

Pour tout renseignement complémentaire,
n'hésitez pas à contacter
votre Conseiller de clientèle en agence
ou à consulter notre site Internet :
www.professionnels.societegenerale.fr





Transmission
de votre
patrimoine
professionnel



GUIDE DU CÉDANT

**Les clés du succès
pour la cession de votre affaire**

On est là pour vous aider

www.professionnels.societegenerale.fr



PRO



Plus du tiers des professionnels actuellement en activité partiront à la retraite d'ici 10 ans, bien souvent sans reprenneur au sein de leur famille, devant donc envisager la transmission* de leur affaire à un tiers.

6 cessions sur 10 sont dues à un départ en retraite. Mais la transmission peut aussi constituer un moyen de développement, lorsqu'un entrepreneur cède son entreprise pour en acheter une autre de taille plus importante ou, tout simplement, permettre un nouveau départ dans une autre activité.

Quelle que soit sa cause, la transmission est un événement capital qu'il importe de préparer avec le plus grand soin.

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.

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.

> UNE ÉTAPE 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 ou 5 ans à l'avance,
- 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 **négoier**...

SOMMAIRE



■ Les bonnes questions à se poser	P.4
> VOUS PENSEZ À LA TRANSMISSION DE VOTRE PATRIMOINE PROFESSIONNEL ET VOUS VOUS DEMANDEZ :	
Quel est le bon moment pour céder ?	P.4
Comment évaluer votre affaire ?	P.6
Comment trouver un repreneur ?	P.8
Quel est le contenu de la négociation avec le repreneur ?	P.10
Quelles sont les formalités à accomplir après une vente ?	P.11
Comment placer le capital en cas de vente ?	P.12
> SUIVEZ LE GUIDE... POUR TROUVER DES RÉPONSES À CES QUESTIONS	
■ Les contacts utiles	P.13
■ Vos interlocuteurs partenaires de la Société Générale	P.14
■ Lexique	P.16

* Voir lexique p.16-17.

Quel est le bon moment pour céder ?

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.

Votre interlocuteur

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

Notre conseil

Pour connaître le montant de votre future retraite, son mode de calcul et contrôler votre relevé de points retraite, 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.

> 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.

Il peut être avantageux pour vous de :

■ Transformer votre 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*.

■ Céder votre affaire (à l'exclusion des biens immobiliers)

Cette opération peut faciliter la négociation en diminuant le prix de cession ; ceci pourrait également vous permettre de disposer de revenus complémentaires pour votre retraite, grâce à la perception de revenus locatifs.

■ D'opter pour la location-gérance

Un contrat de location-gérance vous permet de conserver la propriété du fonds de commerce et de percevoir un loyer, tout en confiant l'exploitation à un gérant qui, lui, n'est pas contraint d'acquérir le fonds de commerce.

■ Réaliser une donation-partage*

Avant de procéder à la donation ou donation-partage, un engagement collectif de conservation (ou Pacte Dutreil) pourra être mis en place.

Si vous privilégiez la transmission au profit de vos enfants, procédez 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).



■ 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 débiter son épargne par anticipation, dans les conditions prévues par la réglementation, 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 :
Chambre de Métiers ou Chambre de Commerce.

Bon à savoir

Lorsqu'une donation porte sur les titres d'une société, le donateur peut conserver l'usufruit des titres en ne donnant que la nue-propriété de ceux-ci.
L'intérêt est triple : le donateur peut percevoir des dividendes et donc un revenu complémentaire, conserver le pouvoir tout en formant le donataire reprenneur 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 être consentie 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.

La solution 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.

En tant que **professionnel**, 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).

Artisan, vous pouvez aussi bénéficier d'un diagnostic réalisé par 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 de 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 que d'optimisation de la transmission de votre patrimoine

Comment évaluer votre affaire ?

Pour déterminer objectivement la valeur de votre affaire, 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 chiffre d'affaires annuel TTC.

Cycles et motos : 3 fois le bénéfice annuel ou 35 à 50 % du chiffre d'affaires annuel TTC.

- Pour une société, on applique des méthodes plus élaborées, basées sur l'actif net, comme 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 éventuels ? 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 ?



> DÉFINITION DU PRIX DE CESSION

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

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.

