

1 - TRANSMISSION

La transmission d'entreprise familiale

2 - PRATIQUE

Marché de la cession-transmission de PME en 2014

3 - CESSIION

Les garanties d'actif et de passif

4 - PATRIMOINE

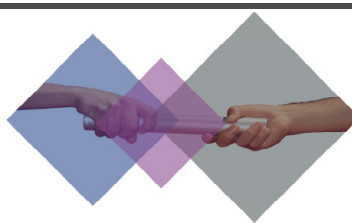
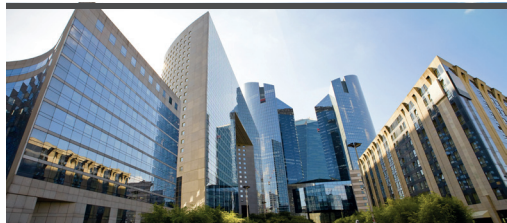
L'assurance-vie

5 - MATINALE

27 mai : Les 10 conseils d'experts pour réussir sa transmission

6 - FORMATION

2 juin : Établir le diagnostic financier de son entreprise



ÉDITO

TRANSMETTRE, UN ENJEU VITAL !



Pour un entrepreneur, préparer sa transmission constitue un objectif qui nécessite réflexion, préparation, rigueur, ouverture et générosité.

Sa réussite est celle qui permet à des entreprises de continuer à exister de génération en génération.

La Transmission, la cession et la reprise font partie du cycle de vie d'une entreprise et de sa pérennité. Phénomène profondément dual, il engendre des histoires humaines, des sagas familiales et impacte la vie économique d'un pays. La cession renvoie aux motivations du cédant : retraite, succession,... mais aussi à ses freins conscients et inconscients. Le repreneur, quant à lui, s'expose à des risques, des notions de pari, de conquête ou d'avenir...

Reprendre une entreprise est donc une question de choix, d'envie et de vision. Au-delà des compétences, il s'agit d'abord et avant tout d'une histoire profondément humaine, un accord, une connivence, entre le cédant et l'acquéreur, mais la réussite de cette opération est aussi conditionnée par la préparation de celle-ci, et l'anticipation du projet car les enjeux associés à cette opération sont multiples.

Chez TRANSMISSION & CONSEIL, nous œuvrons au quotidien pour faciliter les opérations de cession, d'acquisition, de croissance externe et de financement des entreprises. Nous n'oublions pas que 300.000 emplois sont concernés, chaque année, par les opérations de reprise ; il s'agit donc de contribuer à garantir la pérennité des emplois et la compétitivité de l'économie.

Jean-Luc SCÉMAMA
Président



Conseils d'entreprise, nous intervenons en amont des opérations de transmission d'entreprise (acquisitions, cessions, croissance externe) ou de financement, pour les optimiser et accompagner les dirigeants d'entreprise.

Notre expertise et notre réseau ARKEYRUS, 1er réseau interprofessionnel composé d'experts comptables, d'avocats, de notaires et de conseils en gestion de patrimoine, vous garantissent l'optimisation et la sécurisation de votre projet.

Transmission & Conseil vous apporte un suivi personnalisé en mettant à votre disposition l'expérience d'équipes de professionnels et son réseau de partenaires.

Nous intervenons sur toute la France, pour des opérations d'acquisition, cession et transmission de PME-PMI valorisées entre 1 M€ et 50 M€.

N'hésitez pas à nous contacter !

TRANSMISSION & CONSEIL

20, rue Brunel - 75017 Paris

01 56 62 77 74 - info@transmission-conseil.com

FAVORISER
les opérations de croissance

FACILITER
les transmissions d'entreprise

CONSEILLER
les dirigeants d'entreprise

ACCOMPAGNER
votre développement

AIDER
à la recherche de financement

OPTIMISER
votre réussite



TRANSMISSION

La transmission d'entreprise familiale

Les entreprises familiales représentent plus de 90% des PME françaises.

Les statistiques recensent près de 3 millions de chefs d'entreprises de plus de 55 ans qui chercheront à transmettre leur entreprise dans les dix années qui viennent.

Ils auront alors le choix entre la vente à un tiers repreneur ou la transmission de leur entreprise à un enfant.

Certains écueils de la reprise par un tiers extérieur comme notamment la fiscalité et le désir de conserver l'entreprise dans le cercle familial, amène le dirigeant à opter pour la solution de la transmission familiale même si celle-ci doit être préparée longtemps à l'avance avec équité et neutralité.

Le dirigeant peut, dans ce cas, utiliser la technique du Family Buy Out (FBO) qui consiste d'une part à faire une donation à l'enfant repreneur et d'autre part permettre au dirigeant et aux enfants non repreneurs de percevoir un capital.

Cette technique est d'ailleurs facilitée par la loi de finance de 2009 qui autorise des contreparties financières pour le dirigeant donateur et pour les enfants non repreneurs.

