



## FICHE PRATIQUE N°1

### TRANSMISSION D'ENTREPRISE, LES CLES DU SUCCES

Alors que Vivre et Entreprendre s'apprête à développer un nouveau service de mise en relation des repreneurs avec les potentiels cédants, lequel sera animé par deux anciens chefs d'entreprise bénévoles, en partenariat avec la Chambre des Métiers du Val de Marne, nous vous proposons cette petite fiche pratique afin de vous donner quelques pistes et témoignages sur la transmission d'entreprise. Vous trouverez ainsi dans cette fiche pratique des conseils de nos juristes et experts comptables pour vous orienter dans vos démarches de reprise ou transmission, mais également des retours d'expérience d'entrepreneurs déjà passés par ces démarches.

Rappelons que 165 000 entreprises changeront de dirigeants ou disparaîtront en Ile de France. La destruction d'emplois liée à la disparition d'entreprises n'ayant pas trouvé de repreneurs serait de l'ordre de 10 000 emplois chaque année, soit 25 % du nombre total de disparition d'emplois (sources CROCIS, 2009). Face à ce constat on comprend l'enjeu prioritaire que représente la transmission d'entreprise en Ile de France, notamment sur notre territoire de la Vallée de la Marne.

#### La Reprise d'entreprise

Après s'être assuré de l'adéquation entre le projet de reprise et le projet de vie personnel d'une part, puis avoir déterminé le type d'entreprise susceptible de répondre au projet de reprise, il faut s'intéresser à l'entreprise cible choisie.

En partenariat avec son avocat et son expert-comptable, on doit se pencher sur le contenu de l'entreprise à reprendre : matériels, stocks, clientèle, savoir-faire des salariés, contrats récurrents avec des fournisseurs, chiffre d'affaires sur plusieurs années et éventuelle saisonnalité de ce chiffre d'affaires, implantation géographique, passif divers afin de déterminer d'une part le prix à payer et d'autre part les investissements à réaliser. Dans cette phase, n'ayons pas peur de nous montrer indiscrets.

Une fois cette deuxième étape franchie, il y a lieu d'analyser précisément l'environnement juridique de l'entreprise et donc de solliciter du dirigeant de l'entreprise tous les documents permettant un audit de sa situation juridique : bail, assurances, titre de propriété de l'immeuble, du matériel, des brevets, des marques, contrats avec les clients et fournisseurs récurrents, conditions générales de vente ou de location, existence de litiges en cours, bulletins de salaire des salariés outre leurs contrats de travail, déclarations de charges sociales, emprunts souscrits avec les garanties accordées, enfin, s'il s'agit d'une société, ses statuts afin de vérifier les conditions d'acquisition des parts ou actions.

Cette troisième étape permet de finaliser l'évaluation dans l'entreprise et de s'intéresser enfin au cadre juridique qui permettra la reprise de l'entreprise. Il est d'ailleurs important de noter que la phase relative à l'analyse de l'entreprise cible doit aboutir, si l'entreprise à reprendre est une société, à une double évaluation : celle du fonds de commerce ou de la branche d'activité dont on envisage la reprise, c'est-à-dire des seuls actifs, et celle de l'évaluation de l'ensemble de l'entreprise (actif et passif compris), afin de déterminer la valeur des parts ou actions sociales dont on envisage l'acquisition.

A ce stade, il convient de revenir sur le projet personnel et professionnel de reprise : le choix du cadre juridique de reprise ne doit pas être déterminé seulement au regard des avantages fiscaux, sociaux, ou des aides à la reprise d'entreprise mais également au regard du projet de transmission ou de cession de l'entreprise reprise à moyen ou long terme et de l'enveloppe budgétaire dont dispose le repreneur.

