

SALON DES ENTREPRENEURS - LE 3 ET 4 FEVRIER 2010

**« REPRENDRE UN COMMERCE OU UNE
AFFAIRE ARTISANALE : MODE D'EMPLOI »**

**EXTRAIT DE LA CONFERENCE
D'ARMELLE FINEZ - EXPERT COMPTABLE**

**CONFERENCE
des 3 et 4 FEVRIER**

REPRISE D'ENTREPRISE

Q1 - Quels sont les avantages de la reprise par rapport à la création ?

AVANTAGES de la reprise par rapport à la création	INCONVENIENTS de la reprise par rapport à la création
<p>Processus plus rapide : - outil de travail opérationnel - personnel formé - clientèle acquise -notoriété.</p> <p>Moins d'inconnues : - un historique d'activité sur lequel s'appuyer.</p> <p>Salaire immédiat, car CA Immédiat</p>	<p>Les affaires pérennes et rentables ne sont pas nombreuses. Les perles rares ne courent pas les rues. Secteurs recherchés : 38% industrie- 27 % services- NTIC 14% - commerce distribution 14%-</p> <p>Le repreneur n'a pas le temps de « se roder » comme dans une création. Besoin d'être opérationnel dès la prise de fonctions.</p> <p>Problèmes de relations humaines plus lourds qu'en création (salariés, clients, fournisseurs déjà en place)</p> <p>Plus responsabilisant. - En prenant les commandes d'une organisation existante, le repreneur est responsable de l'avenir de ses salariés, ses partenaires, parfois sa famille. Pas le droit à l'erreur.</p>

<p>Financements plus faciles à décrocher : - les banques prêtent plus facilement en prenant connaissance des résultats Effectifs</p>	<p>Un coût plus élevé - Un apport personnel plus important car, contrairement au créateur, le repreneur achète un savoir- faire, une notoriété.</p>
--	---

Q2 - Quelles questions se poser quand on a repéré une affaire ? Comment faire son analyse ?

Les diagnostics à réaliser. Objectif, dégager les points forts et les points faibles de l'entreprise :

- **Diagnostic de l'activité** : positionnement de l'entreprise sur son secteur.
 - o Evaluer le marché de l'entreprise, concurrents, clients, marché en expansion ou vieillissant, risques quant aux évolutions réglementaires qui pourraient survenir.
 - o Etudier le CA, évolution sur plusieurs années, répartition par client, répartition par produit (identifier les produits phares).
 - o Analyser les prix. Cohérence avec le positionnement.
 - o Analyser les réseaux de distribution. Performance, coût, cohérence avec la clientèle ciblée et les contraintes de l'entreprise.
- **Diagnostic des moyens** : répertorier et évaluer les moyens et outils dont dispose l'entreprise.
 - o Analyser l'immobilier (état des locaux, travaux, possibilités d'extension, de stockage)
 - o Contrôler l'état du matériel, des installations, des équipements, ainsi que leur mode de financement.
 - o Analyser les stocks, leur valeur.
- **Diagnostic financier** : rentabilité de l'entreprise
 - o Examiner la rentabilité sur les 3 dernières années.

- o Analyser le point mort prévisionnel
- o Analyser le BFR.
- o Etablir une synthèse de ces éléments afin de juger de la pérennité et de la solvabilité de l'entreprise.

- **Diagnostic humain** : prendre en compte la personnalité du cédant et le personnel.
 - o Personnalité et professionnalisme du cédant. Risques liés à son départ. Le bon fonctionnement de l'entreprise dépend-il uniquement de lui.
 - o Les salariés. Rôle et responsabilité de chacun. Situation de chacun (ancienneté, savoir-faire acquis, avantages acquis, proche de la retraite...)
- **Diagnostic juridique** : étudier les différents contrats et assurances
 - o Contrats de location, durée du bail, montant, conditions de paiement, réévaluation du loyer, obligations, conditions d'exercice de l'activité.
 - o Contrats d'assurances, sinistres survenus, risques non couverts.
 - o Règlementation de l'activité, respect des conditions de l'exercice, label, norme...
 - o Titres de propriété du matériel, immeubles, brevets, marques.
 - o Contrats conclus avec les partenaires (clients, fournisseurs, sous-traitants, conditions de résiliations, de renégociation).
 - o Litiges et procès en cours ou prévisibles, conséquences pécuniaires.
 - o Conditions bancaires, contrats de crédit en cours.

Q3 - Comment évaluer l'entreprise ?

L'évaluation ne sera pas le prix de cession qui sera payé. En effet, une entreprise est unique et il entre nécessairement une part de subjectivité dans la détermination de sa valeur.

LES METHODES D'EVALUATION:

Méthode patrimoniale ou la méthode préférée par le vendeur:

- Evaluation de l'actif net de l'entreprise.
- La principale limite de cette méthode est qu'une entreprise peut présenter un actif net positif mais avoir un résultat en perte. Elle ne prend pas en compte la rentabilité de l'entreprise.
- Cette méthode ne prend pas en compte la dimension future de l'entreprise (optimiste ou pessimiste).
- Cette méthode doit être une référence pour prix.

