

Mieux vaut céder que cesser

Mardi 28 mai 2013

CRA de Rennes

Délégués départementaux :

Alain ANSART

Jean-Marie DEGOIS

François PRIMEL



Cédants et Repreneurs d'Affaires

Le CRA est une association 'loi 1901' ,sans but lucratif, pour faciliter la transmission d'Entreprise des PME entre 5 et 100 personnes

MIEUX VAUT CEDER QUE CESSER !

TRANSMETTRE

C'est naturel, inéluctable et complexe

DEUX VOIES

Successorale ou Cession à un tiers

UN ACTE DE GESTION

Qui nécessite anticipation & préparation

CHAQUE ANNEE

Faute de bonne ou trop tardive préparation à la transmission,
plusieurs milliers d'entreprises disparaissent



LA MISSION DU CRA :

La mise en relation des repreneurs et des cédants
et la sauvegarde des emplois et des savoir-faire

CRA = UN LIEU DE RENCONTRES

Au total, depuis sa création en 85 :

- Plus de 27000 adhérents
- 12000 transmissions accompagnées

LIEU DE RENCONTRES LIEU DE SERVICES

Un réseau national de 72 délégations animées par 210 délégués bénévoles, pour aider à réussir la cession d'entreprise PME.

Une sélection d'adhérents :

600 dossiers d'affaires à reprendre, y compris en franchise

1.300 repreneurs qualifiés et suivis

200 experts et intermédiaires

Le CRA : LIEU DE RENCONTRES & DE SERVICES

Un site Internet convivial, avec une présentation succincte des affaires à reprendre, avant communication des dossiers complets de présentation confidentielle, sous le contrôle des délégués.

Des intermédiaires et experts dans les domaines juridique, fiscal, comptable ...

Les salons, réunions, club repreneurs ...

NOTRE METHODE pour les repreneurs ...

Définition avec un délégué, du projet du repreneur en fonction de son expérience, de sa formation, de ses contraintes et moyens financiers

---> adhésion annuelle Repreneur personne physique : 430 € ,
personne morale : 670 €

Recherche d'affaire via www.cra-asso.org

Formation spécifique et réunion mensuelle

Assistance à la négociation, selon besoin et mise en relation avec nos partenaires

... et pour les cédants ?

Accueil personnalisé par un délégué, pour élaborer en commun, le dossier de cession : l'historique, les produits/marché, l'organisation, le profil de repreneur, les 3 derniers bilans, la valorisation, le timing et modalités de la cession...

-----> adhésion Cédants ~1.200 € (pour 18 mois)

Sélection confidentielle des candidats repreneurs

Assistance à la négociation, selon besoin

La formation au CRA

Un organisme de formation à la reprise et à la transmission : **CRA Formation**

- Stages de 3 semaines à la reprise
- Ciblage – Cadrage
- Les 100 premiers jours

... et pour les cédants : Sensibilisation pour bien réussir sa transmission (1 Jour, possible sur Rennes)

NOTRE DEONTOLOGIE NOS VALEURS



Permanence de la délégation rennaise, le
mardi à l'UE 35

2, Allée du Bâtiment

Tel : 02 99 87 42 96

www.cra-asso.org

cra.rennes@cra-asso.org

Vos délégués CRA rennais : Alain Ansart,
François Primel
et Jean-Marie Degois

MERCIet à bientôt !