Bon à savoir

Le prix de vente ne pourra pas dépasser les moyens financiers du repreneur, soit son apport personnel et son emprunt bancaire. Le montant de cet emprunt dépend de la capacité du repreneur à le rembourser, autrement dit du bénéfice annuel dégagé par votre affaire.

C'est pourquoi le conseiller 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.

La solution Société Générale

- En tant que **professionnel**, 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.

Comment trouver un repreneur ?

> POUR TROUVER LE REPRENEUR LE MIEUX ADAPTÉ À VOTRE PROJET DE CESSIION, IL FAUT D'ABORD CONSIDÉRER TOUTES LES PISTES

■ 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.

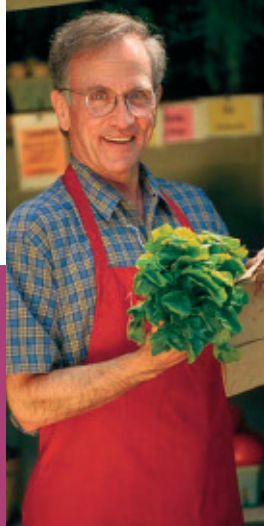
Bon à savoir

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, obtenez des informations sur sa capacité financière et sur sa solvabilité potentiel avec l'aide de l'expert-comptable qui vous accompagne dans votre projet.



La solution Société Générale

- Vous pourrez vous adresser au **cabinet local France Défi** : votre interlocuteur expert-comptable pourra diffuser 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.
- **OSEO** est un établissement public au service des TPE/PME, dont une des vocations est d'accompagner les repreneurs et les cédants dans leurs projets. Il a lancé en juillet 2006 un portail Internet national entièrement consacré à la transmission d'entreprises, regroupant les annonces d'affaires communiquées à OSEO par ses partenaires. Rendez-vous sur www.reprise-entreprise.oseo.fr : vous y trouverez de nombreuses informations (études, conseils...) et pourrez identifier le partenaire le plus à même de vous accompagner.

Nous avons également sélectionné pour vous ces sites et cabinets de diffusion d'opportunités, auprès desquels vous pourrez obtenir des informations utiles aux cédants et accroître ainsi vos chances de succès :

- Passer le relais

Réseau constitué des Chambres de Commerce et d'Industrie de Paris-Ile-de-France, dont la mission est d'accompagner repreneurs et cédants d'entreprises de 0 à 49 salariés, depuis leurs premières réflexions jusqu'à la cession :

www.passerlerelais.ccip.fr

- 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 dépend de la durée de diffusion souhaitée, 3 mois, 6 mois...).

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.
- 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 pourront être exposés dans un avant-contrat appelé lettre d'intention ou, en fonction de l'avancée des négociations, dans une promesse de cession.

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 un homme clé : 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.

Bon à savoir

Vous déciderez peut-être de rester quelque 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.

La solution Société Générale

Vous aider à construire le projet de cession de votre entreprise, c'est bien ; permettre à un repreneur potentiel de s'en porter acquéreur dans les meilleures conditions, c'est encore mieux ! Avec le **Prêt Spécial Repreneur**, l'acheteur de votre affaire bénéficie d'une solution de financement sur mesure. Votre Conseiller Société Générale est à votre disposition pour vous fournir plus d'informations.



Quelles sont les formalités à accomplir après une 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⁽¹⁾, récemment aménagés par la loi de finances rectificative pour 2005 et particulièrement avantageux sur le plan fiscal.

- Si vous exercez votre activité en direct ou via une société soumise à l'**impôt sur le revenu**, la plus-value réalisée lors de la vente est généralement soumise à imposition (dans la catégorie des BIC, BA ou BNC) au taux de 16 % auquel s'ajoutent les prélèvements sociaux de 11 %.

Toutefois, il existe différents dispositifs permettant de restreindre, voire de supprimer cette imposition :

- Exonération totale lorsque le chiffre d'affaires ne dépasse pas 250 000 € HT pour les activités commerciales et 90 000 € HT pour les prestations de service. L'activité doit être également exercée depuis au moins 5 ans. Exonération partielle sous réserve de ne pas dépasser 350 000 € HT (activités commerciales) et 126 000 € HT (prestations de service).
- Exonération totale des plus-values de cessions de fonds de commerce et de branches complètes d'activité, lorsque la valeur vénale des biens cédés est inférieure à 300 000 €. L'exonération est dégressive lorsque la valeur des biens cédés est comprise entre 300 000 et 500 000 €.

