



FAVORISER LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE EN FRANCE : DIAGNOSTIC ET PROPOSITIONS

Rapport remis le 7 juillet 2015
à la demande du Premier Ministre

par **Fanny DOMBRE-COSTE**, Députée de l'Hérault

à **Emmanuel MACRON**,
Ministre de l'Économie, de l'Industrie
et du Numérique

et **Martine PINVILLE**,
Secrétaire d'État chargée du Commerce,
de l'Artisanat, de la Consommation,
et de l'Économie sociale et solidaire

Remerciements

Madame la Députée Fanny Dombre-Coste remercie **Emmanuel Macron, Carole Delga et Martine Pinville**, ainsi que leurs collaborateurs, pour leur soutien et leur appui dans la réalisation des présents travaux.

Elle tient également à remercier **l'ensemble des participants aux 35 auditions menées ainsi que les auteurs des 24 contributions écrites**. Leur réflexion, leur ouverture et leur engagement ont joué un rôle essentiel dans la conduite de sa mission.

Madame la Députée remercie enfin **Marie Esnault-Bertrand de la Direction générale des entreprises** et **Michel Hainque, Contrôleur général économique et financier**, pour leur travail de grande valeur et leur sens des responsabilités au cours de l'élaboration du rapport.

Introduction

Le Premier ministre me confiait le 12 janvier dernier la conduite d'une mission auprès du Ministre de l'Economie, de l'Industrie et du Numérique et de la Secrétaire d'Etat au Commerce, à l'Artisanat, à la Consommation et à l'Economie Sociale et Solidaire.

La première partie du rapport, remise le 18 mars dernier, traitait du **droit d'information préalable des salariés en cas de cession d'entreprise**. Les préconisations qui en sont issues sont actuellement en cours d'examen par le Parlement.

Le présent rapport, qui constitue la seconde partie de la mission, porte plus largement sur les recommandations qui peuvent être formulées pour **faciliter et accompagner les transmissions d'entreprise**. Il poursuit notamment deux objectifs. D'une part, il s'agit d'évaluer le nombre d'emplois qui sont en jeu chaque année du fait des difficultés rencontrées lors de la transmission d'entreprises saines. D'autre part, il vise à identifier les dispositifs complémentaires nécessaires aux salariés et aux chefs d'entreprise pour faciliter la transmission d'entreprise. Même s'il s'efforce d'avancer des propositions opérationnelles, y compris à très court terme, ce rapport ne prétend pas livrer pour chaque piste avancée des solutions totalement abouties : nombre d'entre elles gagneraient à être encore affinées à la faveur de concertations plus approfondies.

Dans cette perspective, j'ai voulu m'intéresser à l'ensemble des entreprises, quelle que soit leur taille ou leur secteur. Au cours des deux volets de cette mission j'ai donc **mené 59 auditions avec l'ensemble des parties prenantes que je remercie chaleureusement** (chambres consulaires, réseaux d'accompagnements, ordres et fédérations professionnels, financeurs, cédants, repreneurs...) et j'ai effectué un déplacement en région pour étudier les actions conduites en matière de transmission/reprise.

Le contraste est saisissant. Si pour les plus grandes entreprises le marché de la reprise se porte bien, ce sont en règle générale **les petites entreprises**, appartenant notamment au monde de l'artisanat et du commerce de proximité, **qui rencontrent le plus de difficultés pour être reprises**.

Certes, avec l'amélioration de la conjoncture, **le nombre d'entreprises reprises devrait spontanément augmenter au cours des années à venir**. Augmentation des flux d'investissement directs étrangers entrants, mobilisation accrue des capacités de production, remontée de la croissance : les signes de la reprise commencent à poindre, et j'y vois le fruit des travaux engagés par la majorité pour redresser notre pays. Une première hausse des transmissions a même été enregistrée pour les entreprises de plus de 10 salariés¹. Mais pour les plus petites de nos entreprises, si la reconstitution des marges est en cours, elle demeure fragile. Le développement stratégique et la relance de l'investissement requièrent des bases financières solides et un climat des affaires apaisé, ce n'est pas le cas aujourd'hui.

Ces entreprises méritent donc une **attention particulière des pouvoirs publics**. A cet égard, le séminaire gouvernemental du 9 juin 2015 dernier entendait engager « tout pour l'emploi dans les TPE et les PME », la 15^{ème} des 18 mesures annoncées portant précisément sur l'accompagnement et la simplification de la transmission d'entreprise. Le 17 juin, c'est le Président de la République qui se rendait à Planète PME, le rendez-vous annuel des TPE et PME.

L'engagement de l'exécutif coïncide par conséquent avec les besoins de l'économie réelle en matière de transmission d'entreprise. Comprendre les défaillances du marché de la reprise d'entreprise et y répondre est crucial, car la fluidité des transmissions participe de la dynamique économique générale. **Bien transmettre nos entreprises, c'est sauvegarder 750 000 emplois**, et potentiellement en créer des dizaines de milliers d'autres.

Un grand chantier nous attend car malgré les initiatives des professionnels et de bénévoles passionnés, **la reprise d'entreprise reste un parcours du combattant**. Ses acteurs sont nombreux et peu coordonnés. Ses dispositifs publics sont souvent peu lisibles. Pris par son métier, le chef d'entreprise a du mal à anticiper la cession et sa structure vieillit avec lui : baisse des investissements, frein sur les embauches, ralentissement de la rentabilité... Le diagnostic qui ouvre ce rapport revient sur ces nombreuses difficultés.

¹ +8% entre 2012 et 2013 selon [Les Carnets 2015](#) de l'Observatoire BPCE.

Néanmoins, dans ce domaine **je suis convaincue que la volonté politique produit des résultats**. Prenons le cas de la création d'entreprise : l'action déterminée conduite par les pouvoirs publics a eu des effets significatifs : 270 000 entreprises ont été créées en 2014, sans compter les 280 000 autoentrepreneurs.

Pourtant, alors que le taux de survie des entreprises reprises est supérieur au taux de survie des entreprises créées, **la transmission/reprise d'entreprises n'a que marginalement ou épisodiquement fait l'objet d'une telle appropriation en termes de politique publique**. Seules 60 000 entreprises sont mises sur le marché tous les ans quand 185 000 unités pourraient être concernées. 30 000 sont cédées, 30 000 disparaissent. Je n'accepte pas cette situation.

A l'instar de ce qui a été accompli avec succès en matière de création d'entreprises, le développement de la transmission/reprise des TPE et des petites PME doit s'inscrire dans **une politique formalisée et clarifiée, portée au plus haut niveau de l'Etat et par les Régions**.

Cette politique doit s'adosser à un objectif ambitieux et mobilisateur agissant à la fois sur la décision de céder des dirigeants et sur l'envie et la capacité des individus à reprendre une entreprise. Il est ainsi proposé d'accroître de **20% le nombre de petites entreprises transmises dans les 5 prochaines années, dont le tiers pourrait être repris par des jeunes**.

Compte tenu de la combinaison de facteurs qui influent négativement sur la décision de céder ou de reprendre une entreprise, dont certains de nature psychologique, une telle évolution, volontariste mais réaliste au vu du nombre de cessions réalisées chaque année, ne résultera pas d'une mesure spécifique mais de la conjugaison d'efforts portés dans la durée, en direction des cédants potentiels comme des repreneurs, sur des priorités d'intervention que sont : **la sensibilisation des cédants et des repreneurs potentiels (axe 1), le ciblage précoce, bien avant la retraite, des cédants potentiels (axe 2), le développement de l'accompagnement des cédants et des repreneurs (axe 3), l'organisation de parcours de formation à la reprise (axe 4), l'aménagement et le développement d'une offre de financement nationale et locale (axe 5) et, plus généralement, la poursuite de la simplification en faveur de l'entrepreneuriat, et de la transmission/reprise en particulier (axe 6)**.

A cet égard, **la cohérence et la coordination entre la politique nationale et les politiques conduites en Région constituent un facteur clé de succès** qui prend une acuité particulière avec la constitution des futures grandes Régions et la loi portant nouvelle organisation territoriale de la République, qui devrait confirmer le rôle stratégique des Régions en matière de développement économique, en lien avec les autres collectivités, ainsi qu'avec la mise en place de la future Agence de développement économique des territoires (ADET) voulue par le Président de la République.

Certains territoires et des réseaux d'acteurs déjà constitués, tel que le réseau Transmettre et Reprendre², se sont déjà largement engagés en faveur de la transmission/reprise.

Il importe que cette dynamique et l'esprit de partenariat, entre acteurs publics et privés, entre l'échelon local et le niveau national, soient encouragés et s'inscrivent dans la durée.

Il est donc proposé qu'un **comité de pilotage présidé par le Ministre de l'Economie**, réuni tous les six mois, assure le pilotage, le suivi et l'évaluation de la politique de soutien à la transmission/reprise des TPE/PME. Ce comité de pilotage qui associerait les principaux acteurs de la transmission/reprise (Régions, réseau Transmettre et Reprendre, réseaux d'accompagnement bénévole tels que les BGE ou le CRA, financeurs tels que la Banque publique d'investissement, la Caisse des dépôts...), ainsi que l'Agence de développement économique des territoires, devra veiller à la cohérence et à la mise en œuvre coordonnée des actions conduites à l'échelle nationale et régionale.

Je souhaite donc au lecteur de trouver dans ces pages, plus que matière à alimenter sa réflexion, de véritables pistes pour agir concrètement.

Fanny Dombre-Coste, Députée de l'Hérault

² Le réseau Transmettre et Reprendre réunit les principaux grands acteurs de la transmission/reprise : l'Agence pour la création d'entreprises (APCE), l'Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat (APCMA), Bpifrance, CCI Entreprendre en France, le Conseil national des barreaux (CNB), le Conseil supérieur du notariat (CSN) et le Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables (CSOEC). Ses membres ont signé une convention de partenariat le 5 mars dernier.