GEIREC

Olivier JEULIN
Expert-Comptable Associé



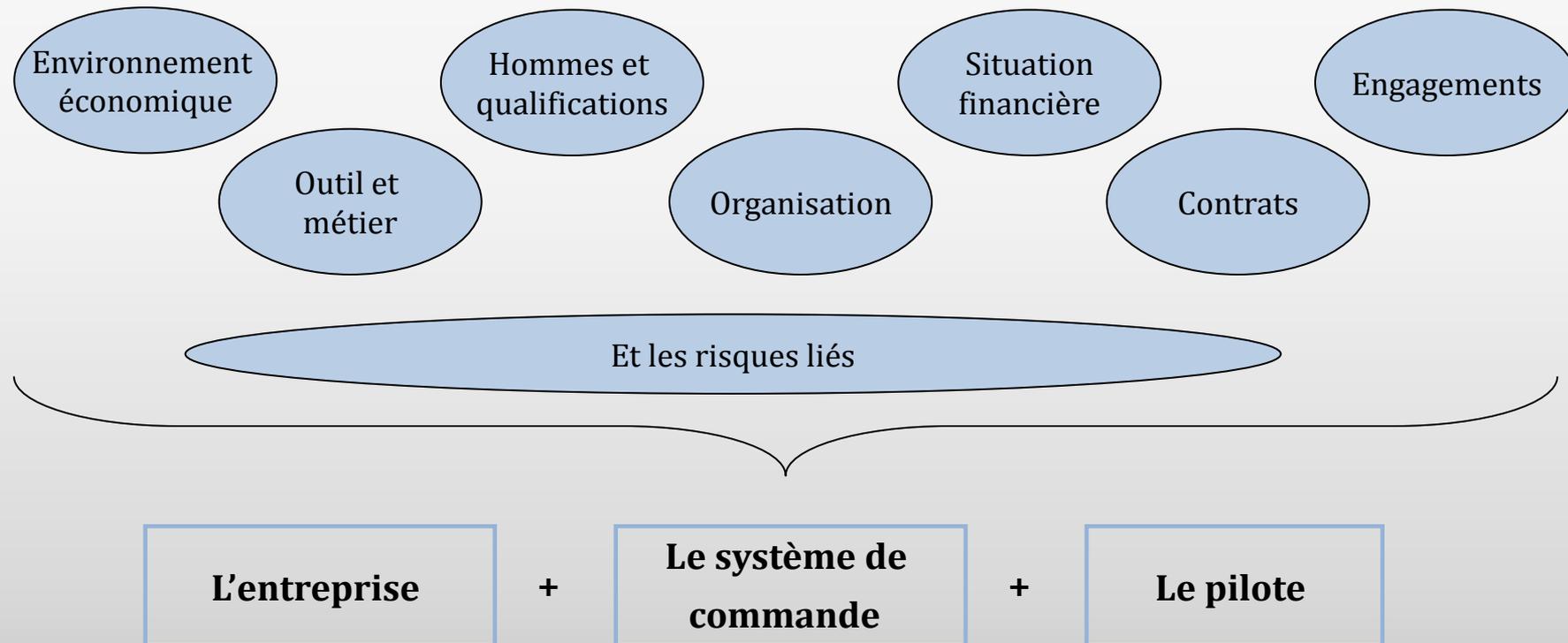
EVALUATION ET TRANSMISSION D'ENTREPRISE : IMPACT DE LA CRISE

Olivier JEULIN
Expert-Comptable Associé

Accompagner
l'entreprise
dans sa réussite

L'évaluation : qu'est-ce que c'est?

- C'est apprécier la valeur de l'entreprise.
- Mais l'entreprise est complexe, c'est une structure vivante composée de moyens financiers, humains, matériels et un savoir faire pour agir sur un marché concurrentiel.

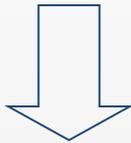


Dans le tourbillon de la transmission

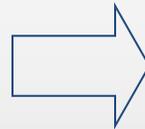
Utiliser les bons outils



Pour anticiper, maîtriser les risques



- Prévisionnels
- Plan de financement
- Tableau de bord
- Résultat flash
- Contribution analytique



- Economies d'échelle
- Contrôle des frais fixes
- Croissance et investissement
- Chiffre d'affaires...
- Effet de seuil
- Adaptation des effectifs
- Finance de l'entreprise
- Vertu de l'externalisation

ET

augmenter la valeur de l'entreprise

1- Anticiper la transmission : le diagnostic préalable à l'évaluation

- Avoir une parfaite connaissance de l'entreprise :

- ✓ Au plan Historique
- ✓ Au plan Stratégique
- ✓ Au plan Commercial
- ✓ Au plan Industriel
- ✓ Au plan Ressources humaines
- ✓ Au plan Informatique
- ✓ Au plan Juridique et patrimonial
- ✓ Au plan Contrats et engagements
- ✓ Au plan Financier

La phase d'analyse de l'entreprise est à renforcer en période de crise, notamment sa capacité à :

- s'adapter ;
- anticiper ;
- innover.

- S'appuyer sur des comptes fiables

De ce diagnostic découlent les points forts et les points faibles de l'entreprise qui influenceront l'évaluation en y apportant une décote ou une surcote éventuelle

1.1. Diagnostic comptable et financier : pistes d'audit

Conséquences de la crise	Éléments impactés	Points d'attention particuliers	Pistes de réflexion
Baisse du niveau d'activité	Stocks	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sur-stockage ; 2. Dépréciation des stocks à rotation lente. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rationalisation des achats afin d'éviter le sur-stockage (travailler en « juste à temps ») 2. Réduction des stocks à rotation lente
	Clients	<ol style="list-style-type: none"> 1. Augmentation des délais de règlement 2. Dépréciation et insolvabilité des clients 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analyse des retards de paiement (litiges, difficultés financières du client...) 2. Relance systématique des clients échus 3. Mise en place de systèmes de retenues de garantie, de conditions suspensives, de clauses de réserve de propriété... 4. Diversification du portefeuille clients 5. Recours à l'assurance crédit
Resserrement du crédit	Emprunts	<ol style="list-style-type: none"> 1. Difficultés de financement auprès des banques 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Recours à l'affacturage 2. Recours au crédit-bail 3. Recours au lease-back notamment concernant les investissements immobiliers 4. Recours au financement par quasi-fonds propres (emprunt obligataire convertible...)

1.2. Dirigeants : estimez vos points forts et vos axes d'amélioration

10 critères	Points faibles <i>Cotation indicative 1</i>	Points forts <i>Cotation indicative 4</i>	Cotation indicative <i>1 faible à 4 fort</i>
1. Mon outil de production	Outil obsolète et/ou figé	Outil récent et/ou évolutif	1 2 3 4
2. Mes produits ou services	Produits banalisés	Existence d'un avantage concurrentiel	1 2 3 4
3. Mes clients : composition	20% récurrents	80% récurrents	1 2 3 4
4. Mes clients : leur élasticité de prix par rapport à la concurrence	Aucune élasticité	Forte élasticité	1 2 3 4
5. Mes clients : délais de paiement	Trop longs	Règlements rapides, acomptes réglés	1 2 3 4
6. Mes fournisseurs	Difficultés de livraison	Livraisons rapides, promotions	1 2 3 4
7. Mes fournisseurs : existence de contrat d'approvisionnement	Aucun	Contrat d'exclusivité pour les activités de distribution	1 2 3 4
8. Mes salariés : motivation et formation	Turn over élevé / Absence de formation	Stables / bien formés	1 2 3 4
9. Mon organisation : contrôle interne	Désordre dans l'organisation et/ou centralisation excessive (lien de dépendance trop étroit avec le dirigeant)	Bonne organisation de gestion et/ou autonomie avec délégation	1 2 3 4
10. Mon risque financier	Endettement fort / rentabilité des capitaux propres investis faible / élasticité des résultats par rapport à au secteur élevée	Endettement maîtrisé, rentabilité supérieure au secteur	1 2 3 4
Addition totale			Ex : 2

