



Mai 2007

www.credit-agricole.fr

ÉDITO

Le management d'une entreprise demande tant de compétences et de connaissances variées, que le mot « pluridisciplinaire » est adapté. Un chef d'entreprise doit être un manager d'hommes, dynamique et entraînant, un fin gestionnaire, stratège et visionnaire, un commercial hors pair, négociateur et convaincant, un industriel pragmatique, efficace et rigoureux... Il doit aussi avoir des connaissances en droit, en finances, en informatique, en langues étrangères... Enfin, c'est aussi souvent un père de famille, avec ses problèmes d'actionariat, de patrimoine et de succession. Messieurs les chefs d'entreprise, vous êtes des héros!

Et pour toutes ces facettes du métier, aussi nombreuses que les ocelles sur les ailes des papillons, le chef d'entreprise se retrouve finalement assez seul. Notre dossier de ce jour aborde le dernier volet, celui qui concerne le patrimoine personnel et privé du dirigeant actionnaire.

Le groupe Crédit Agricole dispose de réelles compétences pour accompagner, conseiller et anticiper les décisions du dirigeant autour de son actionariat. C'est un sujet complexe qui mérite toujours une étude personnalisée. Bonne lecture à tous.

La gestion de votre patrimoine



ZOOM

Un chef d'entreprise est souvent à la fois un actionnaire de sa société, soucieux de son développement, et un particulier attentif à ses placements. C'est pourquoi il doit gérer de front son patrimoine professionnel et privé dans une approche cohérente et globale. C'est-à-dire prendre les bonnes décisions pour garantir la pérennité et le développement de son entreprise ainsi que la sauvegarde et la gestion de son patrimoine individuel et familial. Pour cela, il doit construire avec son partenaire bancaire une relation confiante et durable. Mode d'emploi.

suite page 2

Préjudice financier Assurance homme-clé

La disparition brutale d'un collaborateur détenant des compétences essentielles peut compromettre l'existence de l'entreprise...

suite page 3

Aider les entreprises à se développer à l'international

Le Crédit Agricole s'associe à Ubifrance et aux Missions Économiques pour vous accompagner et vous faire bénéficier des meilleures solutions dans votre stratégie à l'international...

suite page 4



DE LA TOURAINE
ET DU POITOU

www.ca-tourainepoitou.fr

Patrimoine professionnel et privé : proposer une approche globale

Un dirigeant doit faire des choix pour assurer le développement de son entreprise. Choix qui ont un impact sur son patrimoine professionnel mais aussi privé. Il a pour cela besoin d'être conseillé par des spécialistes.

Parce que votre patrimoine professionnel de dirigeant d'entreprise représente bien souvent une large part de votre patrimoine privé, les décisions prises dans le cadre de votre activité influent très directement sur votre avenir et celui de vos proches. De même, des circonstances particulières de votre vie privée (divorce, succession...) peuvent vous amener à faire des choix ayant une incidence sur le devenir de votre société. À certaines étapes de votre vie professionnelle, vous serez ainsi conduit à effectuer des rééquilibres avec votre patrimoine privé. Or vous n'êtes pas forcément un spécialiste de l'ingénierie financière. Et vos choix ne seront pas les mêmes aux différents moments clés de votre activité et de votre vie personnelle.

Constituer votre patrimoine

Au démarrage de votre activité, votre priorité ira naturellement à la constitution de votre patrimoine professionnel nécessaire à la création de votre société et à sa mise sur orbite. Veillez toutefois à préserver votre patrimoine privé en choisissant le bon statut juridique, en ayant recours au crédit bancaire pour financer vos investissements, en vous protégeant, vous et vos proches, avec

des systèmes de prévoyance adaptés à votre situation.

