



Transmission de votre patrimoine professionnel

Vos questions, nos réponses



TRANSMETTRE

• Un événement capital

- **une conclusion satisfaisante de sa carrière professionnelle**
Celui qui est fier de ses années de travail et respecte ses clients et ses employés se doit d'assurer la pérennité de son affaire et du savoir-faire développé !
- **un changement de vie**
Cesser son activité professionnelle, c'est se donner l'opportunité de s'investir dans d'autres projets, d'ordre plus personnel.
- **un transfert de richesses**
C'est opérer un transfert de son patrimoine professionnel vers son patrimoine privé pour assurer des revenus pour sa retraite et sa famille.

• Un acte de gestion qui se prépare

L'une des clés du succès est de préparer la transmission de son affaire :

- le plus tôt possible : dès l'âge de 50 ans,
- avec l'aide de conseils spécialisés,
- pour prendre le temps de trouver le repreneur adapté et le former,
- pour profiter des dispositifs juridiques et fiscaux les plus avantageux,
- pour mieux négocier...

30% des professionnels actuellement en activité partiront à la retraite d'ici 10 ans, bien souvent sans héritier pour prendre leur succession, devant donc envisager la transmission* de leur affaire à un tiers.

Mais on le sait,

- seuls 10 % des entrepreneurs individuels et 33 % des patrons de société de plus de 55 ans déclarent préparer leur transmission,
- nombreux sont les entrepreneurs qui pensent que le sort de leur affaire est lié à leur devenir personnel et que la valeur de leur affaire dépend uniquement d'eux. Or, une entreprise bien transmise peut « survivre » à son créateur ; il peut même en tirer un prix intéressant qui sera fonction de ses points forts : notoriété, clientèle, rentabilité, état du carnet de commandes, savoir-faire, qualité du personnel, droit au bail, matériel...

- seuls 20% des cédants potentiels sollicitent des conseils. Or, seuls des appuis externes peuvent permettre de franchir les étapes chronologiques à respecter pour transmettre dans de bonnes conditions son patrimoine professionnel : préparation du projet de cession, recherche d'un repreneur, évaluation...

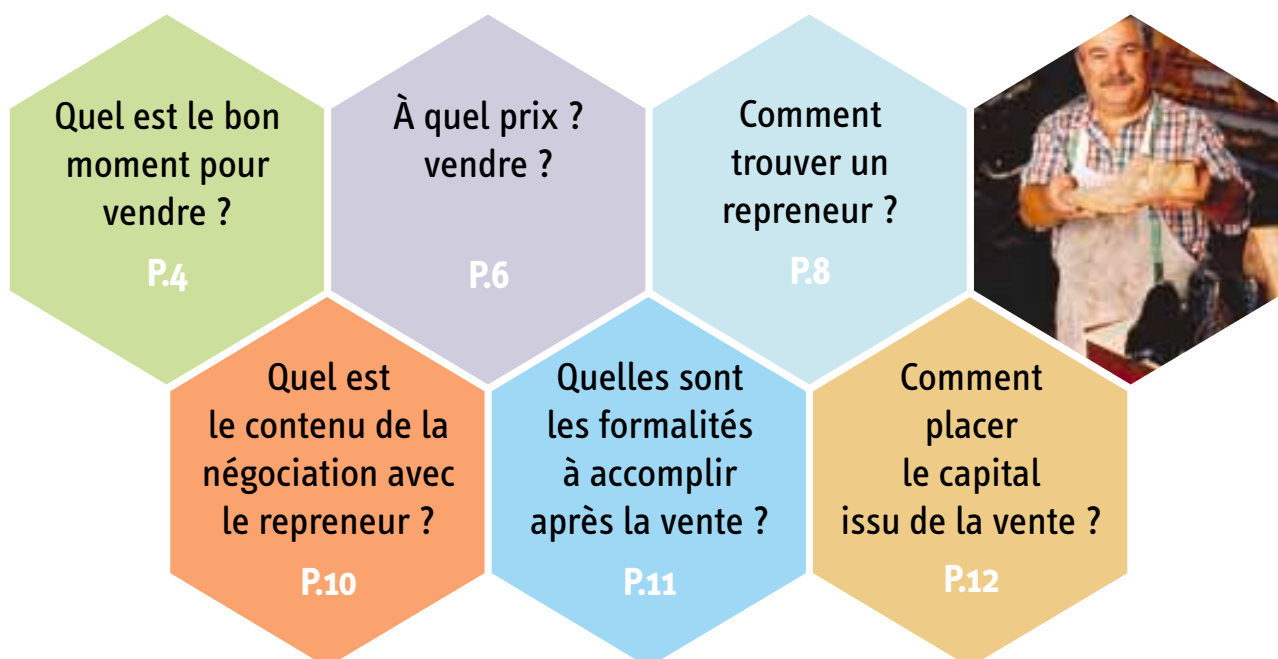
C'est pour vous aider à gérer cet événement capital que la Société Générale a élaboré un processus d'accompagnement complet :

- en proposant une solution à chaque problématique rencontrée lors de la transmission de votre patrimoine professionnel,
- en vous permettant de bénéficier des compétences de nos Conseillers spécialisés et de nos deux réseaux partenaires, positionnés sur l'accompagnement des cédants et comprenant particulièrement bien vos attentes et votre langage – Les Chambres de Métiers et le Groupement d'experts comptables France Défi.