1.3. Actionnaires : quelle performance dégage mon entreprise?

Tout investissement dans une entreprise présente un risque économique et financier.
L'actionnaire exige une rémunération supérieure à un placement sans risque pour rémunérer son risque.
Le taux de capitalisation est notamment composé du risque spécifique à l'entreprise et à son marché.

Niveau de risque	Risque élevé	Risque moyen	Risque faible
Risque propre à l'entreprise (synthèse du diagnostic) (A)	2	3	4
Risque lié au secteur d'activité (B)	2	3	4
Risque « entreprise » (A) + (B)	4	6	8
Performance « sans risque » (TMOP)	2	2	2
Coefficient de performance	6	8	10
Taux de capitalisation correspondant (rendement attendu par l'actionnaire)	16,7%	12,5%	10%

1.4. Analyse du risque lié au secteur

Le risque lié au secteur peut être approché par un coefficient bêta (coefficient de volatilité).

Exemples de bêtas sectoriels (source : primederisque.com – décembre 2012) :

Les bêtas sectoriels	Bêta 1 an
Bâtiments et matériaux de construction	1,21
Electronique et équipements électriques	1,16
Automobiles et équipementiers	1,36
Agro-alimentaire	0,36
Equipements de loisirs	0,46
Hygiène, santé et cosmétiques	0,36
Distribution spécialisée (services aux consommateurs)	1,09
Médias et publicité	0,59
Voyages et loisirs	0,88
Télécommunications	0,75
Immobilier	0,82
Logiciels et services informatiques	0,64

Le risque secteur sera d'autant plus élevé que le bêta sectoriel sera fort.
Le taux de rendement attendu par les actionnaires sera alors d'autant plus élevé.

2.1. Méthodes d'évaluation

- Méthodes d'évaluation liées au patrimoine ou au bilan

ACTIF REEL	Valeur des actions
	PASSIF REEL

- Bilan = situation de départ

- Retraitements



- Valeur réelle

- Méthodes d'évaluation liées à la rentabilité et aux flux

Valeur de rendement

Valeur financière

Méthode des Cash-Flow

Méthode de l'EBIT

Valeur du potentiel de croissance (CAF)

- La méthode des comparables

2.1. Méthodes d'évaluation

Méthodes d'évaluation	Avantages	Inconvénients
Approche patrimoniale	<ol style="list-style-type: none"> 1.Simplicité apparente 2.Utilisée dans 65 % des cas (Etude IFEC) 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Ne tient pas compte du futur 2.Attention aux retraitements 3.IFC 4.Marques 5.Détermination Goodwill
Approche rentabilité moyenne sur 3 derniers exercices	<ol style="list-style-type: none"> 1.Performances passées rassurantes 2.Méthode très répandue 3.Appréciee des financiers (multiple de CAF) 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Ne tient pas compte du futur 2.Attention aux retraitements 3.Choix des SIG 4.Accès bases de données choix multiple
Approche DCF (flux futurs de trésorerie)	<ol style="list-style-type: none"> 1.Tient compte des performances futures 2.Prend en compte la stratégie 3.Met en valeur investissements 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Calcul technique 2.Analyse du BP 3.Conventions discutées par professionnels 4.Accès bases de données taux actualisation

- Nécessité de retenir plusieurs méthodes.
- En période de crise, l'approche des DCF est à retenir dans la mesure où elle permet de tenir compte des performances futures. Pour déterminer une valeur selon cette méthode, l'expert-comptable doit répondre à 4 questions :
 - ➔ Quel flux ? Quelle durée ? Quel taux d'actualisation? Quelle valeur terminale?

2.1. Méthodes d'évaluation

Principaux retraitements au niveau du compte de résultat

Objectif = appréhender un niveau normatif et récurrent de la rentabilité de l'entreprise

CHARGES

- ✓ Niveau du loyer versé à une SCI
- ✓ Frais exceptionnels : Honoraires - Déplacements - Missions et réceptions - Publicité
- ✓ Rémunération des dirigeants (appréciation du niveau à allouer au titre du travail)
- ✓ Politique d'amortissement (notamment les amortissements dérogatoires)
- ✓ Niveau des provisions comptabilisées (stock, en cours, clients...)