Table des matières

Remerciements	3
Introduction	5
Table des matières	9
I. Diagnostic	13
1. Accompagner et simplifier la transmission des entreprises : un enjeu majeur pour la croissance et la compétitivité de notre économie, pour la vitalité et l'équilibre des territoires, et pour la valorisation sociale de l'audace et de l'esprit d'entreprendre.	13
2. Des données chiffrées incomplètes et contrastées.	15
2.1- <i>Les données d'ensemble</i>	15
2.2- <i>Une absence de suivi global des transmissions de petites entreprises en France</i>	17
2.3- <i>Des secteurs et des territoires plus particulièrement concernés par la faiblesse de la transmission</i>	17
2.4- <i>Des dirigeants âgés particulièrement exposés à la difficulté de céder leur entreprise</i>	18
3. Les acteurs de la transmission et leurs outils d'intervention.	18
4. Les points de blocage et les faiblesses de la transmission des TPE/PME.	20
4.1- <i>Une « rencontre » difficile entre cédants et repreneurs</i>	21
4.2- <i>Un processus dont la complexité peut dissuader bon nombre de dirigeants de petites entreprises</i>	22
4.3- <i>Des repreneurs insuffisamment formés et accompagnés, confrontés à des problématiques entrepreneuriales complexes</i>	24
4.4- <i>Un accès au financement aléatoire et complexe pour les candidats à la reprise</i>	26
4.5- <i>Une fiscalité qui peut décourager la cession et peser sur la fluidité du marché de la cession/reprise</i>	28
4.6- <i>Des réponses nationales et locales partiellement adaptées aux problématiques de la cession et de la reprise</i>	29
II. Préconisations	31
Axe 1 : Sensibiliser les cédants et les repreneurs potentiels par des actions médiatiques à l'échelle nationale et locale, tout en mobilisant davantage les réseaux d'accompagnement	31
1. Elaborer collectivement (Etat/Régions) des messages positifs de nature à faire changer le regard sur la transmission et à battre en brèche les idées reçues des cédants et des repreneurs.	31

2. Diffuser durablement ces messages au moyen d'une campagne médiatique nationale, relayée localement, et portée par l'ensemble des acteurs de la transmission/reprise.....	32
3. Développer et renforcer les actions de sensibilisation à la reprise d'entreprise.	33
4. Dans le cadre des actions de sensibilisation, encourager en particulier les politiques d'essaimage pour les salariés de grandes entreprises.....	34
Axe 2 : Cibler précocement, bien avant l'âge de la retraite, les cédants potentiels.....	35
5. Consolider les outils statistiques publics et privés de suivi et de mesure au niveau national de la transmission d'entreprise, et confier à l'Observatoire du financement des entreprises une mission d'étude sur le financement de la transmission entrepreneuriale dès l'automne 2015.....	36
6. Structurer à l'échelle régionale un réseau d'acteurs chargés de conduire des actions de sensibilisation de proximité auprès des dirigeants, en fonction des priorités du territoire.	37
Axe 3 : Promouvoir l'accompagnement des cessions et des reprises.....	38
7. Mieux coordonner l'information sur l'offre d'accompagnement disponible.....	38
8. Inciter les Régions à structurer une offre d'accompagnement personnalisée autour d'un réseau d'acteurs s'engageant sur la qualité de leurs prestations.	39
9. Favoriser la reprise d'entreprise par les jeunes grâce à un accompagnement renforcé.	42
Axe 4 : Organiser des parcours de formation à la reprise à destination des jeunes, des salariés et des demandeurs d'emploi candidats à un projet de reprise.....	43
10. Instaurer des parcours de formation dédiés pour les repreneurs.....	43
11. Développer l'offre de formation à la reprise et l'adapter à tous les profils.....	44
12. Rendre davantage de formations à la reprise d'entreprise éligibles au compte personnel de formation.	45
13. Sensibiliser les acteurs du conseil en évolution professionnelle à la reprise d'entreprise.....	46
14. Garantir l'accessibilité de l'offre de formation à la reprise sur tout le territoire.....	47
Axe 5 : Favoriser la mise en place d'une offre territorialisée de financement de la reprise, tout en accentuant les effets des dispositifs nationaux à même de susciter davantage de transmissions.....	48
15. A l'échelle régionale, développer l'information sur les offres de financement dédiées à la transmission, mais également impliquer davantage les financeurs de TPE, bancaires	

ou en financement participatif, dans la mobilisation d'une offre d'accompagnement de qualité.....	50
16. Envisager le déblocage anticipé de l'aide à la reprise ou à la création d'entreprise (ARCE) des demandeurs d'emploi accompagnés.....	51
17. Permettre à un porteur de projet de création ou de reprise d'entreprise de débloquent de manière anticipée son épargne salariale.	51
18. Dimensionner un contrat d'épargne cession susceptible de « déclencher » chez les dirigeants des comportements d'anticipation, imposant un parcours structuré de préparation à la transmission.	52
19. Développer le crédit vendeur en échelonnant le paiement des impôts sur les plus-values de cession de TPE.....	53
20. Alléger la fiscalité pour les donations partielles de cédants à des salariés de l'entreprise ou à des tiers repreneurs personnes physiques.	54
21. Ouvrir pendant 3 ans l'exonération d'impôt sur la fortune sur les titres considérés en tant que biens professionnels en faveur des dirigeants de PME âgés, quittant un mandat de direction et s'engageant à céder leurs titres à cette échéance en vue d'un départ en retraite.	54
22. Assouplir les conditions d'éligibilité des exonérations de plus-values pour les cédants âgés laissant leurs fonds dans l'entreprise, en éloignant, de 2 à 5 ans, l'horizon imposé pour le départ en retraite.	55
23. Exonérer ou limiter la fiscalité sur la part réinvestie dans une autre entreprise des plus-values de cessions réalisée lors d'une cession.	56
24. Adapter le dispositif de location-gérance.....	56
Axe 6 : Poursuivre et amplifier la politique de simplification en faveur des petites entreprises.....	58
25. Réaliser plus fréquemment « le test PME » lorsque des nouveaux textes relatifs aux TPE/PME sont envisagés et lancer une nouvelle action de simplification du stock de normes en matière de cession/transmission d'entreprise.....	59
26. Faciliter le changement de régime matrimonial.....	59
27. Poursuivre les simplifications des statuts existants, en particulier ceux de l'entrepreneur individuel à responsabilité limitée (EIRL) et de l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL), plus protecteurs pour les entrepreneurs individuels (EI), et encourager le passage d'entreprises individuelles vers ces formes juridiques.	60
28. Simplifier la vente de fonds de commerce et réduire le délai d'indisponibilité du prix de vente.....	61
28.1- Réduire le délai d'indisponibilité du prix de vente.....	62
28.2- Supprimer l'obligation d'adresser un avis de la vente aux services fiscaux.....	63
28.3- Supprimer toute mention de l'enregistrement dans la publication.	63

ANNEXES	64
ANNEXE A : Lettre de mission.....	65
ANNEXE B : Tableau de synthèse des préconisations	68
ANNEXE C : Liste des personnes auditionnées et des contributions écrites	72
ANNEXE D : Chiffres de l'Observatoire BPCE	75
ANNEXE E (cf. mesure 18) : Proposition de création d'un nouveau contrat épargne- cession d'entreprise ; contribution d'un acteur auditionné	79
ANNEXE F (cf. mesure 19) : Présentation du mécanisme du crédit-vendeur et des conditions d'étalement de l'imposition du prix au titre de la plus-value professionnelle...	82
ANNEXE G (cf. mesure 20) : Présentation du dispositif actuel d'abattement en cas de donation d'entreprises aux salariés.....	83
ANNEXE H (cf. mesure 21) : Champ actuel des exonérations et des abattements applicables aux plus-values réalisées par les dirigeants partant à la retraite.....	84
ANNEXE I (cf. mesure 21) : Description des biens professionnels exonérés de l'assiette de l'impôts de solidarité sur la fortune.....	85
ANNEXE J (cf. mesure 26) : Incidence des régimes matrimoniaux sur la création et la reprise d'une entreprise	86
ANNEXE K (cf. mesure 28) : Présentation détaillée de la procédure de vente du fonds de commerce.....	87
ANNEXE L (cf. mesure 28) : Simplification de la vente du fonds de commerce et réduction du délai d'indisponibilité du prix de vente.....	91

I. Diagnostic

Conformément à la lettre de mission du Premier ministre en date du 12 janvier 2015, l'objectif de ce deuxième volet de la mission n'est pas de dresser l'inventaire de l'ensemble des actions et des mesures, nombreuses et positives, déjà mises en œuvre ces dernières années pour encourager la transmission et la reprise d'entreprises, mais de formuler des propositions aptes à provoquer un changement de regard, et à stimuler la transmission des petites entreprises en France dans les prochaines années.

A l'instar de la première partie de la mission (rapport du 18 mars 2015), la méthode retenue a privilégié la rencontre avec les représentants des acteurs et avec les experts reconnus dans ce domaine. 23 contributions écrites ont été reçues. Une analyse documentaire des principales études macro-économiques et micro-économiques menées auprès des PME de 10 à 20 salariés a été conduite. Plusieurs directions d'administration centrale, notamment la Direction générale des entreprises ont été sollicitées pour répondre aux observations, questions et propositions de nos interlocuteurs.

Enfin, la mobilisation d'initiatives locales dans le cadre d'un groupe de travail régional a permis un dialogue direct avec des dirigeants et des cédants des petites entreprises.

En Annexe C, figurent la liste des organisations et personnalités rencontrées ainsi que la liste des contributions reçues par la mission.

1. Accompagner et simplifier la transmission des entreprises : un enjeu majeur pour la croissance et la compétitivité de notre économie, pour la vitalité et l'équilibre des territoires, et pour la valorisation sociale de l'audace et de l'esprit d'entreprendre.

C'est un **enjeu de croissance**, car accroître le nombre de transmissions dans notre pays, c'est favoriser l'investissement et le développement de nos capacités productives, c'est maintenir et accroître le nombre d'emplois, c'est préserver des savoir-faire précieux.

La transmission d'entreprise, notamment dans un contexte de vieillissement de l'âge des dirigeants, peut influencer positivement sur le renouvellement du capital-productif. L'analyse statistique et empirique du cycle de vie d'une petite entreprise³ démontre qu'avant la cession, le dirigeant adopte un comportement qualifié de « prudent et sécurisé », marqué par le souci de préserver l'indépendance de l'entreprise et sa viabilité sur un marché souvent local, et partant de taille limitée.

Cette prudence se traduit par un faible recours à l'endettement financier et par la constitution de réserves de liquidités, au détriment des investissements productifs.

³ *Quand les PME changent de mains*, BPCE L'Observatoire, décembre 2011.

Ce phénomène de consolidation des fonds propres et de moindre recours aux dettes financières s'amplifie avec l'avancée en âge du dirigeant. En outre, une étude de l'Observatoire BPCE de 2011 démontre que la décroissance induite en termes de rentabilité économique et financière de l'entreprise, particulièrement marquée lorsque les dirigeants dépassent 60 ans, commence encore plus tôt, dès 55 ans, dans les petites entreprises, et ce, quel que soit le secteur d'activité visé. Or, près de 20 % des dirigeants de PME sont âgés de 60 ans ou plus (ils étaient 13 % en 2000), et la part des plus âgés d'entre eux (65 ans ou plus) progresse. Ce phénomène démographique est donc de nature à affecter notre tissu économique et notamment son niveau d'investissement et de renouvellement de son capital productif.

A contrario, comme le souligne l'étude de 2011, les repreneurs récents sont beaucoup plus enclins que les cédants potentiels à développer l'activité. Une enquête réalisée sur les PME cédées en 2005 montre ainsi que les PME cédées sont plus dynamiques, en termes de chiffre d'affaires, comme de rentabilité économique, et plus enclines à se développer, en témoignent des taux d'endettement et d'investissement nettement supérieurs à leur niveau avant la cession.

