



Septembre 2006

www.credit-agricole.fr

## EDITO

Notre société est de plus en plus attentive à la notion de développement durable et d'environnement. D'abord parce qu'avec des ressources rares en énergie et en matières premières, le contexte actuel le justifie. Ensuite, parce que les excès des décennies précédentes ont montré certains effets pervers: pollution, effet de serre... Le Groupe Crédit Agricole est un acteur majeur du développement durable et sa démarche en la matière est inséparable de son héritage mutualiste. Depuis sa création, le Crédit Agricole a accompagné les grandes mutations de l'économie et de la société française, inscrivant ses développements dans une perspective de long terme et dans le respect du principe de proximité. Aujourd'hui, il vous propose une offre de financements compétitifs adaptés à des projets d'économie d'énergie ou d'amélioration de l'environnement.

Bien au-delà, la volonté du Groupe, à l'image de son engagement fort dans le développement durable, est de bâtir une relation pérenne et saine avec ses clients. Notre ambition est d'être votre partenaire dans les moments clés de la vie de votre entreprise, et de vous accompagner depuis la naissance de votre projet et sa croissance, jusqu'à sa transmission aux générations suivantes.

## Cession-transmission

# Savoir transmettre son entreprise



Environ 900 000 chefs d'entreprises à l'âge de la retraite vont devoir céder leur société dans les quinze ans. Des cessions de plus en plus rarement suivies d'une transmission familiale. Pour réussir, l'opération doit être bien préparée. L'enjeu est de taille: plus de 300 000 emplois sont concernés chaque année. Or, plus d'une transmission sur cinq se termine par un dépôt de bilan avant six ans (chiffres tirés d'une enquête OSEO BDPME, de mai 2005)...

suite page 2

### Fiscalité

## Un interlocuteur unique pour les PME

Le Service des impôts des entreprises (SIE) est désormais l'interlocuteur fiscal unique des PME...

suite page 3

### Trésorerie

## Ne laissez pas vos liquidités dormir !

Des excédents de trésorerie bien gérés peuvent être à l'origine de revenus complémentaires non négligeables pour une entreprise. Explications...

suite page 4



DE LA TOURAINE  
ET DU POITOU

www.ca-tourainepoitou.fr

# Cession-transmission

## Savoir transmettre son entreprise

La cession ou la transmission d'une PME ne s'improvise pas. C'est un acte majeur qui engage l'avenir individuel du cédant et l'avenir collectif de sa société. Aussi, faut-il s'y préparer très longtemps à l'avance pour en garantir la réussite.



Le succès d'une opération de cession repose avant tout sur une bonne préparation, et se mesure d'abord à la qualité de la transaction proprement dite : capacité du cédant à défendre la valorisation de son entreprise, rapidité d'exécution et passation de pouvoirs sans rupture organisationnelle. Cette préparation va se focaliser sur trois grands domaines : la situation personnelle du dirigeant, la valorisation de l'entreprise et son organisation.

### Anticiper pour optimiser

Si le cédant est proche de l'âge de la retraite, il aura intérêt à faire coïncider la cession de son

entreprise avec sa cessation d'activité, au besoin en rachetant des trimestres de cotisations pour bénéficier des nouvelles mesures fiscales. En effet, la loi exonère désormais partiellement les plus-values sur cession de titres, cotés ou non, à compter de la sixième année de leur détention, puis totalement au-delà de la huitième année. Soit, pour les titres possédés au 1<sup>er</sup> janvier 2006, respectivement en 2012 et 2014. Mais cette mesure est applicable immédiatement pour le dirigeant-actionnaire de PME qui fait valoir ses droits à la retraite. À condition toutefois qu'il cède l'intégralité de sa participation et qu'il ait détenu au moins 25 % des titres de

sa société au cours des cinq années précédant la cession.

Au contraire, si le dirigeant cède son entreprise encore jeune pour profiter d'une opportunité, il sera amené à réorganiser au mieux son patrimoine en tenant compte de ses envies et de ses compétences. Il pourra, par exemple, profiter des possibilités d'exonération fiscale de ses plus-values en cas de réinvestissement dans une structure industrielle.

Dans l'un et l'autre cas, le cédant va devoir réfléchir très en amont à la meilleure façon d'optimiser fiscalement l'opération, tout en préparant la transmission de son patrimoine dans un cadre familial. Cette démarche devra souvent être entamée

au moins un an à l'avance car la donation est un acte définitif qui engage l'avenir. Par ailleurs, cette donation, qui interviendra juste avant la cession, tiendra compte de la valeur exacte de l'entreprise (sous peine d'être requalifiée fiscalement en éviction en cas de sous-estimation flagrante). C'est pourquoi la valorisation de l'entreprise apparaît finalement comme l'acte fondateur du processus de cession.

