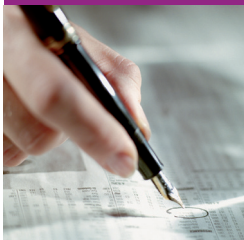


MONTER SON DOSSIER



Monter le dossier va consister à trouver les réponses appropriées à ces trois questions :

- Qu'est-ce qui est racheté ?
- Sous quelle forme juridique ?
- Comment trouver le financement ?

1. Qu'est-ce qu'une entreprise ?

Pour bien comprendre comment cela fonctionne, revenons un peu sur ce qu'est une entreprise. Qu'est-ce qu'il y a dans la « boîte » ? Il faut distinguer le contenant : le cadre juridique de l'entreprise, et le contenu : le fonds, qui regroupe les éléments nécessaires à l'exercice de son activité.

L'entreprise

Elle peut avoir le statut d'entreprise individuelle ou de société.

■ **Dans l'entreprise individuelle**, l'entreprise et l'entrepreneur ne forment qu'une seule et même personne. Toutefois, il est possible d'opter pour le régime de l'EIRL, qui permet de distinguer le patrimoine personnel du patrimoine affecté à l'activité.

L'immatriculation au Registre du commerce et des sociétés (pour les commerçants), au Répertoire des métiers (pour les artisans) ou la déclaration à l'Urssaf (pour les professions libérales) est faite au nom du dirigeant.

Par conséquent :

- les patrimoines professionnel et personnel de l'entrepreneur sont confondus (sauf cas de l'EIRL) : l'entrepreneur est légalement propriétaire des actifs affectés à l'activité de l'entreprise et il est responsable des dettes sur l'ensemble de ses biens,
- la « structure » même ne peut être cédée, puisqu'il s'agit d'une personne physique. La transaction porte sur les actifs de l'entreprise (ce qu'elle possède) ou sur son fonds de commerce.

■ **Dans la société**, l'entreprise et ses associés sont des personnes juridiques distinctes. Les associés sont propriétaires des parts ou actions, mais n'ont, à titre personnel,

aucun droit de propriété sur les actifs. L'entreprise dispose de son propre patrimoine. Les associés ont la possibilité de prêter de l'argent à la société. Ces sommes (restituables et productives d'intérêts) figurent au passif du bilan de la société, dans les « comptes-courants d'associés ». Les associés peuvent céder leurs titres. La société, quant à elle, peut céder ses actifs et notamment son fonds de commerce.

Le fonds de commerce

Le fonds de commerce correspond à l'ensemble des biens, corporels et incorporels, qui permettent d'exploiter l'activité commerciale ou artisanale, que l'on soit en entreprise individuelle ou en société.

Les éléments corporels comprennent : le matériel, l'outillage, les véhicules, le mobilier, les agencements, etc.

Les éléments incorporels comprennent : la clientèle, le nom commercial et l'enseigne, le bail, les licences, etc.

La structure juridique est le contenant (entreprise individuelle ou société) et le fonds est le contenu.

Contenant :

Cadre juridique :

Entreprise individuelle ou société

Contenu :

Éléments nécessaires à l'exercice de l'activité

Éléments corporels :

- immeubles
- matériel
- outillage
- véhicules
- mobilier
- agencements, etc.

Éléments incorporels :

- clientèle
- nom commercial, enseigne
- liens contractuels
- droit au bail
- licences
- savoir-faire
- brevets, marques, modèles, etc.

Stocks :

- marchandises
- matières premières

2. Quelle est la fiscalité du vendeur ?

La fiscalité de la cession est un sujet en soi car elle varie fortement selon qu'il s'agit d'une entreprise individuelle ou d'une société, qu'elle s'effectue à titre onéreux ou gratuit. N'improvisez pas, mais consacrez plutôt le temps nécessaire à faire les meilleurs arbitrages : des dispositifs d'exonération ont été mis en place pour alléger le coût de la transmission et notamment de la transmission familiale, ne passez pas à côté. Agissez avant plutôt que de subir après.

■ L'impôt sur la fortune immobilière (IFI)

L'ISF a disparu depuis le 1^{er} janvier 2018 et a été remplacé par l'IFI qui taxe l'immobilier.

