

1 - IMPÔTS

Apport en numéraire au capital des sociétés

2 - FISCALITÉ

Imposition de la plus-value de cession

3 - TRANSMISSION

Freins à la transmission

4 - PATRIMOINE

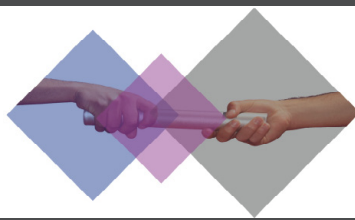
Le recours au crédit-vendeur

5 - DEALS

Cessions T&C

6 - MATINALE

27 octobre : Croissance externe



ÉDITO

L'anticipation est une clé de la réussite de la transmission

« Préparer l'avenir ce n'est que fonder le présent. Il n'est jamais que du présent à mettre en ordre. À quoi bon discuter cet héritage. L'avenir, tu n'as point à le prévoir mais à le permettre »
Antoine de Saint-Exupéry, dans « Citadelle » p 167



Jean-Luc SCEMAMA
Président

TRANSMISSION & CONSEIL

Selon le rapport remis au Ministre de l'économie et à sa Secrétaire d'Etat en charge du commerce, par la députée Fanny Dombre-Coste, 60.000 entreprises sont mises sur le marché alors que 85.000 pourraient être concernées, et 30.000 seulement sont cédées, tandis que 30.000 disparaissent.

C'est la raison pour laquelle les pouvoirs publics ont pris conscience que l'accompagnement et la simplification pour la transmission des entreprises est un enjeu majeur pour la croissance et la compétitivité de notre économie, pour la vitalité des territoires et pour la valorisation sociale de l'audace et de l'esprit d'entreprendre.

Nous savons que, parmi les points de blocage figurent :

- La rencontre « difficile » entre cédants et repreneurs ; nous nous y employons au quotidien,
- La complexité du processus de transmission
- L'accès au financement est aléatoire et complexe pour les repreneurs ; nous avons tissé un réseau pour faciliter cet accès et préparons en amont des dossiers adéquats pour bien apprécier les besoins et la capacité de rembourser,
- La fiscalité qui peut décourager la cession ; nos spécialistes connaissent bien et sont capables d'optimiser le coût fiscal, surtout si le cédant anticipe son projet en se faisant accompagner.

En matière fiscale, un des freins à l'acceptation d'un crédit vendeur est l'imposition immédiate de la plus-value réalisée par le cédant ; ce frein est en voie de tomber par la généralisation, limitée pour l'instant aux cessions de fonds de commerce par des entreprises individuelles, aux cessions de titres de sociétés, de l'imposition en fonction de l'encaissement et du différé d'imposition pour les crédits accordés par les vendeurs. Au-delà de l'earn-out – le complément de prix – indexé à des résultats futurs, les modalités de facilitation de la transmission sont en train de prendre forme, avec le concours d'un comité de pilotage constitué par Bercy, auquel j'ai l'honneur de participer.

Nous ne saurons que le répéter encore et encore, pour réussir une transmission d'entreprise, il faut anticiper car, très souvent, deux bonnes années sont nécessaires pour passer de la prise de décision à la cession ; d'autant que, souvent, l'organisation de l'entreprise et/ou du patrimoine de son dirigeant doivent être aménagées pour optimiser la valeur de la cession et le produit net.

Notre vocation est de favoriser les transmissions dans les meilleures conditions ; n'hésitez pas à nous consulter, nous sommes à votre écoute.



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€.

TRANSMISSION & CONSEIL - 20, rue Brunel - 75017 Paris - Tel : 01 56 62 77 74 - info@transmission-conseil.com

Dans le cadre de la création d'une société ou d'une augmentation de capital, les personnes physiques qui effectuent des versements en numéraires peuvent bénéficier d'une réduction d'impôts sur le revenu et sur la fortune.

1) Réduction d'impôts sur le revenu

Au préalable, il faut respecter plusieurs conditions :

- Siège social de la société : celui-ci doit être situé dans un état membre de la communauté européenne, en Islande, en Norvège ou au Liechtenstein,
- Date de création de la société : moins de 5 ans et être en phase d'amorçage, de démarrage ou d'expansion,
- Taille de la société : chiffre d'affaires ou total du bilan inférieur à 10 M€ ou employer moins de 50 salariés,
- Effectif salarié : au moins 2 salariés à la clôture de l'exercice qui suit celui de la souscription,
- Activité de la société : la société ne doit pas exercer une activité limitée à la gestion de son propre patrimoine ou immobilier,
- Régime fiscal de la société : la société doit être soumise à l'impôt sur les sociétés et, depuis le 1er janvier 2016, elle peut être soumise à l'impôt sur le revenu,
- Durée de détention des titres : les titres doivent être détenus au moins jusqu'au 31 décembre de la 5ème année suivant celle de la souscription et l'achat des titres ne doit pas donner lieu à remboursement avant la 7ème année suivant la souscription.