PRODUITS

- ✓ Estimation des produits exceptionnels
- ✓ Retraitement des éléments à caractère financier (ex : récupération de la trésorerie excédentaire)

2.2. Exemples chiffrés

Méthode patrimoniale

Capitaux propres	700
Plus-values sur matériel	125
Engagement de retraite non comptabilisé	- 100
Actif net comptable corrigé (1)	725
Rémunération au taux sans risque (2%) (A)	14,5
Résultat normatif (B)	100
Goodwill (B) - (A)	85,5
Capitalisation du goodwill à 12,5% (2)	684
Valeur de l'entreprise (1) + (2)	1 409

Méthode rentabilité et flux

Résultat N - 2	100
Résultat N - 1	90
Résultat N	110
Valeur pondérée 1-2-3	100
Taux d'actualisation	12,5%
Valeur de rendement (1)	800
Trésorerie excédentaire (2)	300
Valeur de l'entreprise (1) + (2)	1 100

Cash flow prévisionnel N + 1	120
Cash flow prévisionnel N + 2	130
Cash flow prévisionnel N + 3	150
Cash flow moyen actualisé (1)	1 200
Endettement net (2)	-250
Valeur de l'entreprise (1) + (2)	950

2.2. Exemples chiffrés

Synthèse des méthodes d'évaluation

Méthode patrimoniale	1 409
Méthode de rentabilité	1 100
Méthode des cash-flows	950
Valeur moyenne	1 150

Le résultat de l'évaluation donne **une fourchette de valeurs de 950 k€ à 1 400 k€ et une valeur moyenne de 1 150 k€.**

2.2. Exemples chiffrés

Logique acquéreur en cas de transmission de l'entreprise

Financement de l'acquisition sur 7 ans avec une distribution maximum de 80 % du résultat et un apport de l'ordre de 30% du prix.

	Risque moyen
Résultat net	100
Résultat distribuable	80
Emprunt correspondant (3% net d'effet d'IS soit 2 %)	520
Trésorerie excédentaire	300
Apport de l'acquéreur	330
Valeur	1 150

2.3. Les critères exigés pour obtenir le financement de l'opération

Critères exigés pour obtenir le financement de la reprise par les banques, OSEO (organisme d'état) et l'APCE (Agence Pour la Création d'Entreprises).

Critères exigés par les banques, OSEO (organisme d'état) et APCE	Critères exigés par	
	Banques et OSEO	APCE
Méthode de rendement PER=Achat des titres / Résultat Net	5 à 7 fois le résultat	
Rapport Annuités de remboursement (Até Rbst) et CAF	Até Rbst < 70% de la CAF	
Rapport remboursement de la dette (Rbst dette) et Résultat Net	Rbst dette < à 80% du Résultat Net	
Multiple de l'excédent net d'exploitation (ENE) ou EBIT		ENE ou EBIT compris entre 3,5 et 5,5
Apport personnel minimum	20 à 40 %	1/3

- CAF : Capacité d'Autofinancement
- PER : Price Earning Ratio
- EBIT : Earnings before interest and taxes

EVALUATION :

- L'évaluation est une étape préalable à la transmission, c'est une approche raisonnée de la valeur.
- Une évaluation doit déboucher sur un « intervalle de valeur ».
- Mais c'est lors de l'échange et le prix payé par l'acquéreur qu'elle se matérialise.

TRANSMISSION :

- Il est nécessaire de sécuriser la transmission notamment sur ses aspects juridiques et fiscaux.
- Plusieurs modes de financement peuvent être envisagés.

STRATEYS Avocats & Stratégie d'entreprises

Frédéric BUROT
Avocat





STRATÉYS
Avocats & Stratégie d'entreprises

SOMMAIRE

I. L'anticipation : vecteur de réussite de la cession

- L'imposition des plus-values de cession
- Les stratégies d'optimisation fiscale

II. La sécurisation : vecteur de réussite de la cession

- L'accord de confidentialité
- La lettre d'intention
- Le protocole d'Accord
- La convention de garantie de déclarations et d'actif et de passif

I. L'anticipation :

L'imposition des plus-values de cession

- En Synthèse

Qualité du cédant	2012	2013
Cession « non entrepreneurs »	24 %	Barème progressif avec prise en compte de l'abattement pour durée de détention
Entrepreneurs	19 % sous conditions et sur option	

I. L'anticipation :

L'imposition des plus-values de cession

- Pour 2012, comme 2013, les entrepreneurs pourront bénéficier du maintien du taux de 19% sur OPTION et sous certaines conditions

L'entrepreneur en 5 conditions

Société opérationnelle (à l'exclusion des sociétés gérant un patrimoine mobilier ou immobilier) pendant les 10 années précédant la cession

Exercice continu pendant au moins **5 ans d'une fonction de direction** (mandat/salarié) + rémunération

Détention de 2% minimum (groupe familial) au jour de la cession

Détention de 10% minimum (groupe familial) pendant une période continue de 2 ans au cours des 10 années précédant la cession

Détention continue des titres cédés depuis 5 ans minimum

I. L'anticipation :

L'imposition des plus-values de cession

- Abattement pour durée de détention **décomptée à partir de la date de souscription ou d'acquisition des titres.**
- Uniquement pour les plus-values « barémisées » (hors option pour 19% pour les entrepreneurs) et hors cessions en 2012 au taux de 24%.