En outre, dans un contexte qui place l'emploi au cœur de nos préoccupations, l'attention apportée à la transmission d'entreprises n'est pas neutre. Une étude de BPCE en date de mars 2014⁴ avance que la cession des 170 000 TPE et des 15 000 PME/ETI susceptibles d'être transmises en raison de l'âge avancé de leur dirigeant pourraient contribuer au maintien de 750 000 emplois, et que des reprises organisées de manière précoce et bien menées pourraient permettre de créer 150 000 emplois supplémentaires.

C'est **un enjeu d'aménagement et d'équilibre entre les territoires** : les petites entreprises, les artisans, les commerces de proximité font l'animation et contribuent à la vie des bourgs et des centres villes. Un commerce ou un artisan qui ferme est souvent le prélude à leur « désertification » progressive. Soutenir la transmission, c'est donc aussi prévenir le développement d'une fracture entre les territoires les plus attractifs, qui sont aussi ceux où la transmission est la plus dynamique, et les territoires dits « périphériques ».

On observe ainsi une corrélation positive entre le dynamisme du taux de cession dans les territoires, le dynamisme du tissu économique et la jeunesse des dirigeants.

Les départements actifs en termes de transmission sont également ceux où le profil des dirigeants est plus jeune que la moyenne nationale (Hauts-de-Seine, Rhône, Orne, Calvados, Mayenne...).

⁴ La cession-transmission des PME, BPCE l'Observatoire, mars 2014.

A contrario, de nombreux départements où la population des dirigeants est particulièrement âgée (Aude, Haute-Corse, Indre, Lozère...) enregistrent des taux de transmission réduits, accentuant le vieillissement engagé du tissu productif.

La poursuite de cette tendance naturelle est de nature à accroître l'écart entre les territoires dynamiques, bénéficiant, du fait de la jeunesse des dirigeants et repreneurs, d'investissements productifs renouvelés, et les territoires « vieillissants », au sein desquels les entreprises devenues moins attractives en raison de leur plus faible rentabilité, trouvent difficilement un repreneur.

C'est un **enjeu culturel**, celui de la valorisation et de l'appropriation collective de l'esprit d'entreprendre, mais aussi de l'audace du passage à l'acte, du changement de vie. La reprise d'entreprise et surtout de TPE est une option accessible à nombre de nos concitoyens, jeunes, femmes, étudiants, diplômés ou moins diplômés, salariés, pour autant qu'elle soit connue, anticipée, accompagnée.

Actuellement, les moins de 30 ans représentent le quart des créateurs d'entreprises en France. Les jeunes entrepreneurs constituent un formidable potentiel de repreneurs, porteurs d'innovation et de création d'emplois futurs. Le baromètre réalisé par Moovjee/OpinionWay/CIC/APCE pour le salon des entrepreneurs de février 2015 montrait ainsi que 34 % des jeunes interrogés ont envie d'entreprendre, et que les deux tiers d'entre eux pensent le faire avant 30 ans.

2. Des données chiffrées incomplètes et contrastées.

2.1- Les données d'ensemble.

Les acteurs de la transmission d'entreprises s'accordent pour considérer que 700 000 entreprises sont susceptibles d'être cédées sur 10 ans, soit 70 000 entreprises et 630 000 commerces et entreprises artisanales.

L'INSEE ne comptabilise plus les reprises d'entreprises depuis 2006 et le consensus qui s'est dégagé pour retenir le chiffre de 60 000 transmissions par an, chiffre relativement stable depuis 10 ans, n'offre pas une vision suffisamment fine de la situation et de son évolution.

Pour les PME et les ETI, les études les plus récentes sur 2011, 2012 et 2013 dénombrent respectivement 10 425, 10 874 et 11 127 cessions intervenues de façon certaine (Les carnets de BPCE l'Observatoire). En période de crise économique, on observe donc un maintien et même une légère progression du nombre des cessions.

A ces chiffres s'ajoute un nombre de cessions probables mais non certaines en sensible augmentation : 2 800 en 2011, 4 200 en 2012, plus de 5 200 en 2013 (ces chiffres ne sont pas tirés des annonces légales mais d'une analyse de situation de l'évolution de ces entreprises).

Toutefois, ces observations recouvrent des situations qui peuvent parfois être assez éloignées d'une réelle transmission d'entreprise (exemples du changement de dirigeant au sein d'une holding ou de certains changements d'actionnaires familiaux...).

Ces données correspondent au périmètre des PME et ETI, c'est-à-dire aux entreprises de 10 à 4 999 salariés à l'exclusion des très petites entreprises et d'une part importante des commerces et de l'artisanat.

Ainsi, les annonces publiées au BODACC pour l'année 2014 mentionnent 43 800 transactions pour les ventes et cessions de fonds de commerce (bâtiment, commerce, industrie ou services) concernant très majoritairement des entreprises de moins de 10 salariés.

Mais ce volume de cessions est à rapprocher des 15 000 à 20 000 entreprises artisanales qui sont à reprendre sans offre de reprise selon l'APCMA. Ceci signifie que le nombre de cessions pourrait être sensiblement plus élevé.

Sur les 60 000 entreprises qui se transmettent chaque année, plus de 90 % d'entre elles comptent moins de 50 salariés. Ce volume est très faible au regard de la part des petites entreprises dans le tissu économique et en comparaison des taux de transmission des entreprises de plus grande taille :

- Seulement 3 % des 2,2 millions de petites entreprises sont cédées chaque année.⁵
- Soit un taux de cession des TPE estimé à 2,8 % contre 6 % pour les PME de 10 à 19 salariés, 7,5 % pour les PME de 20 à 49 salariés, 18,2 % pour les ETI.

De plus si 60 000 entreprises sont cédées annuellement (de plus de 1 personne), le chiffre de 30 000 entreprises qui disparaissent faute de repreneurs est mis en avant. Ce chiffre serait même plus élevé selon l'audition des représentants de l'artisanat.

On ne saurait se satisfaire d'une telle situation et affirmer que ce chiffre correspond à une disparition naturelle de très petites entreprises en raison de l'évolution technologique de certains secteurs, de leur localisation ou de leur faible valeur économique.

En effet, il est évident qu'il existe en France certains freins (manque d'anticipation des dirigeants, complexité du processus de transmission, multiplicité des intervenants, niveau de fiscalité...) et des représentations parfois erronées. La transmission est largement conçue et perçue comme l'ultime étape avant la retraite alors que plus de la moitié des cessions réussies se font avant 55 ans, qui conduisent certains dirigeants arrivant à l'âge de la retraite à liquider leur entreprise, faute d'avoir pu ou voulu céder leur entreprise.

Les repreneurs potentiels, qui ont souvent un profil d'ancien cadre de grande entreprise, plutôt urbains, en milieu de vie (40/45 ans), ont par ailleurs peu d'appétence pour des

⁵ 60 000 TPE sur 2,1 millions sont transmises chaque année, et 7 500 PME de moins de 20 salariés sur 123 220, voir détail Annexe D, chiffres de l'Observatoire BPCE.

TPE qui présentent fréquemment des niveaux de rentabilité insuffisants par rapport à leurs besoins financiers, et sont parfois localisées dans des territoires éloignés des métropoles urbaines. De ce fait, on observe un certain déséquilibre du marché de la cession/reprise, caractérisé d'une part, par une offre de reprise inférieure à la demande au niveau des PME/ETI, et d'autre part, par une surabondance de l'offre par rapport à la demande concernant les commerces et l'artisanat, jugés moins attractifs par les candidats à la reprise. La question des repreneurs, celle de l'élargissement de leur « vivier », notamment les jeunes, et de leur accompagnement dans un processus de reprise lui aussi complexe, est donc également un sujet crucial au cœur de la problématique de la cession des petites entreprises.

2.2- Une absence de suivi global des transmissions de petites entreprises en France.

Les transmissions de TPE ne font l'objet d'un suivi ou d'une mesure statistique à l'échelle nationale que pour les fonds de commerce (BODACC).

Ainsi l'enquête régulière sur la cession-transmission réalisée par l'Observatoire BPCE est ciblée sur les entreprises de 10 salariés et plus. Il existe cependant des études micro-économiques robustes à l'échelle de certains territoires, réalisées sur la base d'enquêtes, à l'initiative de CCI ou de Régions, mais encore insuffisamment nombreuses pour permettre une extrapolation à l'échelle nationale.

Il convient donc de reconnaître qu'une partie des données quantitatives citées dans le rapport concernant les petites entreprises permettent de donner des ordres de grandeur mais sans prétendre avoir valeur statistique. Il faut également reconnaître que leur caractère partiel pèse plus globalement sur la capacité à suivre l'évolution des transmissions et à mesurer l'impact des différentes mesures de soutien prises dans ce domaine. Ce caractère partiel traduit, finalement, la difficulté de suivi, l'absence de connaissance robuste empêche la pleine reconnaissance.

2.3- Des secteurs et des territoires plus particulièrement concernés par la faiblesse de la transmission.

Des secteurs sont fragilisés et sont marqués par des taux de cession peu élevés et des taux de disparition supérieurs à la moyenne : l'imprimerie, l'habillement, le travail du bois, la construction, les services relatifs à l'habillement, les transports terrestres.

A pu ainsi être mesuré le net recul des transactions de fonds de commerce dans les secteurs des transports et de la logistique (-14,9 % en 2014), les services aux particuliers (-11,8 %), la construction (-7,7 %) et la montée en puissance des transactions dans les activités d'information et de communication (+12 %), le commerce de magasins multi-rayons (+57,7 %).

Des fortes disparités territoriales des taux de cession sont également constatées. Plus de la moitié des transmissions de fonds de commerce en 2014 se sont concentrées sur cinq régions : l'Île-de-France (20 %), Rhône-Alpes (12 %), Provence-Alpes-Côte d'Azur (9,2 %), Bretagne (5,4 %), Aquitaine (5,8 %), accentuant un phénomène de concentration déjà marqué en 2013.

2.4- Des dirigeants âgés particulièrement exposés à la difficulté de céder leur entreprise.

Si l'on extrapole les résultats d'une étude conduite en Aquitaine en 2010, les dirigeants de plus de 55 ans représentent moins de 1 % des transactions.⁶

Ces faibles taux de transmission sont souvent subis : la part des dirigeants à un âge élevé (66 ans et plus) a fortement augmenté (+6 % en 9 ans) alors que leurs intentions de céder ont cru de +13 % en 5 ans passant de 36 % en 2006 à 49 % en 2011.⁷

Les données qui précèdent sont clairement lacunaires, leur recoupement n'est pas aisé. Ceci démontre que l'absence de chiffres fiables sur les cessions constitue une faiblesse de nos politiques publiques à laquelle il conviendrait de remédier.