Une réflexion est à mener par le vendeur avec ses conseils suite à la cession pour :

- réinvestir dans une autre activité professionnelle,
- transmettre totalement ou partiellement ce patrimoine, en pleine propriété ou en usufruit,
- exploiter ou non des avantages fiscaux pour limiter l'impôt payé (réinvestissements immobiliers ou non).

■ La fiscalité des plus-values

Vendre son entreprise conduit souvent à constater une plus-value (différence favorable entre la valeur comptable du fonds ou des titres et le prix de vente). Il existe différents dispositifs d'exonération d'impôt sur la plus-value.

NB : pour toute information concernant la fiscalité, et pour connaître les taux en vigueur, vous pouvez consulter le site de Bpifrance Création www.bpifrance-creation.fr ou vous rapprocher de votre conseil.

En dehors de ces exonérations, il faut retenir que :

- lorsqu'un entrepreneur est en entreprise individuelle (ou dans une société de personnes comme une EURL ou une SARL ayant opté pour l'impôt sur le revenu), la vente d'actifs immobilisés (fonds de commerce) sera soumise au régime des plus-values professionnelles. Le taux d'imposition variera selon que la plus-value est à long terme ou à court terme (élément cédé détenu depuis plus ou moins 2 ans) et s'il s'agit d'un élément amortissable (outils, machines, etc.) ou non (terrain nu, fonds de commerce, etc.),
- lorsqu'un dirigeant de société soumise à l'impôt sur les sociétés (SAS, SARL, etc.), cède ses actions ou parts sociales, il est imposé sur la plus-value réalisée à l'occasion de la vente,
- lorsque c'est la société elle-même, imposée à l'impôt sur les sociétés, qui cède un élément d'actif immobilisé (hors cas de la cession de titres de participation), il n'est pas fait de distinction entre plus-value à court terme et plus-value à long terme. La plus-value est alors comprise pour sa totalité dans le résultat de l'exercice en cours lors de sa réalisation.

La fiscalité du vendeur est un sujet important car elle détermine la façon dont il va chercher à vendre son entreprise. Fonds de commerce ? Titres ? Immobilier ? Dans les faits, c'est le vendeur qui organise le schéma qui lui est le plus favorable.

3. Qu'est-ce que vous rachetez ?

C'est quoi, au juste, « racheter une boîte » ? Il y a trois façons principales de reprendre une affaire.

Vous rachetez des actifs, c'est-à-dire des équipements, des contrats, des stocks, une marque, appartenant à l'entreprise, dont vous allez vous servir pour lancer votre propre activité. Aucune formalité à remplir, un chèque suffit.

Attention : assurez-vous qu'il s'agit bien d'une vente d'actifs et non d'activité. L'administration fiscale va naturellement se poser la question pour savoir si vous ne lui devez pas des droits de mutation. Sans compter les créanciers du vendeur, qui peuvent s'estimer lésés (à commencer par les banques, surtout si le matériel vendu était gagé !).

Vous rachetez un fonds de commerce, c'est-à-dire une activité avec tous les éléments nécessaires pour la mener. Les contrats noués par l'entreprise tombent sauf accord exprès du cocontractant et certains contrats qui sont automatiquement transférés :

- les contrats de travail avec tous les avantages attachés (droit à congés payés, compte personnel de formation, ancienneté, éventuels contentieux prud'homaux, etc.),
- le bail commercial,
- les contrats d'assurance.

Attention : l'article L.1224-1 du code du travail est clair et confirmé par une jurisprudence constante : en cas de cession du fonds de commerce, donc de l'activité, les contrats de travail et tout ce qui s'y rattache suivent l'activité.

Le stock est à racheter à part, du fait du traitement de la TVA. La trésorerie dégagée par la vente du stock et du fonds de commerce va servir à l'entreprise à rembourser les dettes dont elle a conservé la responsabilité (fournisseurs, fisc, banques).

Dans cette forme de rachat, il y a discontinuité de la personne morale : les conséquences juridiques du passé de l'entreprise, qu'elles soient positives ou négatives, ne rattraperont pas le repreneur. Il faut toutefois respecter certaines formalités et utiliser le séquestre, qui permet de bloquer l'argent de la vente chez un tiers de confiance, un notaire ou un avocat, pendant 5 mois, le temps de régler les créances susceptibles de recours (les créances fiscales notamment).