Plusieurs solutions sont envisageables : le repreneur, pourra soit agir directement (en ce cas il pourra déduire les intérêts de l'emprunt contracté pour l'acquisition) soit créer une société à cet effet afin soit de racheter directement le fonds de commerce de l'entreprise au cédant, soit de conclure un contrat de location gérance avec le cédant doublé d'une promesse de vente lui permettant d'acquérir définitivement l'entreprise à terme ; si l'entreprise cible est une société, il est également possible soit d'acheter les titres

sociaux dans leur intégralité à l'ensemble des associés, soit de souscrire à une augmentation de capital de la société cible et de conclure des promesses d'acquisition des titres sociaux auprès des autres associés, en échelonnant les acquisitions de titres sur plusieurs années afin, à terme, d'être définitivement propriétaire de l'ensemble des titres sociaux de l'entreprise cible.

Bien entendu, ces choix sont à opérer une fois le projet clairement défini, le budget d'acquisition de l'entreprise et de poursuite de l'activité (besoin fonds de roulement, etc.) finalisé et les incidences fiscales tant pour le repreneur que pour le cédant identifiées.

Enfin, les actes à rédiger et notamment le protocole de reprise, devront prévoir les conditions dans lesquelles se fera la reprise : les modalités d'accompagnement et de financement éventuel de cet accompagnement par le cédant.

Catherine CHAPELIER

Avocat

BERTHIER CHAPELIER & ASSOCIES  
CAPITAL CONSEILS AVOCATS

14 bis, rue Jean-Baptiste Marty  
94 223 Charenton le Pont Cedex  
tél : 01 45 18 43 80

mail : [avocats.juriteam@capitalconseils.fr](mailto:avocats.juriteam@capitalconseils.fr)



## Exonération des plus-values de cession en cas de départ à la retraite de l'entrepreneur individuel

« Souhaitant **favoriser les transmissions d'entreprise**, le législateur a adopté une **série de dispositions qui ont pour objectif d'exonérer les plus-values de cession**.

C'est ainsi que l'**article 151 septies A du Code général des impôts** exonère les plus-values en cas de cession à titre onéreux d'une entreprise individuelle lorsque l'activité a été exercée au moins cinq ans et que la cession est suivie du départ à la retraite de l'exploitant individuel. » (Infodoc-Experts)

**La transmission d'une entreprise ne s'improvise pas...** aussi, afin faciliter votre réflexion et vous aider à anticiper, l'expert-comptable est présent à vos côtés : c'est sa mission de vous soutenir et vous conseiller !

Il peut intervenir dans des domaines comme : évaluation d'entreprises, négociation, accompagnement, audit d'acquisition, recherche de financement, acquisition/ cession, transmission familiale, assistance dans la mise en oeuvre du protocole...

Retrouvez l'article sur l'espace profession / rubrique actions des délégués départementaux du site [www.oec-paris.fr](http://www.oec-paris.fr)



Christophe MILHEM  
Délégué départemental du Val de Marne  
de l'Ordre des experts-comptables  
Paris Ile-de-France

- Que faut-il céder et selon quelles modalités ?
- Quelles sont les conditions d'application de cette exonération ?
- Les plus-values placées en report d'imposition à l'occasion d'une opération antérieure à la cession peuvent-elles être exonérées ?
- Quelle est l'étendue de l'exonération ?

Pour plus d'information sur ce sujet, retrouvez dans l'espace entreprise / plate forme entreprise : [www.oec-paris.fr](http://www.oec-paris.fr)

## Témoignages de repreneurs

### Mario MORRA MAINTENANCE INDUSTRIE

Début 2005, j'ai repris une entreprise de services de propreté à destination des entreprises, collectivités et administrations de la région parisienne.

Après avoir occupé plusieurs postes à responsabilité pendant 25 ans dans plusieurs groupes (membre du comité de direction pendant 4 ans dans le dernier groupe), j'ai décidé de reprendre une PME.

A partir de Juin 2004, j'ai effectué une formation d'une semaine sur la reprise d'entreprise, organisée par la Chambre de Commerce et de l'Industrie et j'ai participé à des conférences mettant en relation des cédants et repreneurs d'affaires.

Pendant la période de recherche (8 mois), je me suis fait aider dans ma réflexion (bilan professionnel, projet de reprise, étape de la reprise...).

C'est ainsi que très vite, à la question "Créer ou Reprendre une entreprise ?", j'ai opté pour la reprise car je pouvais directement utiliser toutes mes compétences acquises et mes points forts.