Réduction d'impôts :

Si les conditions ci-dessus énumérées sont

respectées, la réduction d'impôts sur le revenu est égal à 18% des versements effectués au titre de l'ensemble des souscriptions éligibles dans la limite annuelle de :

- 50.000 € pour les contribuables célibataires, veufs ou divorcés
- 100.000 € pour les contribuables mariés ou liés par un pacs soumis à une imposition commune.

Limitation de la réduction :

Le total des avantages fiscaux dont peuvent bénéficier un contribuable sont plafonnés à 10.000 € à compter de l'imposition des revenus de 2013.

2) Impôt de solidarité sur la fortune :

- conditions

Les conditions à respecter sont les mêmes que celles prévues pour la réduction de l'impôt sur les revenus sauf en ce qui concerne la taille de la société qui autorise un chiffre d'affaires de 50 M€ ou un total de bilan inférieur à 43 M€ et employer moins de 250 salariés.

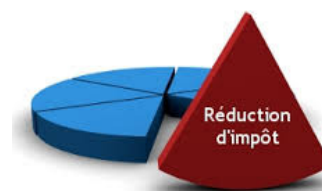
Toutefois, 2 dispositions nouvelles ont été prises depuis le 1er janvier 2016 :

1. Jusqu'au 31 décembre 2015, toute personne pouvait bénéficier du dispositif de réduction d'impôt en cas de souscription en numéraire effectuée à l'occasion d'une augmentation de capital.
Depuis le 1er janvier 2016, l'article 885-0 V bis du CGI réserve ce dispositif aux redevables qui ne sont ni associé ni actionnaires.
2. Les dirigeants associés ou actionnaires des sociétés existantes au 1er janvier 2016 continuent de pouvoir bénéficier

de la réduction d'impôt ISF à la double condition qu'ils aient bénéficié de cette réduction lors de leur premier investissement au capital de la société et que la société ne devienne pas liée à une autre du fait de l'augmentation de capital.

Réduction d'impôts

Le montant de la réduction de l'ISF pour souscription au capital de PME est égal à 50% des apports effectués au capital initial ou aux augmentations de capital sans pouvoir excéder 45.000 €.



3) Cumul entre réduction IRPP/ISF :

Pour un même apport éligible aux deux dispositifs, il n'est pas possible de cumuler les réductions d'impôts (IRPP et ISF).

Toutefois, il est possible d'aménager la répartition entre les deux dispositifs.

Gabriel NAWAWI
Conseil en Transmission
Directeur Général
Transmission & Conseil

Les difficultés de financement pour le repreneur

33%

* source Chef d'Entreprise Magazine

Le poids de la fiscalité

41%



L'absence de repreneur

23%

La complexité des régimes juridiques et fiscaux

36%

L'incertitude du contexte économique

48%





FISCALITÉ

Imposition de la plus-value de cession

Un abattement de 500 000 € concernant chaque société cédée :

En application de l'article 150-0 D ter du CGI, les plus-values réalisées depuis 2014 par les dirigeants qui cèdent leur société à l'occasion de leur départ en retraite sont, sous certaines conditions, réduites d'un abattement fixe, puis d'un abattement proportionnel pour durée de détention. Aux termes de ce texte, l'abattement fixe, d'un montant de 500 000 €, s'applique sur l'ensemble des gains afférents à une même société.

Dans une réponse ministérielle du 1er septembre, l'administration se prononce sur l'hypothèse de la cession par un dirigeant de plusieurs sociétés. Elle confirme que l'abattement fixe de 500 000 € s'applique par société dont les titres sont cédés, toutes conditions étant par ailleurs remplies.

Rappelons que le législateur a toutefois réservé le cas de sociétés issues d'une scission intervenue au cours des deux années précédant la cession des titres : l'abattement fixe s'applique alors à l'ensemble des gains afférents aux sociétés issues de la scission.



PATRIMOINE

Rép. Cadic : Sén. 1-9-2016 n° 14869

Le recours au crédit-vendeur encouragé depuis janvier 2016

Le crédit-vendeur consiste à échelonner le paiement du prix d'acquisition au cédant.

Cette solution est avantageuse pour le repreneur lui apportant une certaine souplesse dans son financement. Il s'agit d'un recours efficace pour ceux disposant de faibles moyens. Elle est en revanche plus risquée pour le vendeur qui risque de ne pas recouvrer l'intégralité du prix de vente. Néanmoins, elle lui permet souvent de pouvoir mieux négocier le prix de vente et d'éviter les échecs de projets de cession dus à des refus de crédits bancaires.

Le crédit vendeur porte généralement sur un montant n'excédant pas 50% du montant de la transaction et sur une durée de 1 à 3 ans.

Un paiement étalé de l'impôt sur la plus-value depuis janvier 2016.

Lors de la vente de son entreprise, le vendeur est immédiatement imposé au titre des plus-values sur la somme totale dès la date de la cession, alors qu'il n'en perçoit qu'une partie. Cette charge fiscale peut être lourde à supporter.