Année	Abattement
Avant 2 ans	0 %
Entre 2 et 4 ans	20 %
Entre 4 et 6 ans	30 %
Après 6 ans	40 %

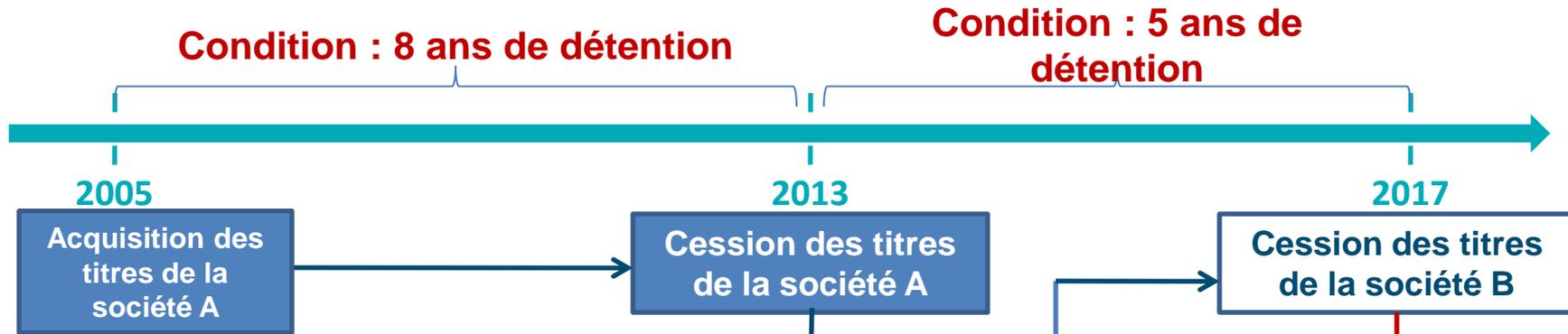
I. L'anticipation :

L'imposition des plus-values de cession

- Prorogation jusqu'au 31/12/2017 du dispositif d'abattement pour durée de détention des dirigeants de PME partant en retraite.
- Assouplissement du report d'imposition conditionné par le emploi des sommes à hauteur de 50% de la plus-value nette de prélèvements sociaux.

I. L'anticipation :

L'imposition des plus-values de cession



Conditions pour bénéficier du report d'imposition:

✓ Détention d'au moins 10 % des droits de vote ou droits dans les bénéfices sociaux au sein de la société A.

Condition appréciée à la date de cession.

✓ Le report doit être demandé, et le montant de la plus-value doit être inscrit sur la déclaration des revenus du cédant.

Remploi du produit de cession

Le produit de la cession des titres ou droits doit être investi dans les 24 mois qui suivent la cession.

Le réinvestissement doit porter sur au moins 50 % du montant de la plus-value net de prélèvements sociaux

Fraction de la plus-value non réinvestie dans les 2 ans est taxable

Exonération définitive de la plus-value en report après 5 ans de détention des titres en pleine propriété

I. L'anticipation :

Actualités

Plus-values sur valeurs mobilières : une réforme chasse l'autre

Revenant sur la réforme adoptée fin 2012, le Gouvernement propose de soumettre toutes les plus-values au barème progressif de l'impôt sur le revenu après application d'abattements importants, variables selon la durée de détention des titres.

Réforme de droit commun :

les plus-values seraient imposées au barème progressif après application, à partir de deux ans de détention , d'un **abattement** de :

- 50% entre deux et moins de huit ans de détention
- 65% à compter de huit ans de détention

Régime « incitatif » :

Destiné à favoriser la création d'entreprise et la prise de risque élevée, il s'appliquerait :

- aux plus-values de cession de titres de PME de moins de 10 ans
- aux plus-values actuellement exonérées : plus-value réalisées lors du départ à la retraite du dirigeant , JEI, cessions au sein d'une même famille.

Pour ces plus-values, les **taux d'abattement** seraient majorés et fixés à :

- 50% entre un et moins de quatre ans de détention
- 65% entre quatre et moins de huit ans de détention
- 85% à compter de huit ans de détention

Par ailleurs, pour que la simplification du régime fiscal ne pénalise pas les **Chefs de petites entreprises qui partent à la retraite**, un abattement complémentaire de 500 000€ serait pratiqué sur le montant de leur plus-value.

I. L'anticipation :

Les stratégies d'optimisation fiscale

LA CONSTITUTION D'UNE HOLDING

- La loi de finances pour 2013
- Les lois de finances rectificatives 2012 (3)

..... ont consacré la société Holding dans son rôle **d'outil d'optimisation fiscale**

I. L'anticipation : la constitution d'une holding

a) Le régime mère-fille :

- ☛ imposition de la seule quote part de frais et charges : 5% soit 1,66% d'imposition

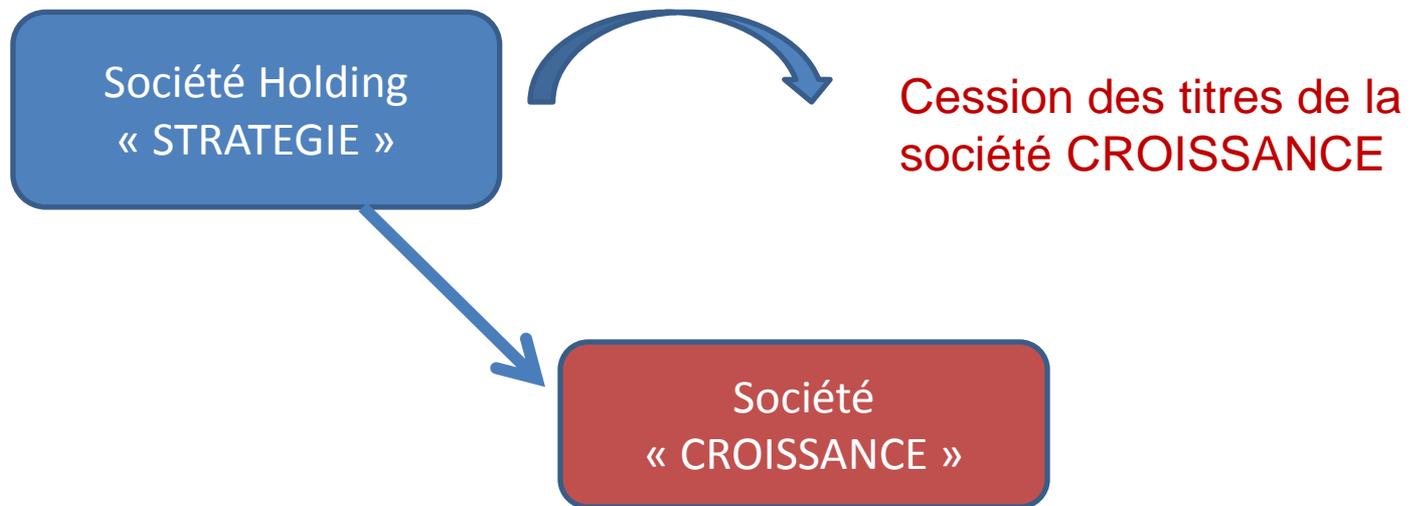
b) la déductibilité des charges financières :