Vous rachetez des titres, c'est-à-dire les actions ou les parts de la société cible. Il y a alors substitution du vendeur par le repreneur dans la possession des titres et donc des droits attachés.

Dans cette forme de rachat, il y a **continuité de la personne morale** : le nouveau propriétaire des titres devra supporter les conséquences futures du passé de l'entreprise, positives et négatives. Pour se protéger de certaines conséquences, une garantie d'actif et de passif (GAP) est en général exigée par le repreneur.

En plus de ces trois formes de reprise les plus courantes, vous pouvez également envisager **d'autres solutions** :

- la location-gérance du fonds de commerce,
- des opérations sur le capital, pouvant conduire à une situation semblable à celle d'un rachat de titres (augmentation importante de capital, éventuellement « coup d'accordéon * », fusion-absorption de la société par une autre société).

** Le coup d'accordéon consiste en une réduction de capital social immédiatement suivie d'une augmentation de celui-ci (ou, à l'inverse, en une augmentation de capital suivie d'une réduction).*

Un conseil pourra vous proposer ces solutions au cas par cas.

Racheter des titres ou un fonds de commerce, quelle est la meilleure solution ? On oppose parfois ces deux formes de rachat, en trouvant toutes les vertus à l'une et tous les défauts à l'autre. En fait, les deux présentent les avantages de leurs inconvénients (et réciproquement), résumés dans le tableau ci-dessous. Dans les faits, c'est le vendeur qui organise le schéma qui est le plus intéressant pour lui sur le plan fiscal, car il dispose du temps et de toutes les clés pour le faire, et qui l'impose ensuite au repreneur.

	Avantages	Inconvénients
Fonds de commerce	Vendeur Pas de garantie de passif à donner	Vendeur <ul style="list-style-type: none"> • Blocage des fonds en séquestre entre 3 et 5 mois le temps de purger les dettes fiscales (délai légal de consignation) • Nécessité pour le vendeur de procéder au remboursement des emprunts, solde des comptes clients et fournisseurs, clôture des comptes bancaires et fiscaux • Si le vendeur est une société : taxation de la plus-value plus élevée (taux d'IS) et taxation supplémentaire si la société doit être liquidée
	Repreneur <ul style="list-style-type: none"> • Pas de répercussions de la gestion du prédécesseur • Choix possible de la structure d'exploitation 	Repreneur <ul style="list-style-type: none"> • Droits de mutation plus élevés • Perte de la continuité des relations (contrats avec les fournisseurs, antériorité bancaire)

	Avantages	Inconvénients
Titres	<p>Vendeur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Réception immédiate du produit de la vente • Pas de gestion ultérieure <p>Repreneur</p> <p>Poursuite des relations contractuelles nouées par l'entreprise (fournisseurs, banques, clients)</p>	<p>Vendeur</p> <p>Nécessité pour le vendeur de donner une garantie d'actif et de passif au repreneur</p> <p>Repreneur</p> <p>La société peut notamment se voir réclamer des dettes fiscales et sociales après la vente, au titre de la gestion par le prédécesseur</p>

Pour toute information concernant les droits de mutation et/ou d'enregistrement vous pouvez consulter le site de Bpifrance Création www.bpifrance-creation.fr ou vous rapprocher de votre conseil.

4. Sous quelle forme juridique ?

- **S'il s'agit d'un fonds de commerce**, le repreneur a deux solutions :
 - le racheter en direct et s'installer en entreprise individuelle,
 - créer une société qui va se porter acquéreur de ce fonds de commerce.
- **S'il s'agit de titres**, le repreneur peut les racheter :
 - en direct,
 - à travers une société holding.

Le tableau ci-après compare les formes les plus courantes de rachat. Comment choisir ?

Bien souvent le choix n'existe pas : la situation s'impose au cédant comme au repreneur, notamment si le cédant s'y prend au dernier moment. D'où l'intérêt pour lui d'anticiper dès le début de ses réflexions, pour construire le chemin optimum avec l'aide de ses conseils.

Le repreneur en fera autant pour déterminer en conséquence le montage qui répond le mieux à sa situation.

■ Qu'est-ce qu'une holding ?