Ce guide est le premier outil que la Société Générale met à votre disposition : il énumère les bonnes questions à se poser, quel que soit votre cas particulier, et vous délivre des informations pratiques pour bien aborder la construction de votre projet de transmission.

>A Les bonnes questions à se poser P.4

Vous pensez à la transmission de votre patrimoine professionnel et vous vous demandez :



Suivez le guide... pour trouver des réponses à ces questions

>B Les contacts utiles P.13

>C Vos interlocuteurs partenaires de la Société Générale P.14

>D Lexique P.16

>A Les bonnes questions à se poser

Quel est le bon moment pour vendre ?

Pour trouver la réponse à cette question, il est nécessaire de faire le point sur votre situation personnelle et professionnelle.

Réaliser un bilan « personnel ».

Pour prendre des décisions adaptées à votre situation et à vos objectifs :

- vos projets futurs (rachat d'une autre activité, départ en retraite...),
- les besoins financiers induits,
- les ressources dont vous disposerez au lendemain de la transmission (pension de retraite, ressources locatives...),
- l'organisation de votre patrimoine et sa transmission à vos héritiers.

Réaliser un bilan « juridique et fiscal ».

Pour déterminer les préparatifs⁽¹⁾ nécessaires à la transmission de votre affaire dans les meilleures conditions fiscales et financières.

On peut citer :

- **la transformation de l'affaire en nom propre en société**
Il peut être beaucoup plus simple juridiquement de transmettre des parts de société qu'un fonds de commerce* ou fonds artisanal*.
- **la sortie de l'immobilier de votre affaire**
Cette opération peut faciliter la négociation en diminuant le coût d'acquisition pour le repreneur tout en vous permettant de disposer de revenus complémentaires pour votre retraite, à travers les revenus locatifs.
- **la mise en location-gérance**
Un contrat de location-gérance vous permet de séparer la propriété du fonds, que vous conservez, de l'exploitation commerciale reprise par un locataire. Le fonds continue donc à vous rapporter un revenu et le locataire vérifie si le fonds lui convient, sans encourir les risques d'une reprise pure et simple.
- **la réalisation d'une donation-partage***
Si vous privilégiez la transmission au profit de vos enfants, procédez, très en amont, à des donations-partages : cette technique vous permettra de distribuer de votre vivant vos biens professionnels dans des conditions fiscales privilégiées (réductions sur les droits de donation*, payables avec un différé et de manière étalée).

NOTRE CONSEIL

Pour connaître le montant de votre future retraite, son mode de calcul et contrôler votre relevé de compte, contactez votre Caisse d'Assurance Vieillesse. Elle vous indiquera, de plus, à quel moment lui communiquer la date choisie de départ en retraite pour être assuré de percevoir votre pension sans délai.

BON À SAVOIR

Dans une donation portant sur une société, le donateur peut conserver l'usufruit des parts en ne donnant que la nue-propriété de celle-ci. L'intérêt est triple : le donateur peut percevoir des dividendes et donc un revenu complémentaire, conserver le pouvoir tout en formant l'héritier repreneur et enfin alléger le poids des droits de donation qui ne porteront que sur la valeur de la nue-propriété.

La donation-partage peut également bénéficier à d'autres personnes sans lien de parenté avec vous-même, comme l'un de vos salariés, dès lors qu'il s'agit d'une entreprise individuelle.

Nouveauté : à compter du 1^{er} janvier 2004, le salarié repreneur pourra, dans certaines conditions, bénéficier d'une exonération pure et simple des droits de donation lors d'une telle donation-partage.

VOTRE INTERLOCUTEUR

Votre Conseiller bancaire, qui vous orientera en cas de besoin vers un Conseiller en Gestion de Patrimoine.



(1) Pour tenir compte des conditions particulières de mise en place, des coûts induits ou des incidences fiscales, avant d'être adoptées, ces solutions doivent être minutieusement étudiées avec vos conseils habituels.



- **La mise en place d'un plan d'épargne salariale**

Si vous envisagez de transmettre votre affaire à l'un de vos salariés, un plan d'épargne salariale :

- aidera ce salarié à se constituer un capital dans des conditions fiscales et financières très avantageuses pour tous,
- l'autorisera à débloquer son épargne par anticipation lorsqu'il reprendra votre affaire, pour autofinancer tout ou partie de la transaction.

VOS INTERLOCUTEURS

Votre Conseiller bancaire, l'expert comptable et le notaire.

Réaliser un bilan de votre « activité ».

Pour avoir une vision objective de la situation de votre affaire :

- ses points forts et ses points faibles,
- les changements éventuels à opérer avant sa cession,
- le niveau d'investissement à maintenir pour présenter une belle affaire avec un outil de travail aux normes.

VOS INTERLOCUTEURS

Les Chambres consulaires :
les Chambres de Métiers ou
les Chambres de Commerce.