### Une exigence de transparence

Pour bien valoriser l'entreprise et être capable de défendre sa valeur dans la négociation, le dirigeant aura mis auparavant sa société en ordre de marche en termes comptables. Car bien souvent dans les entreprises de

Le conseil  
du 

La cession de son entreprise se prépare. Pour vous poser les bonnes questions, prenez conseil dès le début du processus et contactez votre chargé d'affaires au Crédit Agricole. Il saura vous accompagner et vous donner les bons conseils tout au long de votre démarche.

moins de 20 millions d'euros de chiffre d'affaires, le dirigeant est seul à maîtriser l'ensemble des données et l'acquéreur a du mal à savoir où se fait la création de valeur, quel est le marché, quelles sont les marges.

Dès lors, il lui est difficile d'apprécier la valorisation de la société et d'entrer dans la négociation. C'est pourquoi il est indispensable de rendre les choses transparentes en livrant à l'acheteur potentiel une information claire et cohérente, en ayant, autant que faire se peut, une permanence comptable, de façon à limiter également le plus possible le risque lié à l'exercice d'une garantie de passif. Une mise en ordre comptable qui doit être réalisée le plus longtemps à l'avance, et à tout le moins sur l'exercice qui précède celui de la cession.

### Apprendre à déléguer

Enfin, dernier domaine qui exige une clarification, celui de l'organisation et du partage du savoir-faire au sein de l'entreprise. Le dirigeant doit apprendre à déléguer en s'appuyant sur quelques

cadres clés, comme le directeur financier et le directeur des ventes, ce qui peut prendre plusieurs années. Si la transmission se fait dans un cadre familial, la préparation sera encore plus longue : il faut, en effet, compter au moins dix ans pour transmettre le capital de la société sous forme de donation de titres, même si ce processus peut être aujourd'hui accéléré grâce aux techniques financières de capital-transmission.

### Conseils d'experts

Tout au long de ce processus, le dirigeant devra s'entourer d'experts et de spécialistes : son conseiller privé pour la gestion de son patrimoine, le responsable des opérations financières pour traiter l'opération en s'appuyant au besoin sur les structures du Groupe, un spécialiste des fusions acquisitions si l'entreprise est importante, un expert-comptable et, éventuellement, un conseiller en organisation. En outre, la mise en ordre du système interne d'information exigera peut-être des investissements. Or,



### Ange Prodhomme

« Le Crédit Agricole m'a accompagné jusqu'à la signature. »

Ange Prodhomme a cédé son entreprise Valorex – 50 salariés, 30 millions d'euros de chiffre d'affaires – en 2003. Ce fabricant breton d'aliments pour animaux a été repris par un fonds de capital investissement, majoritaire dans le capital de Valorex aux côtés d'une partie de l'encadrement.

#### Avez-vous préparé longtemps à l'avance cette cession ?

Je n'avais pas de successeur familial. J'ai donc préparé cette transmission de longue date. J'avais repris la société, qui s'appelait alors Prodex, en 1992. Dès cette époque, j'ai intégré certains cadres managers au capital de la société pour les fidéliser et garantir la pérennité de l'entreprise. Car ce qui fait la valeur d'une entreprise, ce sont d'abord les personnes qui y travaillent et qui vont rester une fois que l'on aura vendu.

#### Quelle aide vous a apporté le Crédit Agricole ?

Je me suis rapproché de la Caisse régionale d'Ille-et-Vilaine, qui m'a mis en relation avec les spécialistes « transmission d'entreprises » de Sodica. Durant un an, nous avons travaillé en liaison étroite pour préparer le dossier de cession et cibler des acquéreurs potentiels. C'est le Crédit Agricole qui a finalement trouvé l'acquéreur.

toutes ces étapes doivent parfois être brûlées par le cédant lorsqu'un acquéreur se présente spontanément pour lui faire une offre alléchante. Si l'entreprise n'est pas en état d'être cédée, le risque est alors grand de passer à côté de la

bonne fortune. D'où l'impérieuse nécessité de se préparer longtemps à l'avance.

Pour en savoir plus, contactez notre Responsable Ingénierie Financière, Anne ULRICH, [anne.ulrich@ca-tourainepoitou.fr](mailto:anne.ulrich@ca-tourainepoitou.fr) tél 02 47 39 84 59 ■

## Fiscalité : un interlocuteur unique pour les PME

Né de la fusion des centres et recettes des impôts, la compétence du Service des impôts et entreprises (SIE) sera élargie en 2008.

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2006, les PME peuvent effectuer la plus grande partie de leurs démarches fiscales auprès du SIE, service des impôts des entreprises. Né de la fusion des centres et recettes des impôts, ce service est accessible cinq jours sur sept sans rendez-vous.