3. Les acteurs de la transmission et leurs outils d'intervention.

Les acteurs publics et privés sont nombreux. Cédants et repreneurs peuvent se tourner vers des partenaires qui interviennent aux différents stades et sur les différents aspects d'une cession d'entreprise.

La mission a donc tenu à rencontrer toutes les catégories d'acteurs.

Les chambres de commerce et d'industrie ainsi que les chambres des métiers et de l'artisanat sont les acteurs publics généralistes de l'accompagnement des cédants et des repreneurs.

Les avocats, les notaires, les experts comptables sont aussi des intervenants essentiels dans la transmission d'entreprises, non seulement pour conseiller les opérations de transmission mais aussi plus en amont, avant même le déclenchement d'une opération, pour informer, sensibiliser et conseiller les futurs repreneurs et les chefs d'entreprises concernés.

Les agents immobiliers sont aussi présents dans le paysage de la transmission d'entreprises lorsqu'il s'agit de fonds de commerce ou plus généralement lorsque des questions d'immobilier d'entreprises sont posées.

⁶ « La transmission d'entreprise en Aquitaine », CRCI Aquitaine.

⁷ Quand les PME changent de mains, BPCE L'Observatoire, décembre 2011.

Des cabinets conseils en audit, en cession/transmission d'entreprises interviennent en conseil, en montage d'opérations ou en facilitant le rapprochement de l'offre et de la demande. Certains de ces cabinets sont spécialisés en fonction de la taille des entreprises, de leurs activités, du type de cédants ou de repreneurs...

Plusieurs organisations et syndicats professionnels ont développé une activité d'analyse, d'observation ou de conseil dans ces domaines.

Les financeurs et en particulier les réseaux bancaires sont naturellement sollicités et participent à la quasi-totalité des opérations de cession.

Parmi les banques, on soulignera le rôle spécifique de la BPI et l'importance des interventions de banques mutualistes (BPCE par exemple) sans omettre la présence de la Caisse des dépôts (CDC) dont les interventions ne se limitent pas aux questions de financement mais concernent aussi d'autres aspects intéressant indirectement les cessions et reprises d'entreprises tels que son implication aux côtés des collectivités territoriales ou sa participation à différents réseaux qui agissent dans le champ du développement économique et de l'aménagement du territoire.

Mais au-delà du réseau bancaire, les questions de financement font intervenir nombre d'entités aux statuts juridiques différents (sociétés, associations, « business angels »...) touchant à la garantie bancaire, à l'essaimage, au mécénat d'entreprise, au capital-investissement. Parmi celles-ci, la SIAGI (société interprofessionnelle artisanale de garantie d'investissement) occupe une place essentielle dans les secteurs de l'artisanat et des activités de proximité en garantissant les établissements bancaires sur des crédits à moyen et long termes.

Le tissu associatif est également très actif sur ces questions et de nombreuses associations « loi 1901 », bénéficiant parfois de la reconnaissance d'utilité publique, sont des acteurs du secteur au niveau régional et local. Au plan national, l'APCE, Initiative France, le Réseau Entreprendre, le CRA (cédants et repreneurs d'affaires) et France Active sont des intervenants importants.

Les actions mises en œuvre et les outils utilisés sont très variés, couvrant toutes les étapes de la transmission et les métiers qui s'y relient.

Chaque acteur intervient sur un ou plusieurs aspects de la transmission en fonction de son objet social, de sa mission et parfois de ses moyens.

On mentionnera de façon synthétique les principaux services existants :

- des sites sont développés permettant de recueillir les offres des repreneurs et favorisant la mise en contact du repreneur et du cédant (ce sont des bourses d'opportunités parfois couplées à des services de mise en relation) ;
- des actions de sensibilisation/information en direction des cédants ;
- les conseils aux cédants dans les dimensions de valorisation de l'entreprise, conditions juridiques ou fiscalité du patrimoine après la cession ;

- les conseils aux repreneurs ;
- les actions de formation pour les repreneurs, actions qui doivent être adaptées aux profils du repreneur ;
- les actions d'accompagnement du repreneur pendant et, après la reprise, actions qui sont parfois collectives et dans d'autres cas individuelles ;
- les garanties apportées ;
- les prêts bancaires ;
- les prêts d'honneur et autres financements consentis en complément des banques (cf. infra) ;
- les prises de participation au capital de la structure.

Ces services et ces interventions sont rendus par les acteurs à des conditions financières très hétérogènes, pour le cédant comme pour le repreneur.

On y rencontre la rémunération du service rendu selon le droit commun :

- taux d'intérêt pour les banques ;
- honoraires pour les avocats ;
- contrats de conseils aux conditions du marché.

Certains acteurs, en raison de leur mission de service public et/ou de leur modèle économique (CCI, CMA, certaines associations) pratiquent des facturations forfaitaires qui sont plus de l'ordre de la « participation » pour l'entreprise, mais qui ne correspondent pas au coût total de la prestation.

Enfin certains services, en général d'information, de première analyse d'un dossier ou d'accompagnement sont réalisés gratuitement dans la sphère publique ou par certaines associations. Ainsi les services de l'Etat, des collectivités territoriales, notamment des Régions, des chambres consulaires s'inscrivent dans cette logique de gratuité. Mais ce « modèle économique » est aussi celui d'associations bénéficiant d'aides publiques et surtout du concours de bénévoles.

Les développements qui précèdent soulignent les enjeux de la transmission et de la reprise d'entreprises, et mettent en perspective les données chiffrées les plus significatives. Ils identifient les principaux acteurs qui participent aux dispositifs et aux actions visant à favoriser les transmissions d'entreprises. Il convient désormais de décrire et d'analyser les points de blocage, les faiblesses qui ont pu être mis en exergue à l'occasion de la réalisation de cette mission.

4. Les points de blocage et les faiblesses de la transmission des TPE/PME.

Les faiblesses identifiées sont nombreuses. Elles se rencontrent dans toutes les dimensions de la transmission d'entreprise.

Résumer en quelques lignes un processus efficace de transmission d'entreprises revient à décrire

- un chef d'entreprise (le cédant) ayant envie de transmettre son entreprise et y ayant intérêt ;
- un repreneur bien informé et formé, désireux de développer l'outil transmis ;
- un accompagnement du repreneur ;
- un environnement juridique et fiscal clair, sécurisé et qui soit le plus neutre possible quant à la réalisation de la transmission ;
- un financement de la reprise qui tienne compte de la réalité de l'existant mais prenne aussi en considération le projet du repreneur.

Ce processus « idéal » n'est pas celui que l'on rencontre le plus souvent et des blocages nombreux viennent handicaper la transmission d'entreprises jusqu'à la rendre impossible dans certains cas.

4.1- Une « rencontre » difficile entre cédants et repreneurs.

La fluidité de l'offre et de la demande est ici plus réduite que dans d'autres activités économiques telles que le marché immobilier ou le marché de l'automobile d'occasion. Les freins sont d'autant plus forts que l'entreprise est de petite taille et que sa valeur peut dépendre de la personnalité du chef d'entreprise.

La rencontre peut s'avérer difficile ou improbable en raison de la diversité des profils des repreneurs et des cédants.

Chez les **cédants**, on rencontrera ceux qui souhaitent prendre leur retraite mais ils ne représentent pas – loin s'en faut – tous les cédants. En effet, nombreux sont aussi ceux qui, ayant développé une entreprise pendant 10, 15, 20 ans, souhaitent vendre pour réinvestir ailleurs. Ainsi, 44 % des cédants potentiels à deux ans ont moins de 55 ans et 30 % ont moins de 50 ans (BPCE, l'Observatoire, décembre 2011). « Rebond » ou retraite correspond à des âges et à des motivations différents.

Ce profil, distinct du précédent, a évidemment des conséquences en termes de calendrier de cession, d'attente de valorisation et d'évolution du potentiel de l'entreprise.

Le choix du cédant de se retirer de l'entreprise définitivement et immédiatement ou au contraire de participer à l'accompagnement du repreneur peut aussi orienter vers un profil de repreneur plutôt que vers un autre.

Les profils de **repreneurs** sont très divers. Trois types de repreneurs sont les plus courants : les repreneurs familiaux, les repreneurs salariés issus de l'entreprise et les repreneurs extérieurs à l'entreprise, parfois même étrangers à l'activité de l'entreprise. Cette troisième catégorie voit son volume s'accroître parmi les cadres et les demandeurs d'emploi.

En outre, la diversité des repreneurs tient aussi à l'âge, du jeune de 25/30 ans en passant par le cadre de 40/50 ans disposant de moyens financiers...

La structure juridique constitue un facteur qui va caractériser certains repreneurs : salariés reprenant en forme coopérative, ou en forme de sociétés commerciales en passant par la reprise individuelle et par le rachat de l'entreprise par une autre entreprise concurrente ou non concurrente.

Ce « kaléidoscope » des profils permet de comprendre combien la rencontre efficace entre un cédant et un repreneur n'est pas aussi naturelle qu'on pourrait l'imaginer même si les offres de cession et les demandes de reprise étaient équilibrées en volume. Or tel n'est pas le cas.

La cession et la reprise d'entreprise sont marquées par des données conjoncturelles. Pour les cédants, les périodes de crise incitent à repousser la cession.

Actuellement, dans le champ des TPE/PME, on enregistre plus de repreneurs que de cédants.

En revanche, en matière de commerces et de locaux commerciaux, c'est la situation inverse et les cédants sont plus nombreux que les repreneurs.

Il est donc indispensable que les acteurs publics et privés qui interviennent dans la transmission des entreprises identifient bien la diversité des profils, segmentent leur approche, et puissent disposer d'outils adaptés à cette diversité.

Enfin, dans de nombreux cas, la rencontre ne se fait pas immédiatement de façon bilatérale mais est l'aboutissement d'une intermédiation des acteurs de la transmission d'entreprises.

4.2- Un processus dont la complexité peut dissuader bon nombre de dirigeants de petites entreprises.

Les cessions d'entreprises demandent du temps : 6 mois, c'est une cession rapide, une année, 18 mois, deux ans sont des délais courants.

Pour les dirigeants, l'organisation et la préparation de la transmission est une opération complexe, un acte jugé long et éprouvant qui se superpose à l'activité courante. Elle apparaît plus difficile chez les cédants qui transmettent leur entreprise pour prendre leur retraite.

- **Une complexité juridique et fiscale des cessions des petites entreprises a été soulignée par les personnalités auditionnées**, notamment les professionnels du droit que sont les notaires et les avocats.
 - hétérogénéité des régimes applicables selon les statuts,

- régimes fiscaux spécifiques souvent ignorés des cédants et difficiles à comprendre : seuls 20 % des cédants potentiels déclarent connaître le dispositif « Dutreil »⁸ instauré par la loi du 6 août 2003.