- Exonération, sous certaines conditions, des plus-values professionnelles réalisées en cas de départ à la retraite du cédant.
- Abattement de 10 % par année de détention, au-delà de la 5^e, sur les plus-values immobilières professionnelles à long terme.

- Si vous exercez votre activité via une société soumise à l'**impôt sur les sociétés**, la plus-value réalisée lors de la cession des parts ou actions est soumise à imposition (dans la catégorie des plus-values sur valeurs mobilières) au taux de 16 % (+11 % de prélèvements sociaux), sous réserve que le seuil de cession soit dépassé.

Il est possible de bénéficier d'une exonération progressive du montant de la plus-value, équivalente à un abattement d'1/3 par année de détention des titres au-delà de la 6^e année. Cette exonération totale au bout de 8 ans de détention pourra s'appliquer, sous certaines conditions, sur les plus-values constatées dès 2006 et réalisées par les dirigeants de PME partant en retraite.

Vos interlocuteurs

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

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.

(1) Selon les règles fiscales en vigueur au 01/06/2006.

Comment placer le capital en cas de 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 présomptifs...
- **de votre degré d'acceptation du risque** : en terme de risque, on distingue 3 grandes catégories de placement :
 - **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. Il est à votre disposition pour un diagnostic financier personnalisé et gratuit.

LES CONTACTS UTILES



Les partenaires institutionnels des cédants

> L' ASSEMBLÉE PERMANENTE DES CHAMBRES DE MÉTIERS

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

Interlocuteur dédié à l'artisanat

Tél. : 0825 36 36 36⁽¹⁾

www.bnoa.net

www.apcm.com

> L' ASSEMBLÉE DES CHAMBRES FRANÇAISES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Conseils et informations 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

ou www.entreprisestransmission.com

> 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. : 0811 46 08 50⁽¹⁾

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 types de 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

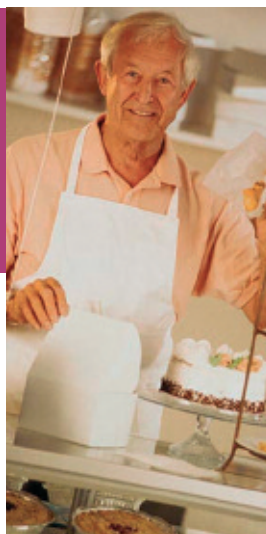
Les modalités pratiques de cette intervention, le calendrier des opérations et les conditions financières sont définis par une lettre de mission, contrat entre vous et l'expert-comptable.

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⁽¹⁾ - Fax : 01 53 91 20 22
e-mail : ejacqu@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.

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⁽¹⁾**.

> POUR FAVORISER LA CESSIION 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 entretien individuel pour étudier leur projet,
- accompagnent les repreneurs dans la concrétisation de leur projet (montage juridique, obtention d'un financement...).

LEXIQUE

> 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 finaliser l'opération de financement. 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

Contrat par lequel une personne, le donateur, transfère la propriété d'un bien à une autre (le donataire) qui l'accepte, sans contrepartie et avec une intention libérale.

> DONATION-PARTAGE

Acte par lequel une personne répartit ses biens de son vivant entre ses héritiers présomptifs qui en deviennent propriétaires ; la donation-partage peut, dans certains cas, et pour certains biens, être consentie au profit d'un tiers.

Pour toutes les donations en pleine propriété, le taux de réduction de droits est de 50 % si le donateur a moins de 70 ans, et de 30 % s'il a entre 70 et 80 ans. Pour les donations en nue propriété, il est respectivement de 35 % et 10 %.