Gérer la croissance de votre entreprise

Pour développer votre activité, vous aurez besoin d'accroître vos fonds propres par une augmentation de capital. Il vous faudra pour cela trouver un nouveau partenaire financier en sachant que ce projet aura des conséquences sur votre patrimoine professionnel. Le Crédit Agricole peut vous aider en établissant avec vous des scénarios que vous ferez analyser par vos conseils habituels (expert comptable, avocat, notaire...), afin d'organiser juridiquement l'opération et d'en chiffrer l'impact sur votre entreprise et votre patrimoine personnel dans une perspective d'optimisation fiscale. Il vous proposera ensuite un certain nombre d'outils adaptés à vos objectifs.

Trouver un partenaire financier

À commencer par l'entrée à votre tour de table d'une société de capital investissement qui vous apportera les moyens qui vous font défaut pour financer vos ambitions (effort de R & D, investissement industriel, nouveaux bâtiments, recrutement, développement commercial...).



Le Groupe Crédit Agricole possède seize sociétés régionales de capital investissement dédiées à ces opérations de haut de bilan, particulièrement performantes par leur savoir-faire et la proximité avec leurs clients. Si vous êtes une entreprise de haute technologie (biotech et santé, Internet et communication), une filiale spécifique de Crédit Agricole SA peut vous apporter des solutions adaptées en termes de capital-risque innovant. Et si vos besoins financiers sont très importants, vous serez orienté vers la filiale spécialisée du Groupe - Crédit Agricole Private Equity - qui intervient au niveau national.

Financer votre croissance externe

Votre développement peut aussi passer par une opération de fusion acquisition. Là aussi votre banque est à même de vous accompagner financièrement dans ce projet en vous prêtant

les ressources nécessaires ou en facilitant l'entrée à votre tour de table d'une société de capital développement. Le Groupe Crédit Agricole peut en outre vous faire bénéficier de l'accès à son réseau d'intermédiation sécurisé - e-RIS - qui recense un certain nombre d'entreprises mises en vente. Si votre projet dépasse les 4,5 millions d'euros de valorisation, vous serez orienté vers l'un des cinq bureaux régionaux de Sodica, filiale spécialisée qui intervient comme conseil dans le cadre d'un mandat acquéreur.

Anticiper la transmission

Vos projets personnels ou professionnels peuvent être pour vous l'occasion à la fois de financer votre croissance et de valoriser votre participation et de la céder partiellement. Votre banque va alors vous aider à boucler cette opération d'OBO (Owner buy Out) de façon à vous permettre

M. et M^{me} Melin viennent de céder deux entreprises, Melin SA et Posalbat, à un repreneur. Ils sont en retraite depuis le 28 février 2007. Melin SA et Posalbat sont spécialisées dans la menuiserie aluminium pour de gros chantiers professionnels.

« Le Crédit Agricole nous accompagne depuis le début de l'aventure »

Comment s'est déroulée la cession de votre entreprise ?

Le Crédit Agricole a toujours été à nos côtés, depuis la création de l'entité en 1988. Au moment où nous avons décidé de trouver un repreneur à notre activité, nous avons contacté notre chargé d'affaires pour monter l'opération. Au travers du réseau e-RIS, il nous a proposé plusieurs acheteurs potentiels parmi lesquels la personne qui dirige désormais Melin SA.

Et maintenant ?

Nous sommes en retraite. Nous assurons néanmoins une certaine continuité pour la pérennité de l'entreprise. Notre conseiller en gestion de patrimoine du Crédit Agricole nous a proposé différentes solutions au travers d'un bilan patrimonial pour nous garantir une retraite sereine. Nous allons donc pouvoir nous consacrer à d'autres choses désormais !

de réaliser une partie de votre patrimoine professionnel pour réinvestir ou consolider votre patrimoine privé, tout en préservant le développement de votre entreprise. Si vous cédez complètement votre société, pour créer une nouvelle activité ou prendre votre retraite, l'intervention de votre partenaire bancaire sera également souvent indis-

pensable pour verrouiller financièrement l'opération (crédit au repreneur, rachat d'actionnaires minoritaires...) via une opération de LBO (Leverage Buy Out). Le Groupe Crédit Agricole vous apportera là aussi une aide précieuse en vous mettant en relation avec des acquéreurs potentiels via sa plateforme e-RIS, ou au travers de sa filiale Sodica

intervenant comme conseil dans le cadre d'un mandat de cession (pour une valorisation supérieure à 4,5 millions d'euros).