- **Une information et une sensibilisation insuffisantes.**

Tous les acteurs auditionnés partagent le même constat : la nécessaire anticipation de la cession. Sans cette phase de prise de conscience, la transmission risque de ne pas intervenir au bon moment. Reporter à plus tard une cession conduit nombre de dirigeants de TPE/PME à ne pas pouvoir transmettre dans des conditions satisfaisantes pour eux-mêmes mais aussi pour des repreneurs un outil qui aura souvent vieilli. La Banque de France a ainsi indiqué à la mission que 21 % de l'ensemble des dirigeants des entreprises recensées par la Banque (y compris les entrepreneurs individuels) ont plus de 65 ans et 11 % plus de 70 ans.

Mais cette « anticipation » ne va pas de soi. L'information du dirigeant, sinon sa formation, à la transmission est indispensable. Plusieurs des grands acteurs développent des actions dans ce domaine. Les CCI et CMA s'efforcent de créer un dialogue avec leurs ressortissants, les experts-comptables au niveau national mènent des actions de sensibilisation auprès de leurs membres mais il faut bien reconnaître que ce qui existe en matière d'information et de formation à la transmission est trop fragmentaire et limité quant à son impact.

Il est vrai que se poser la question de la cession de son entreprise à un tiers comporte des dimensions psychologiques, affectives et personnelles qui dépassent une connaissance purement « technique ». S'ajoute à ces facteurs, la confidentialité qui est perçue comme devant entourer la négociation d'une cession.

La crainte des effets négatifs qui pourraient résulter de la diffusion d'une information mal maîtrisée est mentionnée comme un véritable obstacle aux transmissions : si mon banquier a l'information, si mes concurrents l'apprennent, si mes fournisseurs le savent, etc.

- **Une multiplicité d'intervenants et d'intermédiaires aux compétences et aux motivations inégales, qui renchérissent le coût de la transmission.**

Si les appuis existent (cf. ci-dessus point 3), leur action est souvent morcelée tout au long du processus (les chambres consulaires puis les cabinets spécialisés, experts-comptables et notaires). Cette complexité et le coût généré par le recours à certains appuis peuvent s'avérer dissuasifs pour les dirigeants de petites entreprises.

Quelques chiffres et des témoignages recueillis par la mission méritent d'être évoqués. Selon le baromètre du BODACC (bulletin officiel des annonces civiles et commerciales), en 2014, 43 800 fonds de commerce ont été rachetés à un prix moyen de 189 600 euros.

⁸ *Quand les PME changent de mains*, L'Observatoire BPCE, décembre 2011.

Pour les TPE de 1 à 9 salariés, le montant moyen des transactions s'est élevé à 174 000 euros et à 379 000 euros pour les PME au-delà de 10 salariés.

Or, l'intervention d'un conseiller en transmission s'établit autour d'un montant forfaitaire de 3 000 euros et d'un complément de prix de 5 à 7 % du prix de cession soit entre 12 000 et 15 000 euros pour une TPE cédée au prix moyen à laquelle s'ajoutera au moins les prestations de nature juridique.

C'est dire si les conseils spécialisés, dont l'utilité est essentielle à la réussite de la grande majorité des transmissions, sont peu accessibles aux TPE et aux commerces dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1 million d'euros.

De surcroît, le démarchage actif de quelques intermédiaires pour proposer leurs services a été critiqué, notamment par des repreneurs, pour leur manque de professionnalisme, voire pour des comportements douteux au plan déontologique.

- **Enfin, une difficile appréhension de la valeur économique de l'entreprise constitue un frein à la réussite d'une transmission.**

Souvent les attentes de prix sont trop élevées par rapport à l'offre des repreneurs et aux contraintes de financement de la reprise. Chez les cédants proches de la retraite, cette difficulté est présente car des raisons particulières s'ajoutent aux écarts traditionnels entre acheteurs et vendeurs. Une bonne part tient au fait que le prix de cession est une composante importante des revenus futurs et donc du maintien du niveau de vie du cédant ; les taux de remplacement retraites/revenus d'activités étant particulièrement médiocres pour les chefs d'entreprises des TPE, du commerce et de l'artisanat.

4.3- Des repreneurs insuffisamment formés et accompagnés, confrontés à des problématiques entrepreneuriales complexes.

Les acteurs de la transmission d'entreprises portent sur le sujet des repreneurs un constat très largement partagé qui se résume de la façon suivante :

- des profils différents qui supposent des actions adaptées à chaque typologie de repreneurs ;
- des expériences, des actions et des outils nombreux mais qui mériteraient d'être étendus ou démultipliés ;
- trois efforts distincts à conduire : sensibiliser, former, accompagner ;
- des dispositifs publics qui viennent en appui des initiatives des acteurs doivent améliorer et être construits pour répondre aux besoins clairement identifiés des repreneurs.

Beaucoup de Français ont l'esprit d'entreprendre si l'on se réfère aux enquêtes d'opinion récentes : 25 % souhaitent être chef d'entreprise (institut Think pour le salon des entrepreneurs) et 34 % des lycéens et étudiants souhaitent créer leur entreprise (OpinionWay pour Moovjee/CIC/APCE).

Mais **la reprise d'une entreprise est perçue** comme une opération complexe et coûteuse. « La reprise d'une entreprise est pourtant une alternative très intéressante à la création » selon l'APCE.

En effet, tous les publics de repreneurs c'est-à-dire tous les profils de repreneurs sont concernés : les salariés de l'entreprise, des salariés issus d'une autre entreprise y compris exerçant d'autres métiers, des jeunes, des demandeurs d'emploi et bien entendu des entreprises, personnes morales reprenant une autre entreprise.

Il existe des bases de données portant sur les repreneurs accessibles sur internet (Bpifrance, Fusacq, CRA...). L'APCE propose dans le cadre d'une politique d'essaimage à de grandes entreprises des actions d'information et d'accompagnement en appui aux salariés souhaitant créer ou reprendre une entreprise. Le réseau « transmettre et reprendre » qui regroupe plusieurs grands acteurs de la transmission d'entreprises a réalisé des vidéos et un guide du cédant au repreneur.

Des **formations** sont proposées, certaines gratuites, d'autres payantes. Les formations ont des durées très différentes de cinq jours à plusieurs semaines, notamment à l'initiative des chambres consulaires. La formation des repreneurs est d'autant plus importante que beaucoup de repreneurs ne reprennent pas dans le même secteur d'activité que leur précédent emploi.

A l'évidence, la formation à la reprise d'entreprise de demandeurs d'emploi ou des jeunes apparaît insuffisante, notamment dans les filières professionnelles et l'organisation de ces formations se révèle être la traduction des moyens disponibles sans répondre à des besoins plus que constatés.

Troisième terme du triptyque (sensibiliser, former, **accompagner**) : dans les PME/TPE, l'étape juridique de la reprise franchise, une période d'accompagnement du ou des repreneurs s'avère fréquemment indispensable sur une période de moyen terme (plusieurs années).

Cet accompagnement du repreneur impose un travail quasiment « sur mesure ».

L'accompagnement d'un cadre gestionnaire mais ne connaissant pas le métier de l'entreprise qu'il reprend ne sera pas le même que l'accompagnement des salariés qui ont repris « leur » entreprise.

Le repreneur est confronté à des problématiques plus complexes que dans les cas de création pure et ce dans des délais plus courts (gestion humaine, management, contentieux...).

Les auditions et les témoignages portés à la connaissance de la mission soulignent l'efficacité de l'accompagnement par les réseaux bénévoles (BGE, CRA, Initiative France...) après la reprise mais sans que ces interventions couvrent l'ensemble des besoins.

En outre, l'accompagnement en amont de la reprise (avant la transaction) paraît peu développé et peu coordonné sur le territoire.

4.4- Un accès au financement aléatoire et complexe pour les candidats à la reprise.

Cette affirmation peut étonner quand on se réfère à un panorama économique, national et international marqué par une abondance de liquidités et des taux d'intérêt à court, moyen ou long terme historiquement bas.

Les actions menées par les acteurs publics et privés pour faciliter le financement des entreprises et plus particulièrement des PME paraissent conséquentes, nombreuses et correspondre aux besoins des repreneurs.

Pourtant, si les intervenants en matière de financement des cessions et reprises d'entreprises ont successivement décrit leurs outils d'intervention, le volume des financements apportés, les succès enregistrés dans leurs domaines respectifs, il est ressorti clairement des auditions et des témoignages de repreneurs que la question du financement de la reprise demeurait fréquemment un frein.

« L'arsenal » existant au bénéfice des repreneurs, au-delà des dispositions fiscales et des prêts bancaires paraît couvrir toutes les situations :

- La pré-garantie de crédit permet au repreneur de qualifier sa reprise et d'optimiser son financement ;
- La garantie de substitution permet d'éviter le blocage de certaines transmissions dû à l'existence de garanties prises par une banque sur le cédant ;
- Le prêt d'honneur qui est en général un prêt personnel à taux zéro et sans garantie demandée au repreneur. Il vient constituer ou renforcer les fonds propres du repreneur et faciliter ainsi l'accès à un emprunt bancaire ;
- Les garanties apportées aux banques notamment par la BPI ;
- Le contrat de développement-transmission (CDT) mis en place par la BPI qui s'analyse comme un prêt de moyen terme avec un différé de remboursement d'un an. Ce contrat suppose un partenariat avec la Région qui va apporter sa garantie au prêt ;
- Le *crowdfunding* (financement participatif), source de financement là où les banques n'interviennent pas ;
- Les assurances « pertes d'exploitation » ;
- Les avances remboursables qui sont consenties par certaines Régions, à taux d'intérêt zéro ;
- Le crédit-vendeur. Le crédit-vendeur fait intervenir le cédant qui accepte de ne percevoir au moment de la transmission qu'une partie du prix. La perception de l'autre partie du prix prend la forme du crédit-vendeur et dépend de la réussite de la reprise ;
- Les prêts participatifs qui constituent des quasi fonds propres ;

- Les obligations convertibles.

Les faiblesses reconnues dans le financement de la reprise de fonds de commerce, de TPE, et de PME en dépit des outils qui viennent d'être présentés relèvent des principales causes suivantes :

- Le volume financier au plan national de certains outils est insuffisant (c'est le cas par exemple des prêts d'honneur). Leur durée est aussi trop courte ;
- Le *crowdfunding* finance peu de reprises car c'est une source de financement encore mal connue des repreneurs ;
- Les actions des intervenants au financement sont parfois trop ciblées sur certains profils de repreneurs laissant les autres de côté ;
- La coordination entre financeurs multiples est difficile et souvent peu ou mal organisée. Sur une même opération, on rencontrera parfois quatre intervenants au financement : par exemple, la BPI, la Région, la SIAGI (ou Initiative France), la banque... Il en résulte un allongement des délais pour boucler le plan de financement et par voie de conséquence une augmentation du risque d'échec de la reprise ;
- En outre, les procédures et les critères d'appréciation des besoins de financement sont fréquemment différents selon les financeurs ;
- Des données humaines et psychologiques dans la relation entre les banques et les repreneurs sont aussi à mentionner parmi les difficultés ;
- Plusieurs auditions et témoignages ont mis l'accent sur cette dimension. Les dossiers de beaucoup de TPE ou de petites PME sont traités dans des agences bancaires par de jeunes conseillers manquant d'expérience ou craignant d'être désavoués par leur hiérarchie. La reprise d'entreprise est ainsi souvent perçue comme plus incertaine que la création d'une entité nouvelle. La tentation est de se limiter à l'analyse de l'entreprise existante sans intégrer vraiment le projet du repreneur ;
- Enfin, des garanties sur les biens personnels sont encore souvent demandées par les banques malgré les protections du patrimoine mises en place et malgré la présence de garants extérieurs.