Le repreneur peut créer une société dite holding (de l'anglais to hold : tenir/détenir) dont la principale activité sera de détenir les titres de la société rachetée. Pour cela, les actionnaires de la holding vont la doter en fonds propres et elle va ensuite rechercher auprès des banques l'emprunt nécessaire pour boucler le financement de l'acquisition visée. Par la suite, ce seront les dividendes remontés par la société acquise qui permettront de rembourser cette dette d'acquisition et d'en payer les intérêts.

	Description	Avantages	Inconvénients
Cédant : Entreprise Individuelle Repreneur : Entreprise Individuelle	Le repreneur rachète un fonds de commerce à une entreprise individuelle et s'installe en entreprise individuelle	<ul style="list-style-type: none"> • Processus simple • Adapté aux petites structures • Garantie possible directement sur le fonds pour la banque qui finance 	Fiscalité moins avantageuse pour les montants importants
Cédant : Entreprise Individuelle Repreneur : société	Le repreneur crée une société qui rachète le fonds de commerce du cédant	<ul style="list-style-type: none"> • Simple et optimal fiscalement • Garantie possible directement sur le fonds pour la banque qui finance 	
Cédant : société Repreneur : Entreprise Individuelle	Le repreneur rachète le fonds de commerce détenu par la société du cédant	<ul style="list-style-type: none"> • Processus simple • Adapté aux petites structures • Garantie possible directement sur le fonds pour la banque qui finance 	Fiscalité moins avantageuse pour les montants importants, notamment si le cédant doit ensuite liquider sa société
Cédant : société Repreneur en direct	Le repreneur rachète les titres détenus par le cédant	<ul style="list-style-type: none"> • Simple • Déduction fiscale 	<ul style="list-style-type: none"> • Fiscalité du repreneur moins attractive que la holding pour des montants importants : prélèvements sociaux sur les dividendes • Faible valeur de la garantie intrinsèque (titres de la société) pour la banque prêteuse • Nécessité de constater du résultat pour permettre la remontée de dividendes • Décalage de trésorerie entre résultat et dividende
Cédant : société Repreneur en holding	Le repreneur crée une holding qui rachète les titres du cédant	<ul style="list-style-type: none"> • Optimal fiscalement pour des montants importants • Possibilité de rassembler des actionnaires sans perdre le contrôle • Permet des acquisitions ultérieures 	<ul style="list-style-type: none"> • Moindre valeur des garanties (nantissement des titres) pour la banque • Coût d'entretien (juridique et comptable) • Nécessité de constater du résultat pour permettre la remontée de dividendes • Décalage de trésorerie entre résultat et dividende

■ Alternative à la holding ?

Un repreneur personne physique peut déduire directement de ses impôts un pourcentage des intérêts de l'emprunt d'acquisition de titres de sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés (IS), avec un plafond (pour connaître le plafond en vigueur vous pouvez consulter le site de Bpifrance Création www.bpifrance-creation.fr ou vous rapprocher de votre conseil).

Sachant qu'une holding génère des frais de fonctionnement qui peuvent atteindre plusieurs milliers d'euros par an (comptabilité, tenue du dossier juridique et fiscal, compte bancaire), faites vos calculs.

■ A quoi sert une holding ?

Intérêt juridique : une holding est donc une « société » comme une autre, qui permet de rassembler et d'organiser les intérêts financiers et juridiques de plusieurs associés. Si votre projet consiste à reprendre plusieurs affaires sous un délai de quelques mois à quelques années, elle pourra servir de base à vos acquisitions successives. Elle constitue en outre un outil de protection du patrimoine personnel du fait de la responsabilité qui lui est associée.

Intérêt fiscal : le régime « mère-fille » (à partir d'un taux de détention de 5 %) permet de remonter les dividendes en franchise d'impôts et l'intégration fiscale (à partir d'un taux de détention de 95 %) permet de réduire l'impôt payé, en faisant entrer les frais financiers dans le résultat fiscal consolidé de la holding et de sa « fille » (soit un gain correspondant à environ 1/3 des frais financiers).

5. Comment trouver le financement ?

La très grande majorité des rachats d'entreprise se financent par emprunt, couramment à hauteur de 70 % du prix d'acquisition. Il n'y a donc rien d'inquiétant pour le cédant si le repreneur ne dispose pas dès le départ de la totalité des fonds nécessaires, c'est même habituel.

