», explique Jean-Philippe Deltour, associé fondateur de CREDITRELAX.

Les candidats puisent donc très souvent dans leur porte-monnaie... Car, sur le terrain, trouver des financements se révèle difficile. «Les banques font régulièrement appel à des organismes de contre-garantie tels Oséo ou Siagi, ce qui entraîne des délais de réponse beaucoup plus longs. Chez **CREDITRELAX** nous avons eu un taux de succès de 85%



Jean-Philippe Deltour, associé fondateur de CREDITRELAX

sur les dossiers présentés à nos partenaires bancaires. Après six ans d'expérience, notre valeur ajoutée réside en

partie dans la sélection des dossiers. Nous ne retenons que ceux auxquels nous croyons et pour lesquels nous sommes sûrs de pouvoir répondre aux attentes de nos clients». Confronté à un triple risque (fragilité et faible visibilité, changement de dirigeant-proprétaire et insuffisance de garantie sur les actifs financés), le banquier considère souvent que l'expertise et la garantie apportées par Oséo sont indispensables.

### Se faire aider

Franchisés, artisans-commerçants indépendants, PME existantes et cadres quittant le salariat, les candidats repreneurs ne manquent pas. Autre réalité de la transmission, le constat d'un taux d'échec important : 20% des reprises échouent au cours des six premières années. Une situation paradoxale alors que le nombre de personnes ayant un projet de création ou de reprise d'entreprises n'a jamais été aussi élevé. Ce taux d'échec reflète la complexité du processus de transmission.

Il est donc primordial de se faire conseiller par un expert pour l'évaluation, les conséquences fiscales et la préparation du dossier. Les travaux préparatoires sont essentiels pour obtenir le double objectif de la cession : donner à l'entreprise les moyens d'être vendue tout en garantissant sa pérennité, réaliser au mieux le capital du dirigeant afin de lui procurer des revenus satisfaisants pour sa retraite.

### Les conditions fiscales

Les opérations de transmission entraînent un certain nombre d'impositions fiscales, notamment :

- les droits de mutation, à la charge du repreneur. 3% plafonné à 5.000 euros pour les actions, 3% après abattement de 23.000 euros pour des parts sociales, entre 0 et 5% pour les fonds de commerce (0% pour une valeur inférieure à 23.000 euros, 3% pour une valeur comprise entre 23.000 et 200.000 euros et 5% pour une valeur supérieure à 200.000 euros) ;
- les plus-values professionnelles, pour les entreprises soumises à



## Comment trouver sa pépite ?

 <p>Oséo</p>	<p>Portail national qui regroupe toutes les annonces de cessions d'entreprise. Elles sont recueillies sur le terrain par les CCI, les chambres de métiers, les fédérations professionnelles et les spécialistes de la transmission comme Fusacq et l'association des CRA (Cédants &amp; Repreneurs d'Affaires). <a href="http://www.reprise-entreprise.oseo.fr">www.reprise-entreprise.oseo.fr</a></p>
 <p>CCI</p>	<p>Le portail des chambres de commerce et d'industrie propose un espace dédié à la reprise d'entreprise. Seulement 8.500 offres de reprise et 300 de cession, toutes régions et secteurs d'activité confondus. <a href="http://www.cci.fr">www.cci.fr</a></p>
 <p>Fusacq</p>	<p>Place de marché dédiée à la transmission-reprise d'entreprise. Son objectif : faciliter les opérations de transmission et de rapprochement d'entreprises en permettant notamment des mises en relation entre les intermédiaires, les cédants et les repreneurs d'entreprise. <a href="http://www.fusacq.com">www.fusacq.com</a></p>
 <p>EURALLIA</p>	<p>Réseau de cabinets de conseil spécialisés dans l'acquisition ou la cession d'entreprises qui dispose de correspondants dans la plupart des régions françaises. Les partenaires membres du réseau répondent aux exigences de la réglementation pour l'obtention du statut CIF (Conseil en investissement financier) et sont tous composés d'experts impliqués et indépendants, regroupés dans le but d'optimiser leur savoir-faire et leur efficacité. <a href="http://www.eurallia.com">www.eurallia.com</a></p>
 <p>Interface</p>	<p>Cabinet de conseil et d'intermédiation en cession, fusion et acquisition d'entreprises familiales. Spécialiste reconnu du conseil en entreprise depuis 1997, son savoir-faire est d'accompagner les dirigeants de PME/PMI dans leurs opérations de croissance ou de transmission. <a href="http://www.interface-entreprises.com">www.interface-entreprises.com</a></p>