Méthodes dite de rendement :

- Capacité de l'entreprise à produire de la richesse.
- Estimation des bénéfices futurs pour évaluer l'entreprise en tenant compte du risque de non-réalisation de ces bénéfices.
- Si les résultats passés ont été positifs la capacité de réaliser des bénéfices sera plus probable.
- Méthode la mieux fondée au plan économique et utilisée par les banquiers. Cette méthode permet de valider la capacité de l'entreprise à rembourser le financement accordé pour la reprise.

Méthode comparative ou dite de barème utilisé pour la valorisation des fonds de commerce:

- Références à des statistiques nationales concernant des prix de cession de commerces et de fonds artisanaux
- Ils ne tiennent pas compte des performances
- Toutes les activités ne sont pas représentées.

L'évaluation doit être pondéré par les points forts et faibles de l'entreprise :

Exemples : fin du bail commercial, départ à la retraite du salarié détenant le savoir-faire, modification de la législation du produit, mise aux normes obligatoires.....

Une évaluation doit déboucher sur un nuage de points et non sur une moyenne. Il faut laisser la place à la négociation pour déterminer le prix.

Q4 - Les capitaux nécessaires au projet.

A chaque élément du projet son financement :

Il faut financer :

- le prix de l'entreprise,
- mais également les frais d'acquisition,
- les investissements nécessaires à court terme (dont les coûts de mise aux normes et de conformité),
- et le besoin en fonds de roulement.

Certains financements sont dédiés à la reprise mais le repreneur peut solliciter les aides prévues pour la création.

SOURCES DE FINANCEMENT :

• 1 / Fonds personnels

On ne prête rien à celui qui n'est pas prêt à risquer son propre argent : Demander à son entourage familial. L'apport personnel représente environ 30% du prix d'acquisition. Cela dépend des activités. Si le besoin en fonds de roulement est faible ou négatif, l'apport personne sera faible.

La famille peut intervenir par le biais de souscription au capital d'une société, par un prêt ou par un don :

- **Réduction d'IR de 25% si souscription à une PME**

- o Non cotée, soumise à l'IS, effectif < 250, CA < 50M€
- o Retenue dans la limite de 20 000€ (ou 40 000€ pour marié et pacsé)
- o Obligation de conserver les parts pendant 5 ans
- o Plafonds relevés à 50 000 € et 100 000 € si l'entreprise est en phase d'amorçage (pas de report possible sur les années suivantes)

- **Réduction d'ISF de 75% si souscription à une PME**

- o Société doit être non cotée, soumise à l'IS
- o Réduction plafonnée à 50 000 €
- o Obligation de conserver les titres pendant 5 ans

- **Réduction d'IR pour reprise de société financée par un prêt**

(réduction d'impôt égale à 25% des intérêts versés, plafonnée à 5 000€ pour personne seule, 10 000€ pour mariées/pacsées)

- **Don sans droit d'enregistrement jusqu'à 30 000 euros.**

• 2 / Les prêts

- **Les prêts bancaires**

Les banques financent plus facilement les reprises que les créations. Il faut démontrer au banquier que 70% de la capacité de remboursement prévisionnel de l'entreprise pourra rembourser le prêt. Le banquier sera rassuré si vous conservez 30% de marge de sécurité en plus.

OSEO propose dans certaines conditions des prêts ;

Les prêts bancaires devront être garantis. Plusieurs garanties sont possibles :

- La caution personnelle,
 - Des garanties sur les actifs de l'entreprise
 - le nantissement du fonds de commerce ou artisanal
 - le nantissement des titres de la société,
 - Des garanties extérieures
- **Oséo** propose un dispositif de cautionnement qui peut aller jusqu'à 70% des emprunts bancaires. OSEO est partenaire du conseil régional pour l'abondement des fonds de garantie en cas de développement transmission.
 - **La SIAGI** créée par la chambre des métiers peut garantir les emprunts bancaires.

-Les prêts aidés prévus pour la création et la reprise

• Les prêts d'honneur

- o Accordés par les PFIL (plates-formes d'initiative locale) et le Réseau Entreprendre.
- o De 3 000€ à 15 000€.
- o Accordé sans garantie, sans caution.
- o Généralement à taux 0.
- o Durée entre 2 et 5 ans.

• PCE (prêt à la création d'entreprise)

- o Accordés par les banques, CCI, Réseau Entreprendre, France Initiative.
- o Pour les entreprises reprises depuis moins de 3 ans.
- o De 10 salariés maximum.
- o Dont le plan de financement ne dépasse pas 45 000€.
- o Prêt compris entre 2 000€ et 7 000€, doit être accompagné d'un concours bancaire à MLT.
- o Accordé sans garantie, sans caution.
- o Durée 5 ans.