LES SOLUTIONS [+]

..... SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

Pour vous accompagner dans cette réflexion et vous délivrer des informations concrètes, votre Conseiller Société Générale peut vous proposer :

- d'assister à une **réunion d'information** spécialement conçue à l'attention des professionnels souhaitant préparer et favoriser la transmission de leur patrimoine personnel et professionnel,
- de bénéficier d'un **diagnostic patrimonial** gratuitement élaboré par un Conseiller spécialisé. ◆

Si vous êtes **commerçant** ou **entrepreneur**, profitez également d'un **diagnostic gratuit** de nos partenaires experts comptables **France Défi**, complétant celui de votre expert comptable habituel :

- bilan de votre activité,
- expertise de votre projet de cession (présentation des contraintes et préconisations).

Si vous êtes **artisan**, bénéficiez d'un diagnostic de votre **Chambre de Métiers**.

Votre interlocuteur pourra, par exemple, se déplacer dans votre entreprise pour définir les changements éventuels à opérer avant la cession ou vous proposer un diagnostic complet sur votre affaire.

◆ **NOTRE CONSEIL**

Grâce au diagnostic patrimonial vous pourrez faire le point sur votre situation personnelle en recensant avec votre Conseiller : votre situation familiale, les biens composant votre patrimoine, et les dispositions éventuellement déjà prises. À l'issue de cet entretien, votre Conseiller, et si besoin un Conseiller spécialisé en Gestion de Patrimoine, vous présenteront des solutions adaptées à vos objectifs, tant en matière de gestion d'actifs (réorganisation de votre épargne financière, recherche de revenus complémentaires pour la retraite...) que d'organisation de votre patrimoine (protection de votre conjoint et de vos enfants en cas de décès, amélioration de votre situation fiscale...).

>A Les bonnes questions à se poser

À quel prix vendre ?

Pour déterminer objectivement la valeur de votre affaire et donc son prix de mise en vente, il est indispensable de vous faire assister par un spécialiste de l'évaluation, qui adoptera une démarche en trois étapes.

Calcul de la valeur théorique de votre affaire à l'aide de la méthode appropriée

- Pour un fonds artisanal* ou fonds de commerce*, l'évaluation est généralement basée sur un barème fixant, par activité, un coefficient multiplicateur du chiffre d'affaires, du bénéfice annuel...

Exemples :

Coiffure mixte : 50% à 90% du CA annuel TTC.
Cycles et motos : 3 fois le bénéfice annuel ou 35 à 50% du CA annuel TTC.

- Pour une société, on applique des méthodes plus élaborées, basées sur l'actif net, la rentabilité actuelle ou future, le chiffre d'affaires...

Dans tous les cas, l'évaluation est seulement le point de départ, elle est ensuite ajustée au regard de la situation de l'entreprise.

Calcul de l'impact des autres facteurs influençant la valeur de votre affaire

Il faut avoir une vision objective des facteurs qui vont avoir une incidence, positive ou négative, sur la valeur de l'affaire.

Voici quelques exemples :

Facteurs internes

- L'entreprise repose-t-elle sur un homme-clé ? Est-ce le cédant ?
- L'outil de production est-il encore adapté à l'activité ? à un développement futur ?
- L'activité connaît-elle de fortes évolutions technologiques ?
- L'entreprise dispose-t-elle d'un savoir-faire spécifique par rapport à ses concurrents ?

Facteurs externes

- L'entreprise dépend-elle d'un gros client représentant une part importante de son chiffre d'affaires ? d'un fournisseur exclusif ? de sous-traitants ?
- Comment se situe l'entreprise par rapport à ses concurrents ?
- L'entreprise est-elle en conformité avec la réglementation applicable à l'activité ?

Facteurs financiers

- La structure financière de l'entreprise est-elle équilibrée ?
- L'activité de l'entreprise est-elle dans un secteur à risque : nouvelles technologies...

Facteurs juridiques

- Rencontrez-vous des problèmes avec vos associés ? Approuvent-ils votre projet de cession ?
- Avez-vous des litiges en cours avec des clients, des fournisseurs, l'administration fiscale ou des salariés ? Quelles peuvent en être les conséquences pour votre entreprise ?
- Quelle est la durée du bail restant à courir ?




* voir lexique p.16-17

Définition du prix de cession final

Lors des négociations, la valeur de l'affaire sera discutée et adaptée pour déterminer le prix de vente définitif.

Celui-ci sera donc aussi fonction :

- des opportunités : y a-t-il un ou plusieurs acheteurs intéressés ?
- de la motivation et la capacité financière du repreneur potentiel. 

Vos INTERLOCUTEURS

L'expert comptable ou
les chambres consulaires : Chambre de
Métiers ou Chambre de Commerce

LES SOLUTIONS [+]

..... SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

- Si vous êtes **commerçant** ou **entrepreneur**, vous trouverez dans chaque cabinet France Défi un spécialiste de la cession, formé aux techniques d'évaluation et disposant d'outils d'évaluation spécifiquement développés pour les petites entreprises.
Notez que si vous vendez un fonds de commerce/fonds artisanal*, votre interlocuteur France Défi pourra, à l'issue du diagnostic (page 5), vous communiquer gratuitement la méthode d'évaluation généralement admise (à l'appui de vos derniers bilans financiers). Une évaluation approfondie supposera ensuite une visite des lieux et l'étude juridique de votre bail.
- Si vous êtes **artisan**, entourez-vous des conseils de votre Chambre de Métiers : votre interlocuteur vous proposera d'établir un diagnostic nécessaire à la mise en vente de votre entreprise.