Dans le cas où le dirigeant a plusieurs enfants, la donation ordinaire est à éviter car, sauf mention contraire dans l'acte, celle-ci est considérée comme une avance sur la part d'héritage de l'enfant qui en bénéficie.

Il est alors préférable de faire une donation hors part successorale et non reportable au jour de la succession.

C'est le cas de la donation-partage qui permet au dirigeant d'attribuer l'entreprise à l'enfant repreneur et, si le patrimoine familial est insuffisant pour répartir d'autres biens aux enfants non repreneurs, de mettre à sa charge le paiement d'une soulte.



Il est ainsi aisé de définir le FBO comme une association de donation avec un Leverage Buy Out (LBO).

Le LBO est un rachat d'une société cible bénéficiaire par l'intermédiaire d'une société holding qui reçoit les apports et souscrit des emprunts pour financer l'acquisition.

Pour optimiser la transmission dans le cadre du FBO, il faut prévoir préalablement (2 ans) un engagement « Dutreil - Transmission » qui permet de bénéficier d'une réduction de 75% de la base imposable aux droits de donation.

La chronologie des opérations menées dans le cadre du FBO consiste :

- ◆ Dans un premier temps, à effectuer la donation partage des titres de

l'entreprise familiale (en totalité ou partiellement) à tous les héritiers, sous le cadre privilégié du pacte Dutreil.

Les héritiers qui ne souhaitent pas participer à la vie sociale de l'entreprise bénéficieront d'une donation partage avec soulte payée par l'héritier repreneur.

- ◆ Dans un deuxième temps, à créer la société holding par l'héritier repreneur qui apportera les titres reçus à celle-ci et qui souscrira un emprunt aux fins de payer d'une part, la soulte aux héritiers non repreneurs et d'autre part, au chef d'entreprise pour le titres qu'il a conservé.

Il est bien entendu que la transmission dans le cadre du FBO bénéficie des avantages fiscaux liés à l'engagement du pacte Dutreil - transmission prévu par les articles 787 B du CGI et le chef d'entreprise bénéficie également des abattements en cas de départ à la retraite.

Cette opération de FBO ne peut s'effectuer qu'avec les conseils habituels de l'entreprise et en particulier les Avocats, les Experts Comptables et les Notaires qui donneront tous les conseils au chef d'entreprise pour optimiser au maximum cette solution innovante de transmission d'une entreprise familiale.

Gabriel NAWAWI
Conseil en Transmission



PRATIQUE

Estimation du marché de la cession-transmission de PME en 2014



L'ANNÉE 2014 EN CHIFFRES

5300

CESSION-TRANSMISSION

DONT

4100 CESSIONS

**ET 1200 TRANSMISSIONS
INTRAFAMILIALES**



**CA MOYEN
DES ENTREPRISES
CÉDÉES EN 2014**

1 530 000 €

* source CRA / Observatoire CNCFA EPSILON de la Transmission de PME

Il s'agit de clauses par lesquelles le cédant s'engage à compenser tout ou partie la diminution de l'actif, et assumer les dettes survenant après la cession, mais dont l'origine est antérieure à celle-ci.

Du fait des lourds enjeux financiers qu'elle peut entraîner, elle fera l'objet d'une négociation importante.

Ces négociations peuvent être de plusieurs ordres :

◆ Le montant de la GAP

Il peut être convenu un seuil de déclenchement, qui permet d'activer la garantie qu'à partir d'un montant défini entre les parties. Il est aussi possible de prévoir une clause stipulant que le cédant ne peut être tenu à des réparations supérieures au prix de cession net de l'entreprise.

◆ La durée de la GAP

Il est le plus souvent retenu les durées de prescriptions des différents domaines, à savoir trois ans en matière fiscale, cinq ans en termes de litiges avec un salarié par exemple.

À SAVOIR

La garantie d'actif et de passif est donc un des éléments essentiels de la transmission d'une entreprise. De ce fait, sa négociation peut être un point sensible de l'opération ; les deux protagonistes ayant des objectifs différents. A ce titre, sa rédaction aussi doit être précise et effectuée par des professionnels, car cet acte peut avoir des conséquences lourdes pour l'une ou l'autre des parties.

Patrick SOUSSANA
Conseil en Transmission

Quoi de mieux pour le premier article patrimonial de cette newsletter que de s'intéresser au placement préféré des Français : **l'assurance vie**.

En effet, l'assurance vie représente **un tiers de l'épargne des ménages français, soit plus de 1.5000 milliards d'euros**. Le secret du succès est facile à comprendre, l'assurance vie répond à un grand nombre d'**objectifs** :

La diversification du patrimoine : En effet, un contrat d'assurance vie peut être investi sur des supports différents. En premier lieu, le fond euros. Ce dernier offre une très grande sécurité, de par sa garantie en capital, un taux minimum garanti annuel et une participation aux bénéfices de la compagnie d'assurance. De plus, le contrat peut être investi en unité de comptes (UC). Dans ce cas, contrairement au fond euros, leur valeur varie à la hausse ou à la baisse en fonction du marché sur lequel elles sont investies, l'assureur ne garantit que le nombre d'UC. Celles-ci peuvent être de natures totalement différentes, financière en investissant sur des parts d'OPCVM, ou immobilières par le biais de SCPI.