Jusqu'alors une entreprise devait s'adresser pour ses démarches, et suivant le cas, à

différents services : centre des impôts pour ses déclarations de résultats, de TVA et de taxe professionnelle, recette des impôts pour ses paiements de TVA, trésorerie pour le paiement de l'IS, de la taxe sur les salaires et de la taxe professionnelle, voire direction des services fiscaux pour les remboursements de crédits de TVA...

Désormais, le SIE est compétent

pour renseigner les PME et les accompagner dans leurs démarches fiscales, en ce qui concerne la majorité des impôts professionnels :

- ▶ TVA pour la déclaration, le paiement ou les demandes de remboursement de crédits ;
- ▶ impôts sur les bénéfices (déclaration de résultats, paiement de l'IS) ;
- ▶ taxe sur les salaires (pour la

déclaration et le paiement) ;  
▶ taxe professionnelle (déclaration et demandes de plafonnement).

Pour l'heure, seuls les paiements de la taxe professionnelle et des taxes foncières demeurent du ressort des trésoreries principales. Ce n'est qu'au 1<sup>er</sup> janvier 2008 que le paiement de ces impôts sera également transféré au SIE. ■

## Conjoint collaborateur : nouveau statut obligatoire

Le conjoint d'un chef d'entreprise, non salarié, qui lui apporte son aide sans rémunération doit désormais adopter obligatoirement le statut de conjoint collaborateur (loi du 2 août 2005 en faveur des PME). Ce statut lui assure une meilleure protection sociale et des droits nouveaux pour la retraite et la formation continue. L'adoption du statut doit être notifiée au Centre de formalités des entreprises, au registre du commerce ou des métiers, ou à l'Urssaf. Elle implique l'affiliation du conjoint au régime d'assurances vieillesse et de prévoyance du chef d'entreprise, et le paiement des cotisations. Le conjoint collaborateur bénéficie des dispositions légales en matière de formation continue (notamment pour la validation des acquis de l'expérience), d'intéressement et d'épargne salariale.

**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

Rédaction :  
Louis Bully,  
Violaine du Châtellier

Dépôt légal : à parution

# Trésorerie

## Ne laissez pas vos liquidités dormir !

Optimiser sa trésorerie et faire fructifier ses excédents ne sont plus des opérations réservées aux grandes entreprises. Elles font désormais figure de pratique courante de la part des PME.

Que votre entreprise dispose de petites sommes ou qu'elle dégage structurellement de forts excédents de trésorerie, il existe plusieurs solutions de placement. Vous les choisirez selon trois critères principaux : l'horizon de placement (durée pendant laquelle vous pouvez bloquer les sommes), le degré de risque que vous êtes prêt à accepter et, bien sûr, le rendement que vous en attendez.

### Le profil de vos placements

Comment définir le profil de vos placements pour faire un choix adéquat ? Premier aspect, la liquidité du placement. Faites le point sur vos échéances courantes (charges de fonctionnement, impôts, remboursements de crédit, etc.) et stratégiques (projet d'investissement, rachat, croissance interne...), afin de pouvoir anticiper vos besoins futurs en liquidités et définir votre horizon de placement. Puis, évaluez le niveau de risque acceptable pour votre placement. Bien sûr, les placements qui présentent les risques potentiels les plus élevés sont ceux qui, généralement, offrent les meilleures perspectives de rendement à long terme, mais veillez avant tout à préserver le capital investi. Pour les placements de courte durée, inférieurs à un mois, les OPCVM monétaires – dits sécurisés (ou réguliers) – sont les plus adaptés. Si vous placez des



excédents pour quelques mois, voire quelques années, vous pouvez vous orienter vers des OPCVM monétaires plus dynamiques, et ainsi espérer des gains supérieurs.

### Une gamme très large

Leader sur son marché, tant en part de marché commerciale (17 %) que financière (22 %), le Crédit Agricole poursuit son ambition de conserver la pole position dans le domaine des placements aux entreprises et de vous accompagner au quotidien dans l'optimisation de votre trésorerie. Expert reconnu dans le métier de la gestion d'actifs, il vous propose l'exclusivité d'une gamme étendue et pointue de placements, faisant

appel à des stratégies de gestion variées. Il vous fait bénéficier du savoir-faire de ses gestionnaires de portefeuilles, véritables spécialistes des marchés, qui analysent chaque jour les perspectives économiques et la santé des entreprises. Innovant et force de proposition, le Crédit Agricole enrichit régulièrement son offre. Dernier né : CA ObligEntreprise, une émission obligataire lancée au mois de mai 2006, à taux fixe progressif sur une signature rare : Crédit Agricole SA. Pour en savoir plus sur ce produit ou, plus globalement, pour examiner les solutions de placements de trésorerie les plus adaptées à votre situation, prenez directement contact avec votre chargé d'affaires dédié pour convenir d'un rendez-vous. ■

**la lettre**  
du Crédit Agricole