Voici la marche à suivre pour monter le financement dans les meilleures conditions.

■ Préparez un dossier solide

Pour convaincre des financiers, il faut pouvoir leur prouver que vous êtes un repreneur sérieux, à travers :

- une analyse rigoureuse de l'entreprise, dont vous avez apprécié tous les rouages au cours d'un diagnostic complet,
- l'affirmation de votre légitimité à reprendre cette entreprise et à faire au moins aussi bien que votre prédécesseur,
- un business plan où vous expliquez votre stratégie pour l'entreprise et sa traduction financière,
- un dossier papier qui en rende compte précisément.

■ Recherchez vos financements dans l'ordre !

Informez-vous sur le financement de votre opération dès que possible, ne serait-ce que pour comprendre quelle taille d'entreprise vous pouvez raisonnablement viser. Ensuite, lorsque vous devrez solliciter vos financements, faites-le dans l'ordre : vous devez progresser du plus proche de vous au plus éloigné, chaque « étage » confortant aux yeux du suivant la confiance dans votre projet. On dit ainsi qu'un euro de prêt d'honneur « déclenche » six euros de crédit.

Attention, il n'y a pas que le prix à financer

Le prix n'est pas tout. Etablissez un plan de financement détaillé prenant aussi en compte :

- Les frais d'acquisition (vos conseils, les droits d'enregistrement) ;
- Le financement de l'entreprise :
 - reconstitution de la trésorerie (notamment en cas de reprise par rachat du fonds de commerce),
 - investissements nécessaires à court terme,
 - coûts de mise aux normes ou en conformité.

■ Vous et votre entourage

Pour rassembler les fonds nécessaires à l'acquisition, mobilisez d'abord vos propres fonds : on ne prête rien à celui qui n'est pas prêt à risquer son propre argent.

Ensuite, tournez-vous vers votre entourage familial, pour qu'il vous prête un peu d'argent à investir dans l'affaire.

Conseil

Par respect pour vos proches, préférez du cash à une caution, car vous ne savez pas de quoi demain sera fait.

Ainsi, leur risque sera limité au prêt qu'ils acceptent de vous faire.

■ Les prêts d'honneur

Ces prêts vous sont accordés à titre personnel et sans contrepartie sous forme de garantie. Ils peuvent aller jusqu'à 50 000 euros. Vous pouvez les demander par deux canaux principaux : les PFIL (Plates-formes d'initiative locale) du réseau Initiative France et le réseau Entreprendre. Vous devrez préparer un dossier et le défendre devant une commission qui décidera, ou non, de vous suivre.

■ Les fonds de capital-investissement

Pour des montants d'opération dépassant plusieurs centaines de milliers d'euros, vous devrez vous tourner vers les acteurs régionaux du capital-investissement.

Dans une opération de type « LBO », ils prendront une participation dans la holding qui sera créée et deviendront ainsi vos coactionnaires.

Leur objectif financier est de réaliser une plus-value, à l'horizon de 5 ans, par la revente de leur participation, ce qui aura forcément une influence sur votre stratégie de repreneur. Ce sont des actionnaires exigeants en termes d'information. En contrepartie, ils apportent un réseau et un support financier indéniable si vous voulez procéder à des croissances externes.

■ Les banques

L'apport des banques peut représenter jusqu'à 70 % du coût d'acquisition, ce sont donc des acteurs incontournables dans un projet de reprise. Pourtant ce sont les interlocuteurs à solliciter en dernier !

Pourquoi ?

Les critères sur lesquels les banques se basent sont relativement normés, ce qui fait que leurs réponses sont souvent assez voisines. Autrement dit, ce que l'une va accepter de faire, d'autres l'accepteront.

Ce que l'une va refuser de faire, il est probable que d'autres vont le refuser aussi. Vous devez donc préparer un plan de financement acceptable de leur point de vue et vous assurer, avant d'aller les solliciter pour leur partie de financement, que tous les autres financements sont acquis ou en passe de l'être.