Gérer votre fortune personnelle

Une fois ces actifs cédés, vous devrez les gérer dans un cadre fiscal avantageux. Pour cela, le Groupe Crédit Agricole vous proposera une très large palette de produits : monétaires, obligataires, produits alternatifs, à performance ou capital garantis, produits de private equity, fonds d'investissements, produits immobiliers... Au-delà d'un million d'euros d'actifs gérés, vous serez orienté vers la banque de gestion privée (BGPI). Ses experts vous aideront à faire les bons choix, en vous proposant au besoin, ainsi qu'à vos proches, des formations adaptées à la gestion de votre patrimoine. Ils vous permettront d'analyser au mieux votre prise de risques et vos espérances de gains, vous rassureront en vous offrant la garantie d'un actionnaire à la solidité financière éprouvée, et construiront avec vous une relation confiante et durable.

Contact : Anne ULRICH
02 47 39 84 59
anne.ulrich@ca-tourainepoitou.fr

Le conseil du CA

Le chef d'une entreprise non cotée est très souvent sollicité par des fonds d'investissement ou des conseils financiers de toutes sortes, mais il n'a pas toujours, à un moment donné, la vision juste de ce que doit être pour lui et pour son entreprise, la bonne opération de haut de bilan. Le Crédit Agricole est là pour l'aider à définir la nature de cette opération, en tenant compte de ses besoins spécifiques, de ses objectifs, de sa stratégie d'actionariat familial. Ce travail de mise à plat peut intervenir très en amont, parfois plusieurs années avant la réalisation de l'opération, par exemple dans le cas d'une cession-transmission pour cause de départ en retraite.

Assurance homme-clé

Le décès d'un collaborateur détenant des compétences essentielles peut entraîner des conséquences dramatiques pour l'entreprise.

L'expérience accumulée au fil des ans et des projets ne se remplace pas instantanément. Or, quand elle fait défaut, elle peut mettre en péril l'existence de l'entreprise. Il faut donc se prémunir. Le contrat Valeur Prévoyance Multipartenaire* protège l'entreprise du préjudice financier causé par la disparition de son dirigeant ou de l'un de ses précieux collaborateurs en assurant « l'Homme-clé ». En cas de

décès, ou de perte totale irréversible d'autonomie de « l'Homme-clé », l'entreprise percevra le capital garanti, dont le montant aura été défini à l'avance. Cette somme lui permettra de faire face à une éventuelle baisse du chiffre d'affaires, à des pertes d'exploitation... Ce capital pourra également lui servir à financer le salaire d'un professionnel pour remplacer le dirigeant ou collaborateur « Homme-

clé ». Moyennant une cotisation fiscalement déductible, le contrat Valeur Prévoyance Multipartenaire du Crédit Agricole contribue à assurer la pérennité de votre entreprise. Parlez-en à votre chargé d'affaires.

* Le contrat Valeur Prévoyance Multipartenaire est proposé par PREDICA, Compagnie d'Assurance-vie - Entreprise régie par le Code des assurances - S.A. au capital entièrement libéré de 894 597 270 euros - Siège social : 50-56, rue de la Procession 75015 Paris - 334 028 123 RCS Paris.