BON À SAVOIR

Le prix de vente final ne pourra pas dépasser les moyens financiers du repreneur, soit son apport personnel et son emprunt bancaire. Le montant de cet emprunt dépendant de la capacité du repreneur à le rembourser, autrement dit du bénéfice annuel dégagé par votre affaire. C'est pourquoi le conseil du repreneur puis la banque étudieront le montant et l'évolution de vos bénéfices pour s'assurer de la capacité financière réelle de l'acquéreur.



>A Les bonnes questions à se poser

Comment trouver un repreneur ?

Pour trouver le repreneur le mieux adapté à votre projet de cession, il faut d'abord considérer toutes les pistes.

BON À SAVOIR

La réussite d'une opération de cession dépend pour une large part de la confidentialité tant du projet (que penseront les clients s'ils savent à l'avance que vous cédez votre affaire ?) que des informations sur votre affaire (que se passera-t-il si vos concurrents y ont accès ?).

Or, tous les intermédiaires ne sont pas tenus au secret professionnel : seuls les experts comptables, les banquiers, les avocats, les notaires et les conseillers des Chambres de Métiers et de Commerce ont parmi leurs règles professionnelles le respect du secret professionnel. Idéalement, il conviendrait donc de faire signer un « engagement de confidentialité » aux autres intervenants.

ATTENTION

- On ne peut affirmer que toute entreprise trouvera repreneur !
- Ne perdez pas de temps : dès que vous avez identifié un repreneur sérieux, validez sa solvabilité et sa capacité financière avec l'aide de l'expert comptable qui vous accompagne dans votre projet.

• Au sein de votre famille

Vous pourrez souhaiter transmettre savoir et patrimoine à l'un de vos proches. Cette solution a la préférence de nombreux chefs d'entreprise, mais elle ne fonctionnera que si vous trouvez un repreneur familial ayant à la fois motivation, technicité et qualités de gestionnaire.



• Parmi vos salariés

C'est une démarche de continuité idéale : vous récompenserez ainsi l'un de vos salariés les plus compétents après l'avoir motivé, fidélisé et formé.

• À un tiers

Près de vous, un client, un fournisseur ou un concurrent peut être intéressé.

Si vous devez élargir vos recherches en dehors de votre environnement proche (un particulier peut être à la recherche d'une affaire comme la vôtre), il sera indispensable :

- de vous adresser à un intervenant apte à faire connaître votre projet de cession auprès de repreneurs potentiels,
- de rédiger un support à votre recherche, à l'aide des résultats de l'étude préliminaire (page 4) et de l'évaluation (page 6). Ce dossier, dont le contenu sera plus ou moins détaillé selon la complexité ou la dimension de votre affaire, présentera votre affaire (activité et historique), le motif de la cession, les principaux éléments financiers et juridiques, le prix de mise en vente, les moyens humains et matériels. Bien souvent, l'intervenant évoqué ci-dessus vous aidera à élaborer ce document qui devra être attractif, mais aussi objectif et sincère.  

VOS INTERLOCUTEURS

Ne négligez aucune piste. Contactez : les Chambres de Commerce ou Chambres de Métiers, les organisations professionnelles, votre expert comptable, un cabinet ou un site Internet spécialisé.



LES SOLUTIONS [+]

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

• Si vous êtes **commerçant** ou **entrepreneur**, vous pourrez vous adresser au cabinet local France Défi : votre interlocuteur expert comptable dispose d'un fichier de repreneurs potentiels et pourra élargir sa recherche en diffusant une annonce au sein du Groupement de cabinets France Défi.

• Si vous êtes **artisan**, la **Bourse Nationale d'Opportunités Artisanales (BNOA)** est l'outil à privilégier : votre interlocuteur Chambre de Métiers rédigera avec vous une annonce de vente pour diffusion sur Internet (et sur des publications dans les journaux locaux et régionaux). Cette annonce préservera la confidentialité de votre projet. C'est la Chambre de Métiers qui vous informera de tout contact avec un repreneur potentiel. Les repreneurs pourront consulter cette offre partout en France sur le site www.bnoa.net.

• Nous avons sélectionné pour vous les principaux sites et cabinets spécialisés⁽¹⁾ dans la diffusion d'annonces, auprès desquels vous pourrez également trouver des informations utiles aux cédants et accroîtrez ainsi vos chances de succès !

- **Transcommerce transartisanat**
Opportunités artisanales, commerces et hôtels, sélectionnées par les Chambres de Commerce et de Métiers de 28 départements (régions Auvergne, Haute et Basse-Normandie, Bourgogne, Centre, Limousin, Nord-Pas-de-Calais, Pays de la Loire, Poitou-Charentes)
www.transcommerce.com

- **ACT Contact**
Opportunités toutes activités sur les 4 régions du Grand Sud (Midi-Pyrénées, Languedoc-Roussillon, Aquitaine, Provence-Alpes-Côte-d'Azur)
www.actcontact.net

- **Cessionpme**
Opportunités commerces et locaux centralisées par des intermédiaires (experts comptables, notaires...) sur la France entière
www.cessionpme.com

- **Tpe-pme**
Opportunités toutes activités sur la France entière
www.tpe-pme.com

- **Cabinet Michel Simond**
Opportunités commerces sur la France entière
www.msimond.fr

- **Site de la revue mensuelle Pic International**
Opportunités commerces sur la France entière
www.pic-inter.com



À NOTER

La diffusion d'une annonce par le cédant est généralement payante (le montant du forfait payé dépendant de la durée de diffusion souhaitée, 3 mois, 6 mois...).

(1) Ces informations vous sont données à titre indicatif sans que cela puisse engager la responsabilité de la Société Générale.

>A Les bonnes questions à se poser



Quel est le contenu de la négociation avec le repreneur ?

Le contenu de la négociation varie d'une cession à l'autre. Voici quelques exemples de points sur lesquels vous devez vous mettre d'accord avec le repreneur :

- Les éléments vendus (fonds de commerce*, immobilier, parts sociales ou titres...).
- Le prix et les modalités de paiement (délais, paiement comptant ou avec crédit vendeur*).
- Le calendrier de l'opération, et en particulier le délai pour signer les actes de cession définitifs.
- Les conditions de votre départ : il faut définir l'assistance que vous apporterez après la cession au repreneur, sa durée et sa rémunération. ◆
- Les garanties protégeant le repreneur :
 - un engagement de non concurrence*,
 - une garantie d'actif et de passif* si vous vendez des parts de société.

Ces éléments seront consignés dans un avant-contrat appelé promesse de cession s'il s'agit d'un fonds de commerce/fonds artisanal* ou lettre d'intention s'il s'agit de titres de société.

En règle générale, le contrat de cession ou le protocole d'accord définitif est signé sous un délai de 60 jours avec, en condition suspensive, l'obtention par le repreneur d'un financement auprès de la banque.

VOTRE INTERLOCUTEUR

L'expert comptable sera le maître d'œuvre : il coordonnera les interventions des différents acteurs, vous assistera dans la négociation et assurera le suivi de la rédaction des actes juridiques par les professionnels du droit que sont l'avocat ou le notaire.

LA SOLUTION [+]

..... SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

- Avec le Prêt Spécial Repreneur, l'acheteur de votre affaire pourra bénéficier d'un taux préférentiel de 3,75%⁽¹⁾ quel que soit le montant du crédit. Dès que le repreneur aura communiqué à la Société Générale ses pièces justificatives, il obtiendra une réponse à sa demande de financement sous 5 jours ouvrés.

Exemple :

- Pour un prêt de 15 000 euros sur 5 ans, le coût global s'établirait à 1 944,60 euros (dont intérêts : 1 473,60 euros, assurance : 291,60 euros et frais de dossier : 179,40 euros TTC) soit un TEG (HT) de 4,88%.

(1) Taux en vigueur au 01/09/03, hors assurance, applicable aux financements d'investissements incorporels dans le cadre d'une reprise par des artisans, entrepreneurs et commerçants hors pharmacies, avec un autofinancement de l'opération à hauteur de 30% minimum, l'autofinancement étant constitué de l'apport personnel, des prêts familiaux et des prêts d'honneur.

◆ BON À SAVOIR

Vous déciderez peut-être de rester quelques temps aux côtés du repreneur après la cession, pour l'introduire et l'appuyer auprès des clients et fournisseurs, voire pour continuer à percevoir un revenu d'activité et le cumuler avec votre pension de retraite (cumul autorisé pendant 6 mois sous certaines conditions). Vous vous retirerez ainsi plus progressivement des affaires tout en favorisant la pérennité de votre entreprise.

Quelles sont les formalités à accomplir après la vente ?

Obligation juridique

Vous devrez procéder, entre autres, à la radiation de votre inscription au Registre du Commerce ou au Répertoire des Métiers en produisant auprès de l'Urssaf une déclaration de cessation totale. ◆

Obligations fiscales

Vous devrez déclarer au Trésor Public votre cession et serez redevable d'impôts selon les principes suivants⁽²⁾ :

- Vente d'un fonds de commerce*, d'un fonds artisanal* ou d'une clientèle :
 - votre bénéfice à la date de cession devra être déclaré au titre des BIC ou BNC et sera immédiatement soumis à l'impôt sur le revenu,
 - la plus-value* réalisée sera imposée aux taux de 26%, sauf si vous avez exercé votre activité pendant au moins 5 ans et si votre chiffre d'affaires TTC est inférieur à 152 600 euros (activités commerciales) ou 54 000 euros (prestations de services), auquel cas elle sera non imposable.
- Vente de parts de société :
la plus-value* sera taxée à titre personnel à 26%.
- Vente de biens immobiliers (ou parts de SCI) :
la plus-value* est imposée différemment selon le nombre d'années de détention et votre taux marginal d'impôt sur le revenu.

Vos interlocuteurs

L'expert comptable et votre chambre consulaire : Chambre de Métiers ou Chambre de Commerce.

..... FISCALITÉ DES CESSIONS Ce qui va changer avec la « Loi pour l'initiative économique »

- Pour les plus-values réalisées sur la cession d'actifs au cours des exercices clos à compter du 1^{er} janvier 2004, les seuils d'exonération sont revus à la hausse.
 - L'exonération est totale quand les recettes sont inférieures à 250 000 euros (activités commerciales) ou 90 000 euros (prestations de services).
 - L'exonération est partielle quand les recettes sont comprises entre 250 000 et 350 000 euros (activités commerciales) ou entre 90 000 et 126 000 euros (prestations de services).
- À partir du 1^{er} janvier 2004, le paiement de l'impôt sur les plus-values pourra être étalé si vous avez accordé au repreneur un crédit vendeur.

◆ **BON À SAVOIR**
Adressez à votre caisse de retraite le certificat de radiation au Registre du Commerce ou au Répertoire des Métiers pour commencer à percevoir votre pension de retraite.



(2) Selon les règles fiscales en vigueur au 01/09/03

>A Les bonnes questions à se poser

Comment placer le capital issu de la vente ?



Pour placer le capital issu de la cession de votre affaire, il s'agira de tenir compte plus particulièrement de votre situation fiscale, de vos revenus, des droits et impôts devant être acquittés suite à la cession, de votre protection et de celle de vos proches – conjoint ou enfants.

Vous pourrez répartir votre capital entre investissements immobiliers et placements financiers ; cette épargne financière pouvant elle-même, par précaution, être répartie entre plusieurs formules.

Vos choix en matière de placements financiers devront notamment être fonction :

- **des objectifs liés à vos projets personnels :**
placer des liquidités en attente, préparer ou réaliser immédiatement un projet d'achat immobilier, anticiper la transmission de vos biens à vos héritiers...
- **de votre degré d'acceptation du risque :**
en termes de risque, on distingue trois grandes catégories de placements :
 - **sans risque :** le capital placé à l'origine est garanti,
 - **à risque limité :** sans garantie formelle sur votre capital, vous minimisez néanmoins vos risques,
 - **« dynamiques » :** ce sont le plus souvent des produits investis sur les marchés actions.

Il est généralement judicieux de panacher ces 3 catégories de placement.

- **de la durée de votre placement :** la durée optimale variera en fonction de vos projets et du support de placement sélectionné, sachant qu'à chaque support correspond une durée recommandée ; il est conseillé de respecter cette durée recommandée afin de limiter les risques de variation dans le temps de certains placements, des produits dynamiques en particulier.

VOTRE INTERLOCUTEUR

Votre Conseiller bancaire, qui vous orientera si besoin vers un Conseiller en Gestion de Patrimoine.

LA SOLUTION [+]

- • • • • **SOCIÉTÉ GÉNÉRALE**
- En tenant informé votre Conseiller habituel
- de l'état d'avancement de vos négociations,
- il pourra vous aider à réaliser les
- investissements répondant à vos objectifs
- et à tirer le meilleur parti du droit et
- de la fiscalité, en faisant appel si besoin
- à un Conseiller spécialisé. ●

NOTRE CONSEIL
Pour étudier le placement à privilégier pour votre capital, il est essentiel de réaliser un diagnostic avec votre Conseiller. Demandez à ce dernier un diagnostic financier personnalisé et gratuit.

>B Les contacts utiles

Les partenaires institutionnels des cédants

L'Assemblée Permanente des Chambres de Métiers

Conseils et information sur les projets de cession, recherche d'un repreneur, formation du repreneur

Interlocuteur dédié à l'Artisanat

Tél : 0825 36 36 36 (0,15 euro TTC/mn)

www.bnoa.net

www.apcm.com

L'Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie

Conseil et information sur les projets de cession, formation du repreneur

Interlocuteur dédié aux commerçants et petites entreprises

Tél : 01 40 69 37 00 / www.acfci.cci.fr

Les réseaux de spécialistes positionnés sur une ou plusieurs étapes de la cession

Les experts comptables

Préparation et diagnostic complet du projet Évaluation

Sélection et présentation de repreneurs potentiels

Coordination et suivi de la rédaction des accords

Groupement France Défi

Tél : 01 53 91 20 20 / www.francedefi.fr

Ordre des experts comptables

Tél : 01 44 15 60 00 / www.experts-comptables.fr

Les notaires

Rédaction et réalisation des actes authentiques

www.notaires.fr

Les avocats

Préparation et organisation juridique

Rédaction du protocole de cession, des clauses de garanties et des actes définitifs

Participation à la négociation

Réseau d'avocats et de notaires partenaire de France Défi, spécialistes de la transmission

Tél : 01 53 91 20 10 / www.jurisdefi.com





Vos interlocuteurs, partenaires de la Société Générale

Les experts comptables du Groupement France Défi - conseils pluridisciplinaires de l'entreprise



La Société Générale a passé un accord de partenariat avec France Défi, 1^{er} groupement français d'experts comptables et de commissaires aux comptes indépendants, qui réunit 430 experts comptables, 2 600 collaborateurs répartis sur 230 sites géographiques.

Spécialistes du conseil pluridisciplinaire aux entrepreneurs individuels et aux petites entreprises, les cabinets de France Défi ont développé une offre de services dédiée à la transmission d'entreprise.

Leur qualité d'expert comptable vous apporte la garantie d'une totale confidentialité.

Leur mission consiste à vous accompagner et à assurer la conduite de votre projet de cession, jusqu'à son aboutissement, et notamment, à déterminer les facteurs clés de réussite et la valeur de votre entreprise. Cette mission comporte plusieurs phases :

- **La préparation de votre projet**
 - Mise en place de votre stratégie de transmission
 - Étude et analyse de l'impact de la cession sur votre patrimoine

- **L'évaluation de votre entreprise**

- La prise de connaissance de votre entreprise
- Le diagnostic général et l'appréciation des facteurs clés de votre entreprise (produits et services, position sur le marché, performances financières, moyens de production...)

- **La constitution du dossier de présentation de votre entreprise**

- **La sélection et la présentation des repreneurs potentiels**

- **L'assistance à la négociation**

- **La coordination et le suivi de la rédaction des accords**

- **Le suivi des obligations postérieures à la cession**

Les modalités pratiques de cette intervention, le calendrier des opérations et les conditions financières sont définis par une lettre de mission, contrat entre vous et l'expert comptable.

Pour être mis en relation avec l'expert comptable de France Défi proche de chez vous, vous pouvez contacter :

Élisabeth JAQUIN,

FRANCE DÉFI

19/21, rue de l'Armorique - 75015 PARIS

Tél : 01 53 91 20 17 - Fax : 01 53 91 20 22

e-mail : ejacquin@fdefi.com

Les Chambres de Métiers - acteurs majeurs de la transmission des entreprises artisanales

La Société Générale a passé un accord de partenariat avec l'Assemblée Permanente des Chambres de Métiers (APCM) qui fédère les 106 Chambres départementales de Métiers et les 22 Chambres régionales de Métiers. Ces chambres représentent les intérêts généraux de l'Artisanat français et des 850 000 ressortissants, assurent des missions de service public et sont composées de 4 000 artisans élus et de plus de 10 000 agents permanents. Elles sont présentes dans 400 points d'accueil dans toute la France.



Pour favoriser la cession de votre affaire, les agents économiques des Chambres de Métiers :

- visitent les entreprises à céder et réalisent un diagnostic nécessaire à leur mise en vente,
- alimentent le site www.bnoa.net et des publications dans les journaux locaux et régionaux,
- accueillent les repreneurs en entretiens individuels pour étudier leur projet et les mettre en relation avec un cédant potentiel,
- accompagnent les repreneurs dans la concrétisation de leur projet (montage juridique, obtention d'un financement...).

N'hésitez donc pas à échanger avec votre interlocuteur Chambre de Métiers sur le sujet de la transmission, et ce dès l'âge de 50 ans.

Pour entrer en contact avec la Chambre de Métiers proche de chez vous, un numéro unique le 08 25 36 36 36 (0,15 euro TTC/mn).



Crédit vendeur

Dans certains cas, le vendeur peut accepter et avoir intérêt à ne pas percevoir la totalité du prix lors de la vente, le solde étant perçu à une date postérieure. Le crédit vendeur est largement utilisé en cas de cession à un membre du personnel de l'entreprise pour aider ce dernier à boucler et détendre le montage financier. Cet outil est également utile pour permettre à l'acquéreur, sous certaines conditions, d'obtenir du vendeur le règlement à bonne date des sommes qui lui seront dues au titre de la garantie de passif. Enfin, en accordant un tel crédit, le cédant peut faciliter le financement de la reprise en affichant sa confiance vis-à-vis des capacités de son entreprise et du repreneur. À noter que le crédit vendeur représente en général 20 à 25% du prix de vente et court sur une durée d'au moins 3 ans.

Donation

Acte juridique par lequel un donateur (l'auteur de la donation), de son vivant, transfère irrévocablement et gratuitement la propriété de l'un de ses biens.

Donation-partage

Donation permettant aux parents de transmettre à leurs enfants (deux au minimum) tout ou partie de leur patrimoine en définissant avec précision les modalités de répartition des biens donnés (elle n'est pas nécessairement égalitaire). Dans le cadre d'une donation-partage, les droits de donation sont réduits de 50% si le donateur a moins de 65 ans et de 30% s'il est plus âgé.

Droits de donation

Impôt dû sur les donations, c'est-à-dire sur toutes les transmissions de biens réalisées du vivant du propriétaire. Cet impôt est normalement acquitté par le bénéficiaire

de la donation, mais peut-être pris en charge par le donateur. Ces droits sont exigibles lors de la transmission mais peuvent bénéficier d'un paiement différé pendant 5 ans.

À l'issue de ces cinq ans, il est possible d'obtenir un fractionnement en 10 annuités (1/20^e tous les semestres avec paiement d'un intérêt). **Attention** : ces facilités de paiement sont annulées si le bénéficiaire cède plus du tiers des biens reçus.

Droits de succession

Impôt dû sur les successions, c'est-à-dire sur toutes les transmissions de biens résultant d'un décès ; impôt payable par chaque héritier dans les 6 mois suivant l'ouverture de la succession.

Droits de donation et de succession

Barème en vigueur au 01/10/2003

En ligne directe (parents-enfants)	ou Entre époux	Taux
Tranches taxables après abattement de 46 000 euros	Tranches taxables après abattement de 76 000 euros	
Jusqu'à 7 600 euros	Jusqu'à 7 600 euros	5%
de 7 600 à 11 400 euros	de 7 600 à 15 000 euros	10%
de 11 400 à 15 000 euros	de 15 000 à 30 000 euros	15%
de 15 000 à 520 000 euros	de 30 000 à 520 000 euros	20%
de 520 000 à 850 000 euros	de 520 000 à 850 000 euros	30%
de 850 000 à 1 700 000 euros	de 850 000 à 1 700 000 euros	35%
au-dessus de 1 700 000 euros	au-dessus de 1 700 000 euros	40%

Engagement de non-concurrence

Écrit à travers lequel le cédant s'engage à ne pas concurrencer le repreneur à l'issue de la vente, en créant, par exemple, une activité similaire dans un périmètre proche et auprès d'une clientèle de même profil.

Fonds de commerce ou fonds artisanal

Ensemble des éléments corporels et incorporels affectés à l'exercice d'une activité commerciale ou artisanale, soit le matériel et outillage, le stock de marchandises, les aménagements, la clientèle, les contrats de travail, le droit au bail, le nom commercial, les brevets...

Garantie d'actif et de passif

(si vente de parts de société)

Son objet est de protéger le repreneur contre la révélation d'un passif postérieurement à la cession et d'une diminution des éléments d'actif dont la cause ou l'origine sont antérieures à la cession. C'est particulièrement important en cas de contrôle fiscal postérieur à la vente. Le passif social peut également être augmenté si la société doit verser des indemnités à des salariés ou répondre d'infractions commises par le passé comme des atteintes à l'environnement. Il en est de même en cas de perte d'actifs comme certains contrats clients. À travers cette garantie, le cédant s'engage à prendre en charge toute augmentation du passif en toute diminution d'actif.



« Loi pour l'initiative économique »

Loi publiée au Journal Officiel du 5 août 2003 pour faciliter la vie de l'entreprise et des entrepreneurs, qu'il s'agisse de création d'entreprise, de développement, de prévention de ses difficultés ou encore de transmission. En matière de transmission et pour les cédants d'entreprise, cette loi prévoit de :

- Relever les limites de recettes permettant l'exonération totale des plus-values.
- Instaurer une exonération partielle dégressive afin de limiter les effets de seuil.
- Autoriser le règlement de cet impôt selon le calendrier du paiement du prix de cession (mesure intéressante pour toute mise en place de crédit vendeur).
- Exonérer de droits de mutation à titre gratuit, sous certaines conditions et sur option, les donations aux salariés.

Pour en savoir plus :

www.pme.gouv.fr, site du secrétariat aux PME, au Commerce, à l'Artisanat et aux Professions Libérales.

Plus-value

- Pour un entrepreneur individuel, les plus-values concernent les éléments d'actif de l'affaire (amortissables ou non) : le fonds de commerce, le matériel, le stock...
Calcul de la plus-value = prix de cession - (prix d'acquisition - amortissements).
- Pour l'actionnaire d'une société, la plus-value concerne les parts de société inscrites dans ses actifs personnels. Calcul de la plus-value = prix de cession des parts - capital apporté dans l'affaire.

Transmission

Transfert de propriété des biens professionnels, soit à titre gratuit (essentiellement au profit d'un membre de la famille, à travers la succession ou une donation) soit à titre onéreux (vente à un repreneur).

“Loi Informatique et Libertés (articles 27 et 31) et secret professionnel :

Les informations nominatives recueillies dans le présent document sont obligatoires pour le traitement de votre demande. Elles sont destinées, de même que celles qui seront recueillies ultérieurement, à la Société Générale qui, à défaut d'opposition de votre part pour des motifs légitimes, est autorisée, de convention expresse, à les conserver en mémoire informatique, à les utiliser, ainsi qu'à les communiquer aux mêmes fins aux personnes morales de son groupe, à ses courtiers et assureurs, voire à des tiers ou des sous-traitants pour des besoins de gestion.

Vous pouvez vous opposer, sans frais, à ce que les données vous concernant soient utilisées à des fins de prospection, notamment commerciale. Les droits d'accès, de rectification ou d'opposition peuvent être exercés auprès de l'agence ayant recueilli ces informations.”

“Loi Informatique et Libertés (articles 27 et 31) et secret professionnel :

Les informations nominatives recueillies dans le présent document sont obligatoires pour le traitement de votre demande. Elles sont destinées, de même que celles qui seront recueillies ultérieurement, à la Société Générale qui, à défaut d'opposition de votre part pour des motifs légitimes, est autorisée, de convention expresse, à les conserver en mémoire informatique, à les utiliser, ainsi qu'à les communiquer aux mêmes fins aux personnes morales de son groupe, à ses courtiers et assureurs, voire à des tiers ou des sous-traitants pour des besoins de gestion.

Vous pouvez vous opposer, sans frais, à ce que les données vous concernant soient utilisées à des fins de prospection, notamment commerciale. Les droits d'accès, de rectification ou d'opposition peuvent être exercés auprès de l'agence ayant recueilli ces informations.”

Pour tout renseignement complémentaire :
www.professionnels.societegenerale.fr