C'est pourquoi il est important de bien comprendre ce qu'elles jugent acceptable. L'endettement qui sera contracté se fera sur 7 ans (norme internationale). Les banques sollicitées étudieront le dossier sous deux angles, d'une part l'existant : l'entreprise, d'autre part le futur : le repreneur. Le montant qu'elles sont prêtes à financer répond à des critères de prudence.

Vis-à-vis de l'entreprise : le remboursement de l'emprunt ne doit pas représenter plus de 70 % de ses résultats. Ainsi, il reste une marge de manœuvre pour financer de nouveaux investissements et l'emprunt reste remboursable si jamais les résultats viennent à baisser.

Vis-à-vis du repreneur : les banques ne souhaitent pas couvrir plus de 70 % du prix d'acquisition. C'est une façon de s'assurer que le repreneur est bien impliqué dans l'opération et motivé à la faire réussir.

La conjonction de ces deux critères peut donner une enveloppe du prix jugé acceptable par les financiers.

Plus l'entreprise est à même de dégager de façon récurrente un résultat élevé et prélevable (en cash, que le repreneur peut utiliser pour rembourser la dette), plus le prix pourra être élevé.

Le courtier en crédit

Depuis quelques temps, des sociétés spécialisées offrent à des repreneurs de rechercher pour eux leurs financements bancaires, moyennant une rémunération au succès.

Ces sociétés connaissent les techniques financières et ont identifié au sein de chaque banque l'instance où se prend la décision. Elles permettent aux banques de recevoir des dossiers bien préparés et « digestes » et offrent au repreneur une démarche sécurisée.

■ Le crédit-vendeur

C'est un crédit à la marge, accordé par le vendeur à son repreneur, sous forme d'un paiement différé d'une partie du prix de cession. Cette modalité est présentée souvent comme une marque de confiance du vendeur dans les qualités du repreneur. Attention toutefois, ce crédit doit rester modeste et ne constituer qu'une aide au bouclage du plan de financement.

■ L'intervention de Bpifrance

Bpifrance accompagne les entreprises pour voir plus grand et plus loin et faire émerger les champions de demain.

La transmission est une étape critique de la vie d'une entreprise pour laquelle Bpifrance met en œuvre, aux côtés des banques et des investisseurs partenaires d'une acquisition, quatre types de solutions :

- la garantie des prêts bancaires, seule ou conjointement avec les régions (5 400 transmissions financées en 2017 contre 5 000 en 2016, soit une progression de 8 %. Pour information 5 900 en 2014) ;
- le cofinancement à travers des prêts patients, sans garantie et comportant un différé d'amortissement du capital de deux ans comme le Contrat de Développement Transmission, adossé à des fonds de garantie régionaux, ou, sur les territoires éligibles, le prêt participatif SOFIREP PME Défense ;
- la garantie des apports en fonds propres réalisés par les sociétés de capital-investissement ;
- l'investissement minoritaire (sauf exception) en fonds propres ou quasi-fonds propres.

En complément, Bpifrance donne aux repreneurs une vision la plus large possible du marché grâce à un service en ligne gratuit permettant de trouver des entreprises à reprendre sur la bourse de la transmission : reprise-entreprise.bpifrance.fr.

Pour contacter Bpifrance de votre région : bpifrance.fr

■ Les sociétés de caution mutuelle

Tous les crédits bancaires font l'objet d'une garantie réelle ou personnelle (caution) : s'adresser à une société de caution mutuelle limite la prise de garanties personnelles.

Il existe une spécificité par secteur d'activité de l'entreprise à garantir et par réseau bancaire. Certaines sociétés de caution mutuelle sont susceptibles d'être mobilisées par toutes les banques, à l'exemple de la SIAGI.

La SIAGI, société de caution mutuelle de l'artisanat et des activités de proximité (www.siagi.com), intervient en garantie, après une étude personnalisée, pour la transmission d'entreprises de moins de 50 personnes et réalisant moins de 10 millions d'euros de chiffres d'affaires. Le montant des crédits (d'investissement, de trésorerie et besoins en fonds de roulement) peut s'élever de 5 000 euros jusqu'à 4 millions d'euros, pour une quotité de garantie accordée allant de 20 % à 70 % (80 % dans le cadre d'une EIRL).

On peut également citer comme société de caution mutuelle la SOCAMA pour les clients des Banques populaires.