



Table des matières

À propos des auteurs 1

Préface 3

Introduction 5

À propos de ce livre 7

L'organisation de ce livre 9

Les conventions utilisées dans ce livre 11

Les icônes utilisées dans ce livre 11

Et maintenant par où commencer ? 12

Partie I - Le projet de céder ou d'acquérir, le choix du bien à transmettre

Chapitre 1 - Le projet de céder ou d'acquérir

1. « Ai-je le profil du repreneur ? » 17

2. « Suis-je prêt à céder ? » 17

3. L'importance de l'environnement familial 18

4. Création ou reprise d'entreprise ? 18

5. Les facteurs d'échec 19

 5.1. Du côté du vendeur 19

 5.2. Du côté de l'acheteur 19

6. Bien se préparer 19

7. Être lucide quant au prix demandé 20

8. L'environnement de l'entreprise 20

9. L'accompagnement du cédant 21

10. L'assistance au repreneur 21

11. Combien de temps dure l'opération ? 22

12.	À qui parler de son projet ?	23
12.1.	Le recours à un professionnel spécialisé	23
12.2.	Les méthodes de recherche	24
13.	L'accompagnement de l'ordre des experts-comptables	24

Chapitre 2 - Vente de fonds de commerce ou vente de titres de société ?

1.	Le contenu d'une vente du fonds de commerce	27
1.1.	Les éléments incorporels	27
1.2.	Le matériel et le mobilier d'exploitation	28
1.2.1.	Quid du numéro de téléphone ?	29
1.2.2.	Quid des biens appartenant à des tiers utilisés pour l'exploitation du fonds ?	29
1.3.	Le stock	30
1.4.	Le personnel	30
2.	Vente de titres : un patrimoine global	30
3.	Vente du fonds ou des titres ? Intérêts pour le vendeur ?	31
4.	Vente du fonds ou des titres ? Intérêts pour l'acquéreur ?	32
5.	La cession partielle : une vente par étapes	32
5.1.	La prise de participation	33
5.1.1.	La cession de titres	33
5.1.2.	L'augmentation de capital	34
5.2.	Le pacte d'associés	34
6.	Et l'immobilier dans tout ça ?	34
6.1.	Le vendre ou le conserver ?	34
6.2.	Les intérêts d'acquérir l'immobilier	35
6.3.	La taxation des revenus immobiliers et de la plus-value de cession	36
6.4.	Le positionnement juridique de l'immobilier chez l'acheteur	36

Chapitre 3 - La mise en location-gérance

1.	Un statut juridique particulier	39
2.	Les conditions de mise en œuvre	39
2.1.	Une antériorité d'exploitation	40
2.2.	Un contrat écrit	40
2.3.	Engagements des parties	41



- 3. Les risques** 42
 - 3.1. Pour le propriétaire 42
 - 3.2. Pour le locataire 43
- 4. La fin de la location-gérance** 43
- 5. Les variantes** 44

Chapitre 4 - La transmission d'entreprise et le personnel

- 1. Le principe : le maintien des contrats de travail** 47
 - 1.1. Quels sont les contrats de travail concernés ? 48
 - 1.2. Les conséquences du transfert des contrats de travail 48
 - 1.3. La modification des contrats de travail transférés 49
 - 1.4. Le transfert des droits et obligations des contrats 49
- 2. L'information des représentants sociaux** 50
 - 2.1. Les délégués du personnel 50
 - 2.2. Le comité d'entreprise et interentreprise 51
- 3. Les engagements sociaux** 51
 - 3.1. Les conventions et accords collectifs 51
 - 3.2. Les usages et engagements unilatéraux 52
 - 3.3. Les régimes complémentaires 53
 - 3.4. Les indemnités de fin de carrière 53
 - 3.5. La modulation du temps de travail 54

Partie II - Les données économiques

Chapitre 1 - L'évaluation d'entreprise

- 1. L'évaluation, un art difficile** 59
- 2. Les différentes méthodes d'évaluation** 59
 - 2.1. La méthode comparative ou par analogie 59
 - 2.2. La méthode par la rentabilité 60
 - 2.3. La méthode patrimoniale 60
 - 2.4. La méthode des cash-flows disponibles actualisés 60
- 3. L'évaluation du fonds de commerce** 61
 - 3.1. L'évaluation par la rentabilité 61
 - 3.1.1. Les corrections à apporter au résultat 62
 - 3.1.2. Les résultats passés ou futurs 63
 - 3.1.3. Le taux d'actualisation ou de capitalisation 64
 - 3.1.4. Un petit rappel de mathématiques financières 64