> DROITS DE DONATION

Impôt dû sur les donations, 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 5 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 01/02/2006

En ligne directe (parents-enfants) Tranches taxables après abatement de 50 000 €* Jusqu'à 7 600 € de 7 600 à 11 400 € de 11 400 à 15 000 € de 15 000 à 520 000 € de 520 000 à 850 000 € de 850 000 à 1 700 000 € au-dessus de 1 700 000 €	Entre époux Tranches taxables après abatement de 76 000 €* Jusqu'à 7 600 € de 7 600 à 15 000 € de 15 000 à 30 000 € de 30 000 à 520 000 € de 520 000 à 850 000 € de 850 000 à 1 700 000 € au-dessus de 1 700 000 €	Taux 5 % 10 % 15 % 20 % 30 % 35 % 40 %
---	--	---

* Depuis le 1^{er} janvier 2005, un abatement global de 50 000 € est également appliqué sur l'actif successoral, après l'imputation de l'abattement de 50 000 € (en ligne directe) ou de 76 000 € (entre époux). L'abattement global est réparti entre les cohéritiers au prorata de leurs droits successoraux.



> 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 mobiliers 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 et toute diminution d'actif.

> PRÉSENTATION DE MESURES POUR LES PME

Le gouvernement a pris certaines mesures pour favoriser la transmission d'entreprises, il s'agit notamment de :

- l'exonération de droits de mutation des donations aux salariés, sous certaines conditions et sur option ;
- l'instauration d'un abattement fiscal de 75 % de la valeur de l'entreprise pour les donations d'entreprise. Les donations avec réserve d'usufruit sont désormais possibles ;
- la création du tutorat en entreprise, qui étend les facultés de cumul emploi-retraite et permet la transmission des savoir-faire ;
- l'instauration d'une prime à la transmission d'entreprise, lorsque le cédant accompagne le repreneur ;
- le relèvement des plafonds d'exonération des plus-values de cession.

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

Opération par laquelle les biens ou une partie des biens d'une personne sont transférés à une autre qui devient propriétaire à sa place, que ce soit à titre onéreux ou gratuit.

Demande d'entretien personnalisé

En complément de ce Guide, je souhaite bénéficier, sans engagement de ma part, d'un **entretien personnalisé**, portant sur le(s) thème(s) suivant(s) :

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Protection des proches | <input type="checkbox"/> Préparation de la retraite |
| <input type="checkbox"/> Optimisation fiscale | <input type="checkbox"/> Transmission de patrimoine personnel |
| | <input type="checkbox"/> Transmission de patrimoine professionnel |

M. Mme Mlle

Nom : Prénom :

Adresse :

Code postal [][][][][][] Ville :

Tél. [][][][][][][][][][][] Tél. Portable (facultatif) [][][][][][][][][][][][][][][][][]

Agence de :

Brochure "Vos Projets, Nos Conseils"

Je souhaite obtenir davantage d'informations sur des thèmes comme l'optimisation fiscale, la préparation de la retraite ou la transmission du patrimoine et vous remercie de bien vouloir me faire parvenir un exemplaire de la brochure "Vos Projets, Nos Conseils" à l'adresse suivante :

M. Mme Mlle

Nom : Prénom :

Adresse :

Code postal [][][][][][] Ville :

Tél. [][][][][][][][][][][] Tél. Portable (facultatif) [][][][][][][][][][][][][][][][][]

Agence de :



Les informations nominatives recueillies dans le cadre du 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 pour les besoins de traitement commercial, de gestion et d'études.

Elles pourront, de convention expresse, être communiquées par la Société Générale à ses sous-traitants, partenaires, courtiers et assureurs, ainsi qu'aux personnes morales de son groupe, à des fins de gestion ou de prospection commerciale.

Vous pouvez, pour des motifs légitimes, vous opposer à ce que ces données fassent l'objet d'un traitement. Vous pouvez également vous opposer, sans frais, à ce qu'elles soient utilisées à des fins de prospection, notamment commerciale.

Vos droits d'accès, de rectification et d'opposition peuvent être exercés auprès de l'agence ayant recueilli ces informations.

Les informations nominatives recueillies dans le cadre du 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 pour les besoins de traitement commercial, de gestion et d'études.

Elles pourront, de convention expresse, être communiquées par la Société Générale à ses sous-traitants, partenaires, courtiers et assureurs, ainsi qu'aux personnes morales de son groupe, à des fins de gestion ou de prospection commerciale.

Vous pouvez, pour des motifs légitimes, vous opposer à ce que ces données fassent l'objet d'un traitement. Vous pouvez également vous opposer, sans frais, à ce qu'elles soient utilisées à des fins de prospection, notamment commerciale.

Vos droits d'accès, de rectification et d'opposition peuvent être exercés auprès de l'agence ayant recueilli ces informations.