- ☛ les intérêts d'emprunt restent déductibles dans la limite d'un plafond : 85% en 2013 puis 75% ensuite

Toutefois les PME sont épargnées car seules sont visées les entreprises dont les charges financières sont supérieures à 3 Millions d'euros.

I. L'anticipation : la constitution d'une holding

c) La cession des titres de participation



I. L'anticipation : la constitution d'une holding

□ Imposition très réduite consacrée par l'article 22 de la LOI DE FINANCES pour 2013

Taxation de la seule quote-part de frais et charges , soit désormais : 12% sur la plus-value brute ▶ 4% d'imposition

▪ Exemple :

✓ valeur des titres de la société CROISSANCE : 500 k€

✓ valeur d'origine : 100 k€

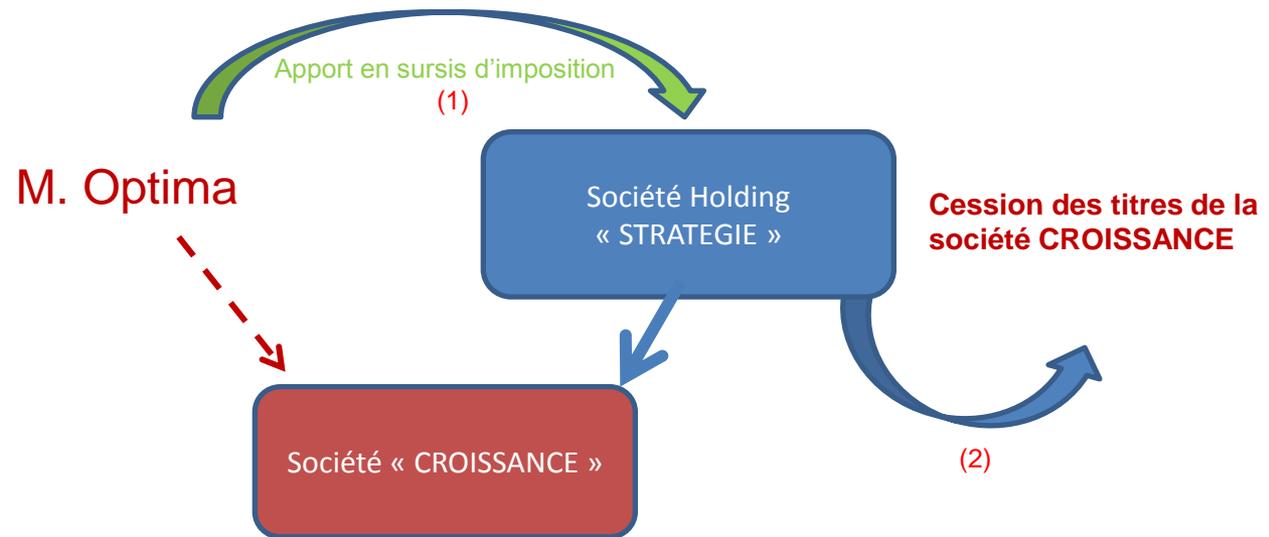
☛ Taxation : $12\% \times 400 \text{ k€} \times 33\% \text{ (IS)} = 16\text{k€}$

I. L'anticipation : la constitution d'une holding

L'apport cession :

Rappel : il s'agit du cumul de deux opérations :

- 1) Apport de titres à la société Holding
- 2) Cession des titres par la Holding



- **Intérêt** : « gommage » de la plus-value
prix de vente (2) = montant de l'apport (1) ▶ plus-value de cession : 0

I. L'anticipation : la constitution d'une holding

L'article 18 de la LOI DE FINANCES rectificative a également consacré ce dispositif et en a sécurisé les contours, s'inspirant de la décision du Conseil d'Etat de juillet 2012 :

*« Il y a « abus de droit » sauf si la société Holding réinvestit dans un **délai raisonnable** une **part significative** du produit de la vente dans une **activité économique**. »*

I. L'anticipation : la constitution d'une holding

Concrètement et désormais la Loi pose les conditions suivantes sans remettre en cause le dispositif :