## Les aides Oséo

**O**séo peut désormais apporter la solution complémentaire du Contrat de développement transmission (CDT). Celui-ci correspond au besoin spécifique de «grosses» PME (plus de 50 salariés), lorsque le plan de financement est fragilisé par une insuffisance de fonds propres. D'un montant pouvant aller jusqu'à 400.000 euros, représentant au maximum 40% de l'endettement global et d'une durée qui peut atteindre sept ans. Oséo peut également garantir les prêts bancaires complémentaires, pouvant prendre à sa charge jusqu'à 70% du risque. Enfin, les repreneurs peuvent bénéficier de la garantie d'Oséo au titre des prêts d'honneur attribués par les réseaux d'accompagnement.

l'impôt sur le revenu, s'élèvent à 28%. Pour les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés, elles sont imposées à un taux réduit d'IS. Toutefois, les plus-values résultant de cession ne relevant pas du taux réduit sont ajoutées aux bénéfices de la société et sont donc imposées dans les conditions normales. Les plus-values de cession de parts sociales ou d'actions de sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés peuvent bénéficier d'un abattement d'un tiers pour chaque année de détention au-delà de la 5<sup>ème</sup> année de détention de ces titres de sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés ;

- **les plus-values de cession de valeurs mobilières et de droits sociaux**, depuis début 2011, sont imposables au taux global de 31,3% (19% + 12,3% de prélèvements sociaux) dès le premier euro de cession ;

- **l'ISF** peut également constituer une contrainte. Les parts sociales sont considérées comme des biens professionnels, et donc exclues des bases, tant que leur possesseur dirige l'entreprise. Une fois le capital réalisé, ce dernier entre pleinement dans le calcul. Ici encore, des solutions existent ;

- **les droits de succession ou de**

**donation.** Dans le cadre d'une transmission familiale ou d'une reprise par un salarié, un abattement de 300.000 euros est désormais prévu pour l'application des droits de mutation à titre onéreux en cas d'achat d'entreprise. Ce dispositif bénéficie aux apprentis, aux salariés ayant conclu un contrat de travail depuis au moins deux ans au moment de la cession ainsi qu'aux membres de la famille du cédant. Les acquéreurs doivent s'engager à poursuivre leur activité dans l'entreprise pendant cinq ans, soit à titre d'activité professionnelle principale et unique et de manière effective et continue, soit l'un deux assurera pendant cette période la direction effective de l'entreprise. Enfin, par analogie, la donation ou succession d'une entreprise faite au profit de salarié bénéficie d'un abattement de 300.000 euros au lieu d'une exonération pour les seules entreprises dont la valeur ne dépassait pas 300.000 euros.

## Un accompagnant de qualité

La transmission d'une entreprise est un acte de gestion complexe qui exige une grande anticipation. Une

bonne préparation et un accompagnement de qualité sont les conditions nécessaires d'une cession réussie. Or, les candidats repreneurs consultent généralement une fois la promesse de vente signée. Pourtant, connaître leur projet en amont permet à Jean-Philippe Deltour *«d'influer sur les négociations. Il y a toujours des points à revoir : bail, franchise de loyer, garantie d'actif/passif, rachat du compte courant d'associé... Nous relisons avec eux leur prévisionnel, en y apportant un regard extérieur et critique afin que nous soyons convaincus qu'ils comprennent et adhèrent totalement aux chiffres qu'ils nous présentent. Les négociations des conditions du crédit se font suite à la validation du risque par le comité de crédit : montant, durée, taux, assurance, caution, garantie, frais de tenue de compte, commission carte bleues»*. Des services qui s'évaluent entre de 5 à 10% du prix de cession. Heureusement, la tendance est à une baisse des prix des sociétés qui prennent en considération les chiffres d'affaires réalisés sur les douze derniers mois, et des taux d'intérêt qui n'ont jamais été aussi bas. ●

Virginie Legourd