• 3 / Les aides réservées aux entreprises innovantes

Statut de la JEI, avance remboursable par OSEO des frais d'études préalables....)

• 4 / Le crédit-vendeur.

Crédit accordé par le vendeur à son repreneur (paiement étalé du prix de cession). Ce crédit doit être une aide au bouclage du plan de financement et négocié avant d'aller voir le banquier.

Q4 - (suite) - Aides à la création / reprise Aides fiscales générales pour la reprise d'entreprise

AIDES DIVERSES

ACCRES (Aide au Chômeur Créateur ou Repreneur d'Entreprise) = Exonération de charges sociales

- **Exonération de cotisations** assurance maladie, allocations familiales, retraite de base, invalidité-décès, risque d'accident du travail.
 - o Plafonnée à 120% du SMIC, pendant 1 an.
 - o Peut être prolongée de 24 mois si adoption du régime microsocial.
- **Peuvent en bénéficier :**
 - o chômeurs indemnisés ou non
 - o personnes touchant RMI/API/RSA
 - o jeunes de moins de 25 ans
 - o personnes créant une entreprise en ZUS (Zone Urbaine Sensible)

NACRE (Nouvel Accompagnement Création Reprise Entreprise) = accompagnement financier et de gestion (prêt à taux 0, appui au démarrage, développement)

- **Services d'appui technique** par des structures labellisées (dont font partie les experts comptables) afin d'aider à finaliser le projet, au démarrage au développement pendant 3 ans.
- **Possibilité d'obtenir un prêt de 5 000 euros en moyenne, à taux 0 et avec garantie publique.**
- **Peuvent en bénéficier les personnes éligibles à l'ACCRES.**

AIDES A LA CREATION DE L'ASSURANCE CHOMAGE = Conservation des allocations pendant la phase de préparation de son projet.

Maintien du revenu pendant les premiers mois de la vie de l'entreprise

- **A destination des allocataires de l'assurance chômage, ayant obtenu l'ACCRES.**
- **Aide égale à la moitié du montant brut du reliquat des droits à la date de début d'activité.**

Q5 – A l’issue de la phase de négociation, le protocole d’accord va constituer l’acte juridique le plus important de l’opération de reprise. La rédaction de l’acte de cession d’un fonds de commerce doit faire l’objet d’une attention particulière, et il est vivement conseillé de recourir aux services d’un professionnel du droit.

**Quelles sont les procédures à respecter ?
Quelles sont les mentions obligatoires ?**

Clause d’earn out

Clause de garantie de passif

Rédiger une déclaration d’insaisissabilité

Société ou entreprise individuelle

**Q6 - Description du statut d'auto-entrepreneur.
Est-il adapté à la reprise d'un commerce ou d'une
affaire artisanale ?
Exemple de personnes qui ont adopté ce statut, dans
quel secteur ?**

Plus de 40 000 déclarés depuis le 1er Janvier 2009

SIMPLIFICATIONS EXONERATIONS

- **Dispense d'immatriculation au RCS ou répertoire des métiers** : Possibilité d'adhésion par Internet ou déclaration au CFE.

TAXATION fiscale et sociale

- **Prélèvements à la source des cotisations sociales : 12% du CA pour ventes (CA max de 80 000 €), 21,3% pour prestations de services et BNC (CA max de 32 000€).**

L'auto entrepreneur doit opter pour le régime micro social
Si option pour le régime micro social option possible pour la retenue à la source fiscale si revenu du foyer fiscal inférieur à

25 195 euros célibataire
50 390 marié
62 987 marié avec 1 enfant

- **Versement libératoire de l'IR : 1% du CA pour ventes, 1,7% pour prestations de services, 2,2% pour BNC.**
L'auto entrepreneur doit être soumis au régime des micro entreprises.

Pas d'assujettissement à la TVA.

13 % pour les ventes, 23 % pour les prestations de services, et 23,5 % pour les BNC.

- **Si CA = 0, pas de cotisations sociales et fiscales.**

Si conditions de revenus non remplies imposition selon le régime de la micro entreprise cad abattement et barème progressif.

MICRO ENTREPRISE

MAX CA : 80 000 euros* HT pour les ventes - **32 000 euros*** HT pour les autres prestataires de services

Tenue d'une comptabilité

Pas de TVA

Assujettissement à la TP

Pas de déclaration fiscale – déclaration 2042

Abattement sur le CA pour calculer le résultat fiscal de

- 71 % du CA pour les activités d'achat/revente, et les activités de fourniture de logement,
- 50 % du CA pour les autres activités relevant des BIC,
- 34 % du CA pour les BNC,

RESPONSABILITE

Même obligation qu'un commerçant ou artisan (assurances)

Insaisissabilité

CRITIQUES

Le régime fiscal n'a pas été aligné sur le social