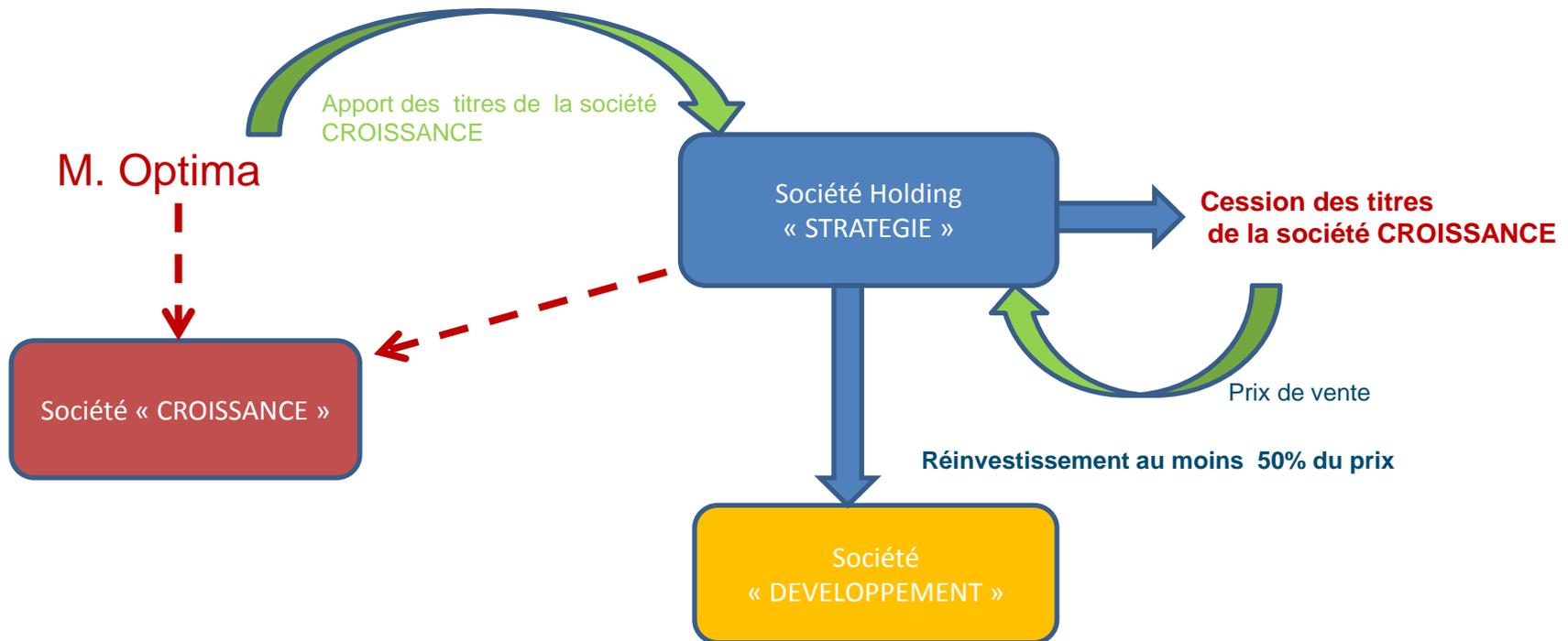
1 - le report remplace le sursis d'imposition (il faudra déclarer la plus value dans la 2042)

2 - le report prend fin :

- ✓ en cas de revente des titres de la société Holding
- ✓ en cas de revente des titres de la filiale apportée à la Holding avant un délai de **3 ans** sauf s'il y a réinvestissement au sens de la loi :
 - le produit de la vente des titres dans les filiales devra être **réinvesti** dans les **24 mois**
 - ... à hauteur de 50% minimum ...
 - dans une activité économique ... (activité industrielle, commerciale, artisanale ≠ activité de gestion de patrimoine).

I. L'anticipation : la constitution d'une holding

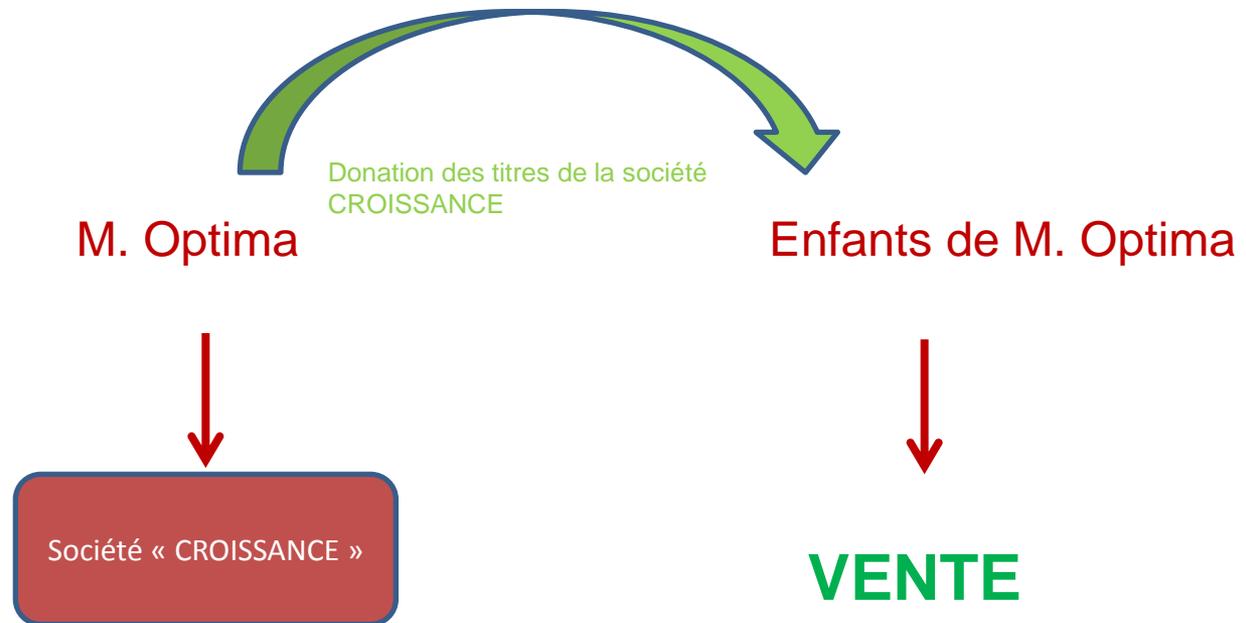
Schéma final :