Cette fiscalité dissuadait le vendeur d'accorder un crédit-vendeur à son repreneur. Par conséquent, le crédit-vendeur demeurait une pratique marginale alors qu'elle peut être un recours intéressant pour les repreneurs d'entreprises.

Une mesure récente a été prévue pour éviter cet écueil.

La loi de finances rectificative pour 2015 prévoit qu'en cas de cession d'une TPE (moins de 10 salariés et chiffre d'affaires et bilan inférieurs à 2 M€), assortie d'un crédit-vendeur, le cédant pourrait obtenir, s'il constitue des garanties suffisantes, le paiement échelonné de l'impôt sur la plus-value à long terme réalisée sur une durée égale à celle prévue pour le paiement du prix de cession, dans la limite de cinq

ans. Seul, l'intérêt légal viendrait majorer l'impôt lorsque le plan de règlement serait respecté de part et d'autre (0,99 % au 2e semestre 2015).

Ce dispositif s'applique aux cessions intervenant à compter du 1er janvier 2016. (Article 97 – LOI n° 2015-1786 du 29 décembre 2015 de finances rectificative pour 2015)

Le paiement de l'impôt sur la plus-value sera synchronisé sur celui des échéances du repreneur et s'adapte alors parfaitement à la situation.

Un outil utile pour faciliter la cession de son entreprise.

Le crédit-vendeur est un outil adapté aux petites et moyennes entreprises confrontées au problème d'accès au financement bancaire lors de leur cession.

Si les parties en présence souhaitent recourir au crédit-vendeur, il faut surveiller certains points. D'abord, il faut s'assurer que le repreneur dispose de la capacité financière de rembourser le cédant, sans fragiliser l'entreprise reprise. Des garanties seront demandées à l'acheteur, afin de sécuriser le recouvrement des échéances dues. (Nantissement de titres de la société, souscription d'une assurance décès...). Enfin, on pourra convenir d'un taux d'intérêt, afin de compenser le manque à gagner occasionné par l'immobilisation des sommes dues.

Les modalités du crédit-vendeur doivent être prévues précisément et clairement dans le contrat de cession. (Durée du crédit, modalité de versement, taux d'intérêt...)

Patrick SOUSSANA
Conseil en Transmission
Directeur Général
Transmission & Conseil

NOS DEALS À LA UNE

Cessions

050516 CESSION

Effectif :	50
SAS au Capital :	1 000 000 €
Création	1938
Valeur demandée	9 000 000 €

Région Bourgogne

IMPRIMERIE

Activités :

- Offset
- Numérique
- Étuis & notices
- Façonnage & finitions
- Logistique

Très forte rentabilité + 25 %

CA : 8 000 000 €

Motifs cession : Réo. Prof.

Profils : Personne morale ou investisseur

010216 CESSION

Effectif :	20
SAS au Capital :	110 000 €
Création	1993
Valeur demandée	700 000 €

Région Parisienne

SÉCURITÉ

Spécialiste de la sécurité :

- Alarme
- Incendie
- Vidéosurveillance
- Domotique

CA : 2 715 600 €

Motifs cession : Retraite

Profils : Personne morale ou physique

040416 CESSION

Effectif :	5
SARL au Capital :	60 000 €
Création	2005
Valeur demandée	700 000 €

Normandie

CENTRALE D'ACHAT POUR PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS

Société spécialisée dans la distribution et le commerce de gros de produits de grandes marques pour la maison par internet.

CA : 2 500 000 €

Motifs cession : Réo. Prof.

Profils : Personne morale ou physique

020616 CESSION

Effectif :	7
SARL au Capital :	24 391,84 €
Création	1996
Valeur demandée	600 000 €

Régions Ile de France et Rhône Alpes

AGENCE DE COMMUNICATION PUBLIQUE

Agence de communication publique travaillant essentiellement pour les collectivités territoriales, les institutions publiques et le mouvement social.

CA : 1 020 000 €

Motifs cession : Retraite

Profils : Personne morale ou physique

Pour plus de renseignements sur ces dossiers :

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

ÉVÈNEMENT

Matinale Transmission



Croissance externe :

la planifier, la cibler, l'apprécier et l'intégrer pour réussir

Le mardi 15 Novembre 2016 de 9h00 à 10h30

Accueil café à partir de 8h30

Chez TRANSMISSION & CONSEIL

20, rue Brunel - 75017 Paris

Au moment où la croissance organique marque le pas, la croissance externe s'impose comme un levier de création de valeur providentiel, à ne pas négliger.

Nous échangerons sur les bonnes questions à se poser... et surtout sur les clés pour réussir votre reprise.

Les points suivants seront abordés, et donneront lieu à un échange de questions/réponses avec les participants :

- Pourquoi avoir un projet stratégique solide ?
 - Comment éviter les erreurs managériales / comportementales ?
 - La nécessité d'analyser rigoureusement et objectivement les cibles
 - Préparer et manager l'après-fusion
- Nous sommes là pour aider !

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

Pour vous inscrire

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