La préparation de la retraite : L'assurance vie est considérée comme une épargne à long terme, sa fiscalité étant intéressante après huit ans de détention, ce qui en fait un outil indispensable pour préparer sa retraite. En effet, l'épargne constituée au long de la vie du contrat peut être sortie par des rachats occasionnels ou programmés, ou en rente viagère, dans ce cas la compagnie d'assurance versera une rente programmée en fonction de l'espérance de vie du bénéficiaire en contrepartie de l'aliénation du capital. De plus, contrairement à beaucoup de produits spécifiquement prévus pour la retraite, l'épargne reste disponible à tout moment.

Optimiser la fiscalité des rachats : L'assurance vie bénéficie d'une fiscalité sur les rachats de plus en plus intéressants en fonction de la durée de détention :

- ◆ Avant 4 ans : Imposition à l'IR ou option pour le Prélèvement forfaitaire libératoire (PFL) au taux de 35% + Prélèvements sociaux (PS) au taux 15,5%
- ◆ Entre 4 et 8 ans : Imposition à l'IR ou option pour le PFL au taux de 15% + PS au taux 15,5%
- ◆ Après 8 ans : Abattement annuel de 4.600€ (9.200€ pour un couple) au-delà imposition l'IR ou sur option PFL au taux de 7,5% + PS au taux de 15,5%.

Préparer la transmission du patrimoine : les contrats d'assurance vie sont considérés comme des actifs hors successions. De plus, elle relève d'une fiscalité propre sur les sommes versées aux bénéficiaires après le décès du souscripteur. Les capitaux versés avant 70 ans sont taxés de façon forfaitaire après un abattement de 152.500€ par bénéficiaire à hauteur de 20% sur les 700.000€ suivants et au-delà à 31,25%. Pour les versements effectués après 70 ans, la taxation se fait en fonction du lien de parenté, après un abattement unique de 30.500€. Dans tous les cas le conjoint est exonéré de tout droit.

L'assurance vie est donc un outil indispensable pour se constituer une épargne tout au long de sa vie, faire face à des imprévus, transmettre un patrimoine, voire même réinvestir le produit de la cession de son entreprise.

Jonathan SOUSSANA
Conseil en Transmission



ÉVÈNEMENT

Matinale : 20 mai 2015



Les 10 conseils d'experts pour réussir sa transmission

Le mercredi 27 mai 2015 de 9h00 à 10h30

Accueil café à partir de 8h30

Chez TRANSMISSION & CONSEIL

20, rue Brunel - 75017 Paris

Transmettre son entreprise est un acte majeur pour son dirigeant ; la clé de la réussite repose sur l'anticipation de cette transmission.

Vous souhaitez acquérir une entreprise ou céder la vôtre ?

Vous souhaitez savoir comment vous y prendre et connaître les 10 bonnes questions à se poser pour réussir au mieux sa transmission et pérenniser son entreprise ?

Nous sommes là pour aider !

Notre équipe, lors de cette matinale, pourra vous éclairer, échanger et vous aider à mieux comprendre.

Pour plus de renseignements ou vous inscrire

Contactez-nous au 01 56 62 77 74 ou par mail : info@transmission-conseil.com

La participation à notre matinale est gratuite, mais sur inscription.

Cette invitation n'est pas nominative, vous pouvez la transmettre à d'autres élus qui seraient intéressés par cette matinale.



FORMATION

Le 2 juin 2015



Établir le diagnostic financier d'une entreprise

Objectifs de la formation :

- ◆ Connaître et utiliser les outils d'analyse financière et les principaux ratios
- ◆ Lire et comprendre les documents financiers de l'entreprise : bilan, compte de résultat et annexe,
- ◆ Etablir un diagnostic financier et interpréter les principaux ratios,
- ◆ Améliorer sa capacité de dialogue sur les comptes de l'entreprise avec les tiers internes ou externes : banquiers, investisseurs, fournisseurs, personnel.

Programme :

- ◆ Comprendre l'information comptable et l'articulation des documents comptables
- ◆ Evaluer la structure financière
- ◆ Elaborer le tableau de financement et le tableau des flux de trésorerie
- ◆ Réaliser un diagnostic financier

Tarif : 480 € HT

Horaires et lieu : De 9h00 à 17h00 - Paris 17ème

Public visé : Chefs d'entreprise, Repreneurs, Intermédiaires

Formateur : Patrick SOUSSANA, *Expert-comptable, Conseil en transmission d'entreprise, Juge honoraire*

Pour plus de renseignements ou vous inscrire

Contactez-nous au 01 56 62 77 74 ou par mail : info@transmission-conseil.com