I. L'anticipation :

LA DONATION AVANT CESSION

Rappel : M. Optima donne une partie de ses actions à ses enfants de la société « CROISSANCE » avant la vente



I. L'anticipation : la donation avant cession

Deux opérations :

- Une donation si possible dans le champs des abattements PARENTS / ENFANTS

▶ 100 000€ par enfant et par parent

- La vente par les enfants des titres reçus (croissance)

☛ **Intérêts :** « Gommage », pas de fiscalité sur la donation (ou limitée) et cession par les enfants sans plus value.

Prix de vente = montant de la donation ▶ plus-value = 0

I. L'anticipation : la donation avant cession

MERCI LE CONSEIL CONSTITUTIONNEL ...

L'article 19 de LOI DE FINANCES avait prévu un aménagement redoutable.

Un délai de 18 mois entre les deux opérations à défaut la plus value initiale (gommée) était due par les **donataires**.

Cet article a été jugé **Anticonstitutionnel** sur le fondement de l' Article 13 de la Déclaration de 1789.

« ...Une contribution commune est indispensable ; elle doit être répartie entre tous les citoyens à raison de leurs facultés ».

I. L'anticipation : la donation avant cession

Donc il faut revenir à la jurisprudence du Conseil d'Etat

« La donation est elle réelle ou fictive ? »

Dans ces conditions et conformément aux dispositions du Code Civil la donation doit être :

- Une intention libérale
- Irrévocable (sauf ingratitude)
- Acceptée par le Donataire

Dés lors, peu importe le délai entre les deux opérations ... (petite précaution : le caractère antérieur certain de la donation ...)

A man in a dark suit stands in a vast, futuristic, white architectural space. The space is characterized by large, curved, ribbed structures that create a sense of depth and scale. The lighting is bright and even, highlighting the smooth surfaces and the man's silhouette.

II. La sécurisation :

vecteur de réussite de la cession

II. La sécurisation

L'ACCORD DE CONFIDENTIALITE

- ↳ Un préalable essentiel

II. La sécurisation

LA LETTRE D'INTENTION

• Entrée dans la phase précontractuelle des pourparlers (*ceci permet les discussions en toute sécurité*)

- Objet / prix et sa fixation
- Conditions suspensives (audits, financement...)
- Éléments déterminants restants à négocier :
 - convention de garantie
 - accompagnement
 - non-concurrence
 - immobilier (bail, pacte de préférence, promesse croisée d'acquisition et de cession)
- Exclusivité dans les discussions
 - Rupture brutale des pourparlers (défaut de justification, état d'avancement) → D.I.

II. La sécurisation

LE PROTOCOLE D'ACCORD

- Une promesse de vente et d'acheter et définition des conditions précises de la cession
- La désignation de la chose vendue
- Prix : forfaitaire / provisoire avec ajustement (variation de situation nette) / earn out (résultats futurs)
- Paiement du prix : comptant / à terme (crédit-vendeur)
- Arrêté contradictoire des comptes de cession
- Sort des dividendes du bilan cédant
- Gestion de la période intercalaire
- Sort des comptes courants (remboursement / cession)
- Bail commercial
- Sort des garanties personnelles (substitution / contre garantie)
- Conditions suspensives :
 - financement
 - agrément de la cession et du cessionnaire
 - audit juridique, comptable, environnemental, fiscal et social
 - transformation préalable en SAS (économie fiscale pour l'acquéreur)
 - convention de garantie
- Accompagnement :
 - durée variable suivant la complexité de la mission / la typologie de l'acquéreur
 - gracieux / contrat de travail / convention de prestations
- Non concurrence : durée et périmètre

II. La sécurisation

LA CONVENTION DE GARANTIE DE DECLARATIONS ET D'ACTIF ET DE PASSIF

- la protection de l'acheteur (le jour de la vente définitive)
- Identité du ou des garants / solidarité ou non
- Etendue de la garantie : déclarations / actif / passif
- Franchise / seuil de déclenchement / montant global ou par litige
- Plafonnement
- Garantie de la garantie / dégressivité ou non
- Durée
- Procédure de mise en jeu de la garantie :
 - délai d'information
 - possibilité pour le vendeur de se défendre

Merci de votre attention.

UNION DES
ENTREPRISES | UE35

2 allée du Bâtiment, BP 71657
35016 Rennes Cedex / France
Tél : 02 99 87 42 97
Fax : 02 99 38 08 45
ue35@ue35.fr

www.ue35.fr