Encourager les entreprises en forte croissance

Vous employez entre 20 et 250 salariés ? Votre masse salariale a augmenté d'au moins 15 % au cours des deux derniers exercices ? Vous pouvez bénéficier d'une réduction d'impôt sur les sociétés permettant de pallier la hausse de votre charge fiscale (pour les exercices ouverts entre le 1^{er} janvier 2006 et le 1^{er} janvier 2009). Vous pouvez également reporter le paiement d'une partie des cotisations patronales de la Sécurité sociale. Vous pouvez payer immédiatement un montant identique à celui de l'année précédente et différer le reste à l'échéance de l'année suivante. Cette nouvelle disposition s'applique à compter de la première échéance de cotisations dues au titre de l'année 2007. Si votre exercice correspond à l'année civile et que vous bénéficiez de la réduction d'impôt pour l'exercice 2006, vous pouvez bénéficier de ce paiement différé pour les rémunérations versées depuis janvier 2007.

Décret n° 2007-185 du 9 février 2007, J.O. du 11.

la lettre
du Crédit Agricole

Éditeur :

Uni-Éditions
22 rue Letellier
75739 Paris Cedex 15

Réalisation :

info
marchés

Directeur de la Publication :
Jacques Brière

Rédacteur en Chef :
Violaine du Châtellier

Ont participé à la rédaction :
Dorothee Tagnon,
Violaine du Châtellier

Dépôt légal : à parution

Aider les entreprises à se développer à l'international

Vous entendez souvent dire qu'envisager un développement à l'international est gage de croissance pour une entreprise. Qu'en est-il de votre activité ? Étude préalable, prise de contact... Faites-vous aider pour mener à bien votre projet.

Vous avez identifié des opportunités à l'international ou souhaitez approfondir la question ? Votre démarche doit procéder par étapes. Il faut d'abord définir une stratégie à l'export : quelle est la valeur ajoutée de vos produits par rapport à ceux existant dans le pays ? Quel est votre positionnement sur le marché ? Cette première étape franchie, vous vous constituez ensuite un réseau et mettez tous les outils en place pour accompagner votre stratégie.

Des coûts à prévoir

Mais une implantation et des investissements à l'étranger ont un coût : acquisition de nouveaux clients, rémunération d'intermédiaires sur place (agent, distributeur...), ou encore dispositifs de communication nécessaires pour vous faire connaître (publicité, salons, site Internet...). Face à ces dépenses, des avantages fiscaux ont été mis en place. Un crédit d'impôt export s'applique si vous employez un salarié dédié exclusivement au développement à l'étranger. Il est aussi valable si vous souhaitez faire appel à un Volontariat International en Entreprise (VIE).

Les outils à votre disposition

Au regard de tous les aspects complexes d'une prospection à l'étranger, vous ne devez pas



vous engager seul dans l'aventure. Même si vous en avez les compétences, tout le travail préalable à l'implantation demande beaucoup de temps qu'il est difficile de dégager au quotidien... Appuyez-vous sur les structures qui vous apporteront les connaissances et le soutien nécessaires à votre projet.

Au premier rang de celles-ci, Ubifrance et les Missions Économiques proposent l'ensemble des offres et services du dispositif public d'aide au développement des entreprises françaises à l'export. Vous y trouverez de l'information sur les marchés, à des conditions préférentielles réservées à la clientèle du Crédit Agricole : des guides par filière ou par pays, des études de marché, de l'information juridique et fiscale. Pour aller plus loin, vous opterez pour des études et conseils sur mesure. Vous pou-

vez aussi bénéficier de missions de prospection, de participations à des salons et expositions dans le pays que vous visez.

Vous aider dans votre conquête

Le Crédit Agricole et Ubifrance s'associent pour vous soutenir tout au long de votre démarche à l'international, depuis la prospection jusqu'au financement de vos affaires à l'export. Vous mettez ainsi toutes les chances de votre côté pour réussir ! Renseignez-vous auprès de votre chargé d'affaires du Crédit Agricole pour disposer d'un accompagnement personnalisé, et vous assurer une réussite à l'international !

Contact : **Sandra PORCELLI**
02 47 39 84 72
sandra.porcelli@ca-tourainepoitou.fr

la lettre
du Crédit Agricole

Retrouvez cette lettre du Crédit Agricole et les précédentes éditions sur
www.ca-tourainepoitou.fr