Au total, selon le centre des jeunes dirigeants (CJD), 63 % des chefs d'entreprises estiment que les opérations de reprise sont insuffisamment financées et selon un responsable du fonds de capital-risque IDF Capital, « Un tiers des reprises ne parviennent pas à se financer ».

Trouver des financements en fonds propres est très difficile notamment pour les jeunes, qui représentent pourtant 30 % des candidats à la reprise.

Pour tous les publics, les banques sont aujourd'hui plus exigeantes sur le ratio entre les apports du repreneur et les prêts accordés.

4.5- Une fiscalité qui peut décourager la cession et peser sur la fluidité du marché de la cession/reprise.

Selon la Cour des comptes⁹, le cadre fiscal de la transmission en France s'est rapproché du cadre existant en Allemagne, même si les prélèvements sociaux continuent de rendre le coût des transmissions sensiblement plus élevé. Certes la taxation, des plus-values en particulier, s'est trouvée significativement allégée ces dernières années, notamment dans les cas de cessions de petites entreprises (les plus-values réalisées sur les titres de sociétés soumises à l'IR se trouvant totalement exonérées pour les cessions inférieures à 300 000 euros). Ce seuil d'exonération se situe donc sensiblement au-dessus du montant moyen des cessions de fonds de commerce et de petites entreprises qui s'établit en-deçà de 200 000 euros (189 000 euros pour les fonds de commerce et 183 000 euros pour les TPE).

Toutefois, il n'existe pas d'aménagement en matière de prélèvements sociaux sur les plus-values (des exonérations complètes de plus-values de transmission sont possibles en Allemagne). Par ailleurs, les droits d'enregistrement sur certains actifs, à la charge de l'acquéreur à titre onéreux, restent dus.

Pour les dirigeants des très petites entreprises, les différentiels de revenus sont importants entre activité et retraite avec des taux de remplacement souvent particulièrement médiocres. Cette situation ne les incite pas à envisager de céder leur entreprise et peut conduire à en attendre une valorisation excessive, facteur de retard voire d'échec de la transmission.

- **Des règles en matière d'impôt sur la fortune qui méritent d'être améliorées.**

Sans remettre en cause les principes de l'impôt sur la fortune (ISF), on peut constater que certaines modalités d'application freinent la cession de leur entreprise par des dirigeants âgés.

Ainsi, le cédant perd l'exonération liée à l'outil de travail et le produit de cession net de fiscalité sur la plus-value est intégré à la base imposable à l'impôt sur la fortune.

Les dispositions de l'ISF ne favorisent pas non plus un maintien dans l'entreprise d'une partie du capital du cédant car n'étant plus le dirigeant, son capital n'est plus considéré comme un outil de travail exonéré.

- **Un crédit-vendeur peu attractif pour le cédant.**

Le crédit-vendeur est l'un des financements utile à mettre en place lors de la reprise d'une TPE/PME. Encore faut-il que la fiscalité applicable ne soit pas dissuasive. Or, actuellement, l'année d'imposition du prix de cession est celle de la cession. Les modalités de paiement de prix demeurent sans influence sur l'exigibilité de l'impôt à

⁹ Cour des Comptes, Rapport thématique : Les prélèvements fiscaux et sociaux en France et en Allemagne, mars 2011.

payer. Cette disposition est évidemment défavorable à l'octroi de facilité de paiement au repreneur par l'intermédiaire d'un crédit-vendeur.

On ne doit pas déduire des points qui précèdent que la solution serait dans des allègements de fiscalité sur les cessions et reprises d'entreprises. En revanche, c'est une invitation à réexaminer certaines dispositions fiscales quand elles apparaissent dissuasives ou contreproductives par rapport à l'objectif d'intérêt général d'une dynamique des transmissions d'entreprises.

Au demeurant, on ne saurait méconnaître les mesures déjà en vigueur, l'Etat ayant récemment mis en place un ensemble de dispositifs d'exonérations et d'allègements fiscaux pour faciliter la transmission des entreprises à titre gratuit, et pour limiter le « frottement fiscal » s'agissant des cessions en cas de départ à la retraite.

4.6- Des réponses nationales et locales partiellement adaptées aux problématiques de la cession et de la reprise.

- **Les politiques nationales et locales valorisent davantage la création d'entreprise.**

En dépit d'efforts et de dispositifs nationaux et locaux pour encourager la transmission d'entreprises, la création d'entreprise reste l'axe fort de la politique de développement de l'entrepreneuriat, à l'échelle nationale et locale.

Les politiques de sensibilisation à l'entrepreneuriat chez les jeunes ciblées sur la création d'entreprise et la valorisation des start-ups et des jeunes créateurs d'entreprise, bien que justifiées, font cependant peu de place aux repreneurs de petites entreprises ou aux artisans.

Il importe de sensibiliser les demandeurs d'emploi aux opportunités de reprise d'entreprises et de fonds de commerce. Il est certain que les reprises d'entreprise ne peuvent concerner qu'un nombre limité de demandeurs d'emploi. Pour autant, Pôle Emploi a vocation à agir dans toutes les directions susceptibles de réduire le chômage. Pôle Emploi est partenaire de l'APCE dont le rôle a été précédemment souligné et ces deux services publics pourraient développer une action globale sur la reprise d'entreprise en direction des demandeurs d'emploi.

Les banques semblent avoir des positions plus positives à l'égard des créateurs d'entreprise qu'à l'égard des repreneurs. Cette approche est quelque peu paradoxale puisque les données statistiques disponibles font apparaître un taux de pérennité de l'entreprise, à moyen terme, plus élevé en cas de reprise qu'en cas de création.

- **Les dispositifs partiellement adaptés aux contraintes d'une reprise d'entreprise.**

Les dispositifs ARCE, ASCRE et ACCRE en faveur des demandeurs d'emplois et des salariés ne sont pas mobilisables en amont du processus de reprise et ne permettent pas de financer les dépenses liées au développement de l'entreprise.

L'aide à la reprise ou à la création d'entreprise (ARCE) permet à Pole Emploi de verser sous forme de capital aux demandeurs d'emplois reprenant une entreprise, 45 % de leurs droits à l'allocation chômage à la date du début d'activité. Son versement se fait en deux fois, la moitié au moment du démarrage de la reprise, sous réserve que le repreneur ne soit plus inscrit comme demandeur d'emploi, le solde, 6 mois plus tard. Cette aide n'est pas accessible aux salariés-repreneurs.

L'aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprises (ACCRE) permet au chômeur repreneur de bénéficier d'une exonération de cotisations sociales pendant 1 an à compter de la reprise. Cette exonération est partielle, plafonnée et limitée dans le temps.

L'aide aux salariés créateurs ou repreneurs d'entreprises (ASCRE) permet aux salariés d'entreprises privées (ou publiques si elles cotisent à un régime d'assurance chômage) qui reprennent une entreprise de bénéficier d'une exonération de charges sociales au titre de leur activité indépendante pendant 1 an, à condition qu'ils exercent simultanément leur activité salariée pendant un certain temps et pour la fraction de revenu de la nouvelle activité inférieure à 1,2 SMIC.

II. Préconisations

Axe 1 : Sensibiliser les cédants et les repreneurs potentiels par des actions médiatiques à l'échelle nationale et locale, tout en mobilisant davantage les réseaux d'accompagnement.

A) Constat

Les politiques mises en place jusqu'à présent en faveur de la transmission ont privilégié un **prisme orienté sur l'âge du dirigeant et la perspective de la retraite**, qui se révèle **peu audible et restrictif** par rapport aux préférences individuelles des chefs d'entreprise.

Les très bons résultats obtenus en matière de création d'entreprises et la faiblesse du nombre de petites entreprises « mises sur le marché » par rapport au potentiel, nous montrent que **la communication et la question du message adressé aux dirigeants mais aussi aux porteurs d'un projet entrepreneurial sont des points essentiels** pour encourager et développer le passage à l'acte de la cession/reprise.

B) Préconisations

1. **Elaborer collectivement (Etat/Régions) des messages positifs de nature à faire changer le regard sur la transmission et à battre en brèche les idées reçues des cédants et des repreneurs.**

La décision de céder, comme celle de reprendre une entreprise repose sur des choix rationnels, mais qui peuvent en partie être biaisés du fait d'une information insuffisante (sur « le bon moment » pour céder, sur les démarches à suivre, sur les appuis à mobiliser, ...) ou de messages confus ou contradictoires (« céder son entreprise, c'est préparer sa retraite », « on a intérêt fiscalement à conserver son entreprise le plus longtemps possible », « le Pacte Dutreil ; c'est compliqué », « céder son entreprise, rien de plus simple, il suffit de s'adresser aux bons interlocuteurs... »...).

Pour accompagner et susciter les choix des cédants et des potentiels repreneurs, il est proposé d'élaborer et de diffuser de manière récurrente et ciblée, des messages à l'adresse des cédants et repreneurs potentiels.

Ceux-ci constitueront le socle commun de la communication nationale et régionale en direction des dirigeants et des repreneurs ciblés, et devront être relayés et diffusés à l'identique par l'ensemble des acteurs impliqués.

A destination des cédants potentiels :

Les messages devront en particulier s'attacher à **déconnecter transmission et retraite**, la transmission devant être montrée comme une étape du cycle de vie de l'entreprise, comme de celle du dirigeant, à **inciter les entrepreneurs à maintenir la valeur de leur entreprise** au moyen d'investissements productifs qui conditionneront leur capacité future à la céder, et à **battre en brèche l'idée que la transmission est un processus long, compliqué et coûteux**.

A destination des repreneurs potentiels :

Il importe que **la reprise soit promue comme un projet** entrepreneurial en agissant sur les mêmes ressorts que ceux qui sont utilisés avec succès pour susciter l'envie de « créer sa boîte » : la recherche d'une certaine liberté professionnelle, la capacité à créer son propre emploi, ou celle de faire « une activité dont on a toujours rêvé ». **La reprise pourrait également être valorisée comme l'opportunité pour le repreneur d'y déployer sa capacité d'innovation et sa vision** au service du développement de l'entreprise.