J'ai rencontré de nombreux repreneurs d'affaires et acteurs dans le domaine de la reprise d'entreprises. J'ai défini mon projet après l'avoir discuté avec mon entourage familial.

Pendant 8 mois, j'ai analysé une trentaine de dossiers d'entreprise, j'en ai approfondi 3 pour finalement remettre 2 lettres d'intention dont l'une a abouti.

J'ai sollicité l'aide d'un expert comptable et d'un avocat d'affaires pendant les étapes d'évaluation, de négociation, et de montage financier avec les banques.

L'affinité avec le cédant a été déterminante. Il avait créé son entreprise 25 ans auparavant, partait à la retraite et recherchait un repreneur individuel, et non une grosse structure.

Nous nous sommes entendus rapidement sur les modalités de reprise et sur mon plan de développement en m'appuyant sur le savoir faire et les équipes existantes.

J'ai déposé mon dossier auprès de 4 banques et j'ai conclu avec la banque du cédant.

La phase de transmission avec le cédant a été intensive de Janvier à Avril 2005.

Cela fait 5 ans que je dirige l'entreprise et j'ai toujours plaisir à continuer d'échanger avec le cédant du devenir et de l'évolution de l'entreprise.

Mario MORRA  
MAINTENANCE INDUSTRIE  
14 rue d'Annam - 75020 PARIS  
Tél: 01 47 97 29 29  
Fax : 01 47 97 21 39  
[maintenance.industrie@wanadoo.fr](mailto:maintenance.industrie@wanadoo.fr)



## Vous avez un projet de reprise. Besoin d'aide ?

Les spécialistes de Vivre et Entreprendre sont à votre disposition!

### Experts-comptables:

Denis DRIGUET, ECE, 01 43 97 68 80  
Nadia KNYBUHLER, SANEXCO, 01 48 72 06 39  
Claude LELEU, SOFAC, 01 48 71 60 00  
Christophe MILHEM, CABINET MILHEM, 01 53 99 15 40  
Philippe PAYEN, SEECA International, 01 42 73 03 27

### Avocats:

Claudie MAILFAIT - DUPONT, Sabine LACASSAGNE  
et Catherine CHAPELIER, BERTHIER CHAPELIER & ASSOCIES,  
01 45 18 43 80  
Jean-Yves FELTESSE, FWPA, 01 42 96 60 00

### Catherine LABRUNE ENTREPRISE PATTOU

Créée dans les années 1930, l'entreprise familiale PATTOU est dirigée par Mme Catherine LABRUNE et son frère Jean Marc depuis 2000.

### Entretien avec Catherine LABRUNE

Nous sommes implantés depuis 1973 à Le Perreux sur Marne et venons de nous installer dans la ZAC du Canal dernièrement.

Nos activités principales sont la couverture et la plomberie.

Nos principaux clients sont les établissements publics et les collectivités territoriales.

Afin de poursuivre notre développement externe, en 2006, l'entreprise a dû se rapprocher de la société PASQUER, gérée par Monsieur LAFONT, située à Saint Maur des Fossés, spécialisée dans le chauffage, la climatisation et la ventilation.

Ensemble, nous avons répondu à

divers appels d'offres des marchés publics et avons travaillé en parfaite harmonie ces 3 dernières années.

Cette collaboration a permis à Monsieur LAFONT de nous proposer la cession de son entreprise qui emploie 16 salariés.

En cette période de crise, divers banquiers ont été sollicités mais certains n'ont même pas donné de suite (favorable ou défavorable).

Malgré la croissance linéaire de notre chiffre d'affaire, seule la banque du cédant, HSBC, nous a permis de concrétiser cette opération en collaboration avec la banque BDPME - OSEO en août dernier.

A ce jour, nous comptons 42 employés et un chiffre d'affaires de 4.5 millions d'euros.



Catherine LABRUNE  
ENTREPRISE PATTOU  
Tél. 01 48 72 89 48  
[www.pattou-sas.com](http://www.pattou-sas.com)