3.1.5.	Le taux d'actualisation	65
3.1.6.	La mesure du risque	65
3.1.7.	La détermination du taux d'actualisation de l'entreprise	65
3.1.8.	La valeur du fonds par capitalisation de la rentabilité	66
3.1.9.	La valeur du goodwill ou survaleur	66
3.1.10.	La rente du goodwill	67
3.2.	L'évaluation par barème	67
3.3.	Les données prospectives du marché	68
3.4.	Le diagnostic extra-comptable	69
3.4.1.	La qualité de la structure	69
3.4.2.	Le positionnement du marché, du secteur, de la concurrence	69
3.4.3.	Le point juridique	69
3.4.4.	Le contexte économique général	70
4.	L'évaluation des titres de société	70
4.1.	L'approche patrimoniale	70
4.2.	L'approche par la rentabilité	71
4.2.1.	Le price earning ratio ou PER	72
4.2.2.	Les multiples de résultat et d'EBE	72
4.2.3.	Valeur de productivité	73
4.2.4.	Valeur selon l'EBE	73
4.3.	L'approche par les flux de trésorerie excédentaires à venir	73

Chapitre 2 - Le prix de vente

1.	La détermination du prix de vente	77
1.1.	Prix ferme ou prix révisable	77
1.2.	Des clauses particulières	78
1.2.1.	Clause d'earn out	78
1.2.2.	La notion de coupons attachés	79
1.2.3.	La situation ou les comptes de référence	79
2.	La faisabilité économique de la transmission	80
2.1.	Les schémas juridiques et financiers	80
2.2.	Le plan de financement initial	80
2.3.	La trésorerie disponible et le remboursement de la dette	81
3.	Le paiement du prix	82
3.1.	Le paiement immédiat	82
3.2.	Le paiement différé	82
3.3.	La cession à titre gratuit	83
4.	Les garanties liées	84
4.1.	La garantie de passif	84
4.2.	La garantie d'actif	85
4.3.	La garantie d'actif net	85
4.4.	L'indemnisation de la garantie d'actif et/ou de passif	85

4.5.	La mise en œuvre de la garantie d'actif et/ou de passif	86
4.6.	La garantie de rentabilité	86
4.7.	La contre-garantie	86

Chapitre 3 - Qui achète : une personne physique ou une société ?

1.	L'acquéreur, personne physique	89
1.1.	L'achat direct d'un fonds de commerce	89
1.1.1.	Un engagement financier important	89
1.1.2.	Un coût fiscal et social élevé	90
1.1.3.	Une solution récente : l'entreprise individuelle à responsabilité limitée (EIRL)	90
1.1.4.	L'achat direct de titres de société	90
1.1.5.	Une responsabilité financière limitée à l'emprunt initial	91
1.1.6.	Un coût fiscal et social également élevé	91
1.2.	Un exemple comparatif	92
2.	L'acquéreur, personne morale	93
2.1.	Une protection patrimoniale importante	93
2.2.	Création d'une société pour acheter un fonds	94
2.3.	Création d'une société pour acheter une autre société	96
2.3.1.	La protection patrimoniale	96
2.3.2.	Le régime des dividendes : une quasi-exonération !	96
2.3.3.	Un exemple chiffré	98
2.3.4.	L'optimisation avec l'intégration fiscale	99
3.	D'où l'importance de se faire accompagner	100

Chapitre 4 - Le financement de l'acquisition

1.	Le plan de financement	103
1.1.	Les besoins	103
1.1.1.	Le besoin en fonds de roulement	103
1.1.2.	Achat de fonds ou de titres : incidence sur le financement	104
1.2.	Les ressources et l'effet de levier	105
2.	Les modalités de financement	105
2.1.	Les apports	105
2.1.1.	Le capital : c'est capital !	106
2.1.2.	Les apports en compte courant	106
2.1.3.	L'augmentation du niveau de fonds propres	107
2.1.4.	Les prêts d'honneur	107
2.1.5.	Les subventions	107
2.1.6.	La love money	107
2.1.7.	Les fonds d'investissement en capital	108

2.2.	L'emprunt obligataire	108
2.3.	L'emprunt bancaire	109
2.3.1.	La durée du financement	109
2.3.2.	Les taux et les frais annexes	109
2.3.3.	L'assurance du prêt	110
2.4.	Le crédit-bail	111
2.5.	Le crédit vendeur	111
2.6.	L'utilisation de la trésorerie de la société acquise	112
3.	Les garanties	112
3.1.	L'hypothèque	113
3.2.	Le nantissement	113
3.2.1.	Le nantissement du fonds de commerce	114
3.2.2.	Le nantissement de titres de société	114
3.2.3.	La limite des sûretés réelles	114
3.3.	La caution	115
3.3.1.	La caution de l'acquéreur	115
3.3.2.	La caution d'un tiers	116
3.3.3.	La caution d'un organisme	116
4.	Le dossier de financement	117
4.1.	La feuille de route de l'entreprise	117
4.2.	Un outil de séduction	118
4.3.	La structure du dossier de financement	118

Chapitre 5 - La fiscalité

Une fiscalité liée à un enjeu de société...	123
... mais très mouvante	123
D'où la nécessité de suivre l'évolution législative	124
1. La fiscalité en cas de vente du fonds de commerce ..	125
1.1. Les droits d'enregistrement	125
1.1.1. Le régime de droit commun	125
1.1.2. Un allègement dans certaines zones géographiques	125
1.1.3. Un allègement pour certains acquéreurs	126
1.2. L'imposition de la plus-value de cession	126
1.2.1. Le régime de droit commun	126
1.2.2. Régimes dérogatoires	127
2. La vente de titres de société	130
2.1. Les droits d'enregistrement	130
2.2. L'imposition de la plus-value	130
2.2.1. Le régime de droit commun	131
2.2.2. Les régimes dérogatoires	131

3.	Le cas particulier de la donation d'entreprise	135
3.1.	La donation d'une entreprise individuelle	136
3.2.	Le pacte « Dutreil »	136
3.3.	La donation de titres aux enfants eux-mêmes vendeurs	138
3.4.	La donation à un ou plusieurs salariés	138
4.	Se faire accompagner face à cette fiscalité complexe ..	138

Partie III - Des préliminaires au passage à l'acte

Chapitre 1 - Le dossier de présentation

1.	L'ambiguïté du dossier de présentation	145
1.1.	L'art de séduire sans trop en donner !	145
2.	Le contenu du dossier de présentation	146
2.1.	L'historique. D'où venons-nous ?	146
2.2.	L'actionariat. « Qui sommes-nous » ?	146
2.3.	L'activité. « Que faisons-nous » ?	147
2.4.	L'environnement. « Où sommes-nous ? »	147
2.5.	Les atouts techniques. « Que possédons-nous ? »	148
2.6.	Les ressources humaines. « Avec qui travaillons-nous ? »	149
2.7.	Les principaux éléments juridiques et financiers	150
2.8.	Les forces et faiblesses de l'entreprise. « Que vaut-elle ? » ...	151
3.	Un document indispensable à soigner	152

Chapitre 2 - L'audit d'acquisition

1.	Pourquoi un audit ?	155
1.1.	L'acquisition d'un fonds de commerce	155
1.2.	L'acquisition de titres de société	156
2.	Les principaux objectifs de l'audit	156
2.1.	La détection des risques	156
2.2.	En cas d'achat de société	156
2.2.1.	Définir une référence pour figer le prix de cession ..	157
2.2.2.	Permettre le suivi des impacts éventuels entre ancienne et nouvelle gestion	157
3.	Par qui est-il réalisé ?	157
3.1.	L'acquéreur	157
3.2.	L'expert-comptable	158
3.3.	Le commissaire aux comptes	158
3.4.	L'avocat et autres intervenants spécialisés	158

4.	L'étendue de l'audit	158
4.1.	L'audit proprement dit et l'examen limité	159
4.2.	Les aspects à auditer	159
4.2.1.	L'audit des ressources humaines	160
4.2.2.	L'audit juridique	160
4.2.3.	L'audit financier	161
4.2.4.	L'audit social	161
4.2.5.	L'audit fiscal	162
4.2.6.	L'audit environnemental et l'audit technologique	163
5.	Quand réaliser cet audit ?	163
6.	Encore des doutes sur l'audit ?	164

Chapitre 3 - La mise en forme, la rédaction des actes

1.	La négociation	167
2.	Les échanges avant l'accord définitif	167
2.1.	La lettre d'intention	168
2.2.	L'accord de principe	168
2.3.	Le protocole d'accord	168
2.4.	L'offre ferme	169
2.5.	La data room	170
2.6.	Le compromis	171
3.	L'acte de vente	172
3.1.	La cession du fonds de commerce	172
3.2.	La cession des titres de société	173
3.2.1.	La cession de parts sociales	173
3.2.2.	La cession d'actions	174
4.	Les garanties liées	174
4.1.	Les garanties d'actif et de passif	174
4.2.	La garantie de non-concurrence	175
4.3.	La garantie d'exclusivité	175
4.4.	La garantie de confidentialité	175
4.5.	Les contre-garanties	175
4.6.	La clause d'accompagnement	176

Partie IV - La phase post-cession

Chapitre 1 - L'accompagnement du vendeur

1.	Un passage de témoin indispensable	181
2.	À limiter dans le temps	182

3.	L'organisation contractuelle	183
3.1.	Sur le plan financier	183
3.2.	Sur le plan juridique	183

Chapitre 2 - La gestion patrimoniale

1.	La nécessité d'anticiper	187
2.	L'impôt sur la fortune avant et après	188
2.1.	Réduire le patrimoine taxable	188
2.2.	Utiliser les mécanismes de réduction existants	188
2.3.	Jouer le plafonnement global de l'impôt	189
2.4.	Devenir loueur en meublé professionnel (LMP)	189
2.5.	Ne pas négliger les conseils !	190
3.	La société holding patrimoniale	190
3.1.	Une optimisation fiscale	190
3.2.	Comment constituer une société holding ?	191
3.3.	Se faire accompagner	191
4.	Une donation préalable à la cession	191
4.1.	Par quels moyens et pour quels avantages ?	192
4.2.	Comment garder le contrôle du patrimoine transmis ?	193
4.3.	Attention à éviter l'abus de droit	193
4.4.	Là encore, se faire accompagner	193
5.	Les conséquences du départ à la retraite	194
5.1.	Attendue ou redoutée, la retraite se prépare	194
5.2.	Perte de revenus, mais aussi de couverture sociale	195
6.	La disponibilité des fonds et placements	195
6.1.	La cession par une personne physique	196
6.1.1.	Le placement en capital	196
6.1.2.	Le placement pour disposer d'un revenu	197
6.2.	La cession par une société holding	198

Partie V - Conseils et aides

Chapitre 1 - Les intervenants

1.	Les chambres consulaires	205
2.	Les experts-comptables	206
3.	Les avocats	207
4.	Les notaires	208

5.	Les banquiers	208
6.	Les assureurs	209
7.	Les conseils en propriété industrielle	209
8.	Les commissaires aux comptes	210
9.	Les business angels	210
10.	Faire jouer l'interprofessionnalité !	210

Chapitre 2 - Les aides

1.	Les dispositions sociales	215
1.1.	Le dispositif Accre	215
1.2.	Le congé pour reprise d'entreprise	216
1.3.	Le dispositif Nacre, nouvelle aide à la création d'entreprise ...	217
2.	Les dispositions financières	218
2.1.	Le crédit vendeur	219
2.2.	Les concours financiers non bancaires	219
2.2.1.	L'aide à la reprise ou à la création d'entreprise (Arce) ..	219
2.2.2.	La garantie création de Bpifrance	220
2.2.3.	La garantie transmission de Bpifrance	220
2.2.4.	Le contrat « Développement-Transmission » de Bpifrance	221
2.2.5.	L'aide à la reprise des entreprises en difficulté (Ared) ..	221
2.2.6.	L'aide à la reprise d'entreprises de production (Arep) ..	221
2.2.7.	Le prêt d'honneur octroyé par les conseils régionaux ..	222
2.2.8.	Le prêt d'honneur du Réseau entreprendre	222
3.	Les dispositions fiscales	222
3.1.	Les mesures en faveur du cédant	223
3.2.	Les mesures en faveur du repreneur	223
4.	Où se renseigner ?	223

Partie VI - Les écueils à éviter, les étapes de la transmission

Chapitre 1 - Les écueils à éviter

1.	Méconnaître la vraie valeur de son entreprise	229
2.	Ne pas vendre au bon moment	229



3.	Ne pas anticiper	230
4.	Être indispensable dans son entreprise	231
5.	Vouloir avancer seul	232
6.	Rejeter la cession partielle	232
7.	Mélanger exploitation et immobilier	233
8.	Négliger la perte de statut	234
9.	Négliger la qualité de présentation du dossier de financement	234
10.	Ne pas jouer la carte de l'interprofessionnalité	235

Chapitre 2 - Les étapes de la transmission

1.	La préparation patrimoniale	239
1.1.	La préparation patrimoniale du dirigeant	239
1.2.	La préparation patrimoniale de l'entreprise	239
2.	L'évaluation	241
3.	La mise sur le marché	242
4.	La présentation à l'acquéreur potentiel	243
5.	La négociation	243
6.	La signature de l'accord	244
7.	La signature de l'acte définitif	245
8.	Le « débloquage » définitif	245
9.	L'accompagnement	246
10.	La gestion de l'après	246

Lexique	249
----------------------	-----