En plus de véhiculer une image positive, la reprise d'entreprise devra également apparaître comme **un projet « balisé », simple, et accessible au plus grand nombre, pour autant qu'il soit préparé et accompagné**.

Enfin, pour certains repreneurs (anciens cadres, 45 ans, plutôt urbains, devant assurer des charges familiales élevées), la reprise d'une TPE est considérée comme une opération peu rentable, et partant, peu attractive financièrement. Pourtant, la reprise de plusieurs TPE par des opérations de croissance externe peut constituer une voie pour assurer durablement leur développement. Un des messages adressé à ce profil de repreneurs devra présenter la reprise d'une TPE comme une étape d'un projet stratégique de croissance externe reposant sur la reprise de plusieurs TPE du même secteur ou complémentaires sur la chaîne de valeur.

2. Diffuser durablement ces messages au moyen d'une campagne médiatique nationale, relayée localement, et portée par l'ensemble des acteurs de la transmission/reprise.

Il est proposé d'élaborer dans les meilleurs délais un **plan de communication pluriannuel** en vue de diffuser de manière ciblée et dans la durée, les messages en direction des dirigeants de 45 ans et plus et des repreneurs potentiels. Ce plan de communication devra s'appuyer sur les principaux médias (presse écrite nationale et locale, réseaux sociaux, radios) et relais de proximité (banques, experts comptables, notaires, avocats, chambres consulaires).

Il importe que la presse économique soit également sensibilisée à cet enjeu, afin d'être le relai de « *success stories* » marquantes, à même de permettre aux dirigeants de se projeter dans la transmission de leur entreprise, et de susciter l'envie de reprendre.

Ces actions de communication dans les médias pourraient trouver un point d'appui annuel au travers d'un événement mobilisateur, auquel s'associeraient les différents acteurs publics et privés de la transmission/reprise.

Compte tenu de l'enjeu de la transmission des petites entreprises pour maintenir le dynamisme et la vitalité des territoires, il importe que les actions de communication nationales et locales soient articulées sur les territoires avec les réflexions de long terme, conduites par les collectivités territoriales sur les problématiques d'attractivité, sur l'identification de filières prioritaires et l'élaboration d'une offre de territoire à même d'attirer des repreneurs jeunes et leur famille.

3. Développer et renforcer les actions de sensibilisation à la reprise d'entreprise.

La reprise de TPE et de petites PME peut constituer une alternative à un projet de création d'entreprise pour des publics disposant d'apports en fonds propres limités (jeunes, certaines catégories de demandeurs d'emploi par exemple). Il est proposé de définir un plan d'actions de sensibilisation à destination principalement des jeunes, des demandeurs d'emploi et des salariés de grandes entreprises.

L'Etat mène depuis plusieurs années une politique active en matière de sensibilisation des jeunes à l'entrepreneuriat, notamment suite aux Assises de l'entrepreneuriat de 2013 (développement sur les territoires de 29 pôles étudiants pour l'innovation, le transfert et l'entrepreneuriat (PEPITE), création du statut d'étudiant-entrepreneur, projets de mini-entreprises, interventions d'entrepreneurs dans les collèges et les lycées...). En 2015, dans le cadre du Fonds national d'innovation, le programme d'investissements d'avenir a consacré 20 millions d'euros pour soutenir le passage à l'échelle supérieure des initiatives les plus importantes et les plus emblématiques dans ce domaine.

Il est préconisé que les actions entreprises dans le cadre des programmes de sensibilisation en milieu scolaire et étudiant incluent également le montage d'opérations de promotion de la reprise d'entreprise, au même titre de la création d'entreprise (projets de « mini-reprises d'entreprise », témoignages de repreneurs d'entreprise dans les établissements scolaires et universitaires, stages d'étonnement de jeunes dans des TPE, information sur le potentiel de reprises sur les différentes plateformes numériques d'information et d'orientation des jeunes existantes telles que engagement-jeunes.com commune à l'Association française des entreprises privées (AFEP), Siemens France et Pacte PME...) ou la plateforme que doit développer l'ONISEP avec l'Agence pour la création d'entreprises (APCE) sur le sujet de l'entrepreneuriat des jeunes. Cette plateforme vient d'être sélectionnée dans le cadre du programme d'investissements d'avenir (PIA 2) et sera développée en partenariat avec des acteurs privés comme le groupe l'Etudiant, l'AGEFA PME, MOOVJEE, Avise, ANGC,

Banques populaires, Crédit mutuel, CIC, Crea IUT, Demain TV, NRJ Global, FNEGE, Paris &Co, Union des couveuses, Permis de vivre la ville.

Concernant **les demandeurs d'emploi**, il est proposé que **Pôle Emploi suscite et accompagne l'idée d'entreprendre en renforçant l'information dans ce domaine.**

Une première étape de sensibilisation pourrait consister par exemple à mettre en ligne sur son site une base de cédants, et à « flécher » les porteurs de projet vers l'autodiagnostic du repreneur en ligne sur le site de référence de l'Agence pour la création d'entreprise (APCE). Cette première étape devra être accompagnée par des conseillers Pôle Emploi, eux-mêmes préalablement et régulièrement formés à un premier niveau de détection et d'accompagnement des demandeurs d'emploi dans leurs projets entrepreneuriaux et suivie d'une orientation vers l'interlocuteur régional pertinent en matière de formation et d'accompagnement des demandeurs d'emploi dans leur projet entrepreneurial (cf. axe 3).

4. Dans le cadre des actions de sensibilisation, encourager en particulier les politiques d'essaiage pour les salariés de grandes entreprises.

Enfin, il est recommandé de promouvoir et d'**encourager les politiques d'essaiage**¹⁰ développées dans certaines grandes entreprises ou administrations publiques (La Poste, EDF, Agence mobilité Défense, ...), qui permettent de **sensibiliser les salariés à d'autres options professionnelles** dans un contexte où le parcours professionnel est de moins en moins linéaire. Selon l'APCE, les entreprises créées ou reprises par essaiage ont généralement un taux de réussite supérieur à la moyenne nationale : les responsables d'entreprises pratiquant l'essaiage avancent selon les cas de 70 à 90 % de réussite à cinq ans et déclarent que les entreprises essaimées occupent de 1,5 à 3 personnes en moyenne (salariés et non-salariés y compris le dirigeant) trois années après leur création.

¹⁰ La notion d'essaiage désigne le soutien apporté par une entreprise à ses salariés pour la création ou la reprise d'une entreprise. Ce soutien peut notamment prendre la forme d'informations, d'un accompagnement méthodologique et technique, de formations, d'appuis logistiques, voire d'un soutien financier au porteur de projet ou à l'entreprise nouvellement créée.

Axe 2 : Cibler précocement, bien avant l'âge de la retraite, les cédants potentiels.

C) Constat

Absorbés et isolés dans leur activité quotidienne, attachés à une entreprise qu'ils ont souvent fondée ou découragés par un processus qu'ils perçoivent comme complexe, **rarement sont finalement les dirigeants de TPE et de petites entreprises qui décident de céder** (moins de 3% des 2 millions de TPE font l'objet d'une cession chaque année), ou plus encore, qui anticipent une cession à court ou moyen terme de leur entreprise. Les enquêtes réalisées auprès de dirigeants de TPE démontrent ainsi qu'une majorité d'entre eux n'imaginent pas pouvoir céder leur entreprise.

C'est alors souvent la contrainte de l'âge, déjà relativement avancé (supérieur à 65 ans), ou la survenance d'un événement personnel ou familial, qui les conduit à céder une entreprise qui a vu sa rentabilité économique se dégrader au fur et à mesure que le dirigeant approchait de l'âge de la retraite. **Ces mises en vente tardives, en particulier dans des secteurs ou des filières soumis à des évolutions stratégiques majeures à l'instar des secteurs de la construction, des transports, de l'hôtellerie, ou du tourisme, trouvent alors rarement preneurs.**

Au-delà de la réalisation de la cession, se pose également la question du niveau de prix attendu du dirigeant. Pour le dirigeant de TPE/PME, l'entreprise constitue la plupart du temps une enveloppe dont il espère qu'elle permettra de combler en totalité ou en partie **l'écart de revenu qui l'attend au moment de la retraite**. Or, faute d'avoir anticipé la cession en réalisant suffisamment tôt les investissements de nature à accroître la valeur économique de l'entreprise au moment de sa mise en vente, le cédant se voit exposé à un **décalage significatif entre le prix attendu et le prix proposé** par d'éventuels preneurs, qui peut le conduire à reporter encore davantage la décision de céder.

L'anticipation de la cession, bien avant l'âge de la retraite, constitue donc un facteur déterminant de la capacité future du dirigeant à céder son entreprise ; et ce, dans de bonnes conditions.

D) Préconisations

5. **Consolider les outils statistiques publics et privés de suivi et de mesure au niveau national de la transmission d'entreprise, et confier à l'Observatoire du financement des entreprises une mission d'étude sur le financement de la transmission entrepreneuriale dès l'automne 2015.**

La transmission des TPE et des petites PME souffre d'une carence de données stables et consolidées, permettant d'identifier et de hiérarchiser les cibles prioritaires selon les secteurs, les territoires et les volumes d'emplois, comme d'évaluer les résultats des actions conduites.

La collecte régulière de données, sectorielles et territorialisées, leur analyse et leur publication, la définition d'un programme annuel d'enquêtes sur le modèle de l'enquête SINE réalisées chaque année pour les créations d'entreprises et la réalisation de monographies de cessions et de reprises, sont une condition nécessaire à la mise en place d'actions coordonnées et efficaces.

De nombreux organismes privés et publics remplissent déjà une fonction statistique et sont en charge de la réalisation d'études. Il n'y a donc pas lieu de créer un observatoire supplémentaire.

L'enjeu est double : réussir à mobiliser une démarche d'exploitation statistique efficacement structurée au niveau national, entre plusieurs parties prenantes potentiellement demandeuses d'un meilleur partage d'informations avec l'INSEE et BPI France, tout en servant les objectifs opérationnels de campagnes de ciblage réalisées aux niveaux national et régional par d'autres acteurs. L'objectif à court terme est de mobiliser les outils statistiques existants et les acteurs de la transmission entrepreneuriale, d'élaborer un programme stratégique d'études et d'analyses cohérent avec les priorités de politique publique, et d'assurer la coordination des travaux à engager.

Par ailleurs, une mission d'étude pourrait être confiée, dès l'automne 2015, à l'Observatoire du financement des entreprises, qui regroupe déjà les principaux pourvoyeurs de statistiques publiques (Banque de France, Institut national de la statistique et des études économiques), des représentants des organisations professionnelles, des entreprises et des sociétés financières, et des acteurs publics du financement (BPI, Caisse des Dépôts et Consignation).

Du fait de son caractère partenarial et de sa mission, l'Observatoire du financement des entreprises pourrait en outre jouer un rôle positif dans l'approfondissement et dans la formulation d'un consensus large quant à certaines préconisations de nature financière, formulées dans ce rapport.

6. Structurer à l'échelle régionale un réseau d'acteurs chargés de conduire des actions de sensibilisation de proximité auprès des dirigeants, en fonction des priorités du territoire.

Les réseaux consulaires en premier lieu, mais également les experts-comptables, les banquiers, les avocats et les notaires, du fait de la relation de proximité qu'ils entretiennent avec les dirigeants d'entreprise, sont les acteurs de premier rang de la sensibilisation des dirigeants à la transmission de leur entreprise. Il importe que leur action soit mieux coordonnée et déployée selon les territoires, en fonction des priorités stratégiques locales.

Du fait de leur compétence en matière de développement économique, les Régions ont vocation à jouer ce rôle et à organiser localement la constitution de « réseaux Transmettre et Reprendre régionaux », en charge de la conduite d'actions de sensibilisation individualisées auprès des dirigeants de TPE et de petites PME, cohérentes avec les stratégies régionales de filières et de développement économique.

Il conviendra que la future Agence de développement économique des territoires trouve sa place dans l'articulation à rechercher entre l'échelle nationale et l'échelle locale.

Axe 3 : Promouvoir l'accompagnement des cessions et des reprises.

A) Constat

Côté cédants, les **dirigeants de petites entreprises** sont tout à la fois **insuffisamment informés** de l'appui et de l'accompagnement dont ils peuvent bénéficier et **fréquemment sollicités par des intermédiaires** de mise en relation aux prestations coûteuses et à la qualité inégale.

Les **instances nationales représentatives des experts-comptables, des notaires ou des avocats** sont pleinement conscientes de l'importance du rôle de ces derniers dans l'accompagnement et la préparation des dirigeants qui envisagent de céder. La volonté de leur engagement dans le réseau national Transmettre et Reprendre en témoigne, de même que la récente mise en place d'actions de formation à la cession d'entreprises à destination de leurs membres. Or **les professionnels ne se sont pas encore approprié ce positionnement à grande échelle.**

Côté repreneurs, les très bons résultats des porteurs d'un projet de reprise ou de création d'entreprises accompagnés par des réseaux bénévoles tels que Réseau Entreprendre, BGE ou Initiative France, invitent à développer fortement ce type de prestation (le taux de survie à 5 ans des projets accompagnés est de l'ordre de 70% à 90% alors que la moyenne nationale avoisine 50% pour les projets non accompagnés).

Un accompagnement du repreneur suffisamment précoce (bien avant la reprise) et durable (de l'ordre de 2 ans minimum après la reprise) constitue donc un facteur-clé de succès qui permettrait de conduire à bien un projet dont la complexité – juridique, financière, de gestion, puis par la suite managériale – est souvent supérieure à celle d'une création pure.

Pourtant, la part des repreneurs accompagnés demeure encore très marginale (moins de 10% par an).

B) Préconisations

7. Mieux coordonner l'information sur l'offre d'accompagnement disponible.

Dans le prolongement de la création du réseau Transmettre et Reprendre, il est proposé de **développer le lien entre les réseaux spécialisés existants** pour fournir aux cédants et repreneurs une information claire et accessible sur l'offre d'accompagnement disponible.

Chaque tête de réseau dispose déjà de sa propre plateforme numérique, d'un ensemble d'outils de communication spécialisés et de rapports privilégiés avec son public cible.

Plutôt que de créer un portail en ligne supplémentaire qui risquerait d'accroître la confusion, il convient de s'appuyer sur l'ensemble des réseaux constitués par un système de renvoi mutuel des uns vers les autres. On parviendrait ainsi à la constitution d'un large réseau aux entrées multiples, à la qualité garantie, et à l'éventail d'informations suffisamment diversifié pour **permettre à chacun de trouver les ressources adaptées à son profil**, y compris s'il est jeune ou demandeur d'emploi. Il deviendrait ainsi possible de s'adresser à tous les publics tout en s'adaptant aux besoins de chacun.

Au sein de ce grand réseau, le site de référence de l'APCE constitue un outil de place pertinent qui propose une information très complète et actualisée à destination des créateurs/repreneurs, des cédants et des professionnels de l'accompagnement. Les chefs d'entreprise et candidats à la reprise sont par ailleurs sensibles à la neutralité rassurante qu'il présente à l'égard du marché. L'institution pourrait cependant voir son action gagner en visibilité dans le domaine de la cession d'entreprise **en changeant de nom pour « l'Agence pour la création et la reprise d'entreprises » (APCRE)** ; ce qui contribuerait du même coup à valoriser la reprise d'entreprise au même titre que la création (cf. axe 1).

Dans la logique du Pass' Entrepreneur numérique, les cédants et repreneurs dont le profil a été validé par l'autodiagnostic seraient **orientés vers les interlocuteurs régionaux pertinents** qui les éclaireraient à leur tour sur l'offre adaptée disponible près de chez eux. A cette fin, l'outil de diagnostic en ligne serait complété par deux nouveaux modules. Un module « êtes-vous prêt à céder/reprendre ? » amènerait l'internaute à réaliser un état des lieux complet sur la faisabilité de l'opération qu'il se propose de réaliser. Un module « qui peut vous aider ? » l'orienterait ensuite vers les réseaux régionaux ayant développé un partenariat avec l'APCRE.

Il convient en tout état de cause de rappeler la nécessité de bénéficier d'un accompagnement humain. L'exploitation de ressources numériques ne saurait suffire à préparer correctement une opération de cession ou de reprise.

8. Inciter les Régions à structurer une offre d'accompagnement personnalisée autour d'un réseau d'acteurs s'engageant sur la qualité de leurs prestations.

Dans le contexte de la mise en œuvre de la nouvelle organisation territoriale de la République, **les Régions constituent le niveau d'intervention pertinent** pour coordonner l'offre d'accompagnement, notamment par la conclusion de partenariats avec les réseaux consulaires et d'accompagnement bénévole ainsi que les ordres professionnels.

Pour fluidifier et sécuriser les transactions, il est nécessaire que la puissance publique apporte de la confiance dans le marché des cessions.

Il est préconisé que soit élaborée et signée au niveau national et dans chaque région, une « **charte qualité** » de l'accompagnement, associant les opérateurs de

l'accompagnement des cédants (chambres consulaires, experts-comptables, notaires, avocats, APCE, cabinets de transaction,...) et des repreneurs (APCE, réseaux d'accompagnement bénévole, Caisse des Dépôts ...), **qui matérialiserait leur engagement à délivrer une offre répondant à un socle minimal de prestations et dont la qualité serait conforme aux règles de l'art ou au code déontologique en vigueur dans la profession.** Renforcée par cette charte, la pression par les pairs et l'autorégulation devrait conduire à écarter du marché les acteurs aux comportements les moins vertueux.

La charte nationale serait signée par l'Etat et les « têtes de réseau » volontaires, les chartes régionales seraient signées entre les Régions et les acteurs locaux de l'accompagnement.

Illustration : Le réseau OCRE en Alsace.

Piloté par la Région Alsace, le réseau « opérateurs en création/reprise d'entreprises » (OCRE) regroupe les différents organismes d'appui à la création et à la reprise d'entreprises sur toute l'Alsace.

Mis en place à l'initiative de la chambre des métiers et de l'artisanat, des chambres de commerce et d'industrie, de la Caisse des Dépôts, de la Région Alsace et de la Direccte, ce réseau a pour but de garantir la qualité des services rendus et de faciliter le parcours et les démarches des repreneurs.

Afin de lutter contre l'isolement des porteurs de projet, une plateforme en ligne les oriente vers le bon interlocuteur et une charte d'engagement leur garantit la qualité des prestations de chaque opérateur, en particulier la confidentialité des données du repreneur.

L'impulsion donnée par la Région doit également amener à **individualiser l'offre d'accompagnement.** Les opérations de cession-reprise sont d'autant mieux réussies – et la pérennité de l'entreprise d'autant mieux assurée – que l'accompagnant est au plus proche du cédant ou du repreneur, comprend la spécificité de ses besoins et apporte une réponse personnalisée à ses problématiques. L'intervention de chaque conseil doit par conséquent tenir compte de la situation patrimoniale et familiale de l'intéressé, de ses problématiques financières, du statut juridique de l'entreprise ou de ses caractéristiques économiques. Elle est naturellement différente selon qu'elle s'adresse à un cédant ou un repreneur potentiel.

A destination des cédants potentiels :

L'offre d'accompagnement disponible dans la région doit comprendre un socle minimal permettant de couvrir les besoins essentiels des cédants, en particulier :

- La connaissance des obligations fiscales et des mesures de défiscalisation auxquelles ils ont droit ;

- L'information sur la réglementation en vigueur et les procédures de cession adaptées à leur entreprise ;
- L'évaluation de la valeur de leur entreprise. En effet le désaccord sur le prix est l'un des principaux obstacles à la conclusion des cessions. Attachés à leur entreprise, effrayés par la perspective d'une retraite insuffisante et peu conscients des réalités du marché des reprises, les cédants ont tendance à surestimer le prix. Recourir à un panel de spécialistes des réseaux de cession permet de fournir un point de vue extérieur et désintéressé sur la valorisation de l'entreprise. Cette méthode doit donc être privilégiée ;
- La mise en relation avec des repreneurs potentiels.

A destination des repreneurs potentiels :

Pour limiter les échecs subis lors d'une tentative de reprise, mais aussi pour mieux anticiper les difficultés rencontrées par le repreneur lors de l'élaboration de son projet ou après la conclusion de la transaction, **le diagnostic ou l'autodiagnostic du candidat à la reprise devrait être systématisé** sur la base des outils fournis par l'APCE et des réseaux dédiés.

Les bons résultats obtenus par les bénévoles locaux de l'accompagnement invitent à pérenniser et développer le modèle de ces structures. Suivis par un « parrain/mentor » expérimenté dans le domaine entrepreneurial, mis en relation avec des porteurs de projet qui font face à des problématiques comparables, les lauréats développent leurs capacités entrepreneuriales et s'insèrent progressivement dans l'écosystème économique du territoire. Les prêts d'honneurs consentis par ces intervenants peuvent constituer le levier nécessaire pour renforcer les fonds propres et donc accroître des capacités d'emprunt du repreneur (l'effet de levier des prêts d'honneur sur un prêt bancaire est de l'ordre de 6 à 18 selon les catégories de repreneurs).

Comme en matière d'accompagnement des cédants, **il est préconisé que l'offre d'accompagnement des repreneurs soit développée et réponde à un socle minimal de critères**, dont en particulier le caractère individualisé et la durée.

Dans cette perspective, il est souhaitable que les pouvoirs publics (Etat, Régions) engagent rapidement avec les principaux réseaux d'accompagnement bénévoles un travail de réflexion autour de l'établissement de ce socle minimal de critères en vue de la signature des chartes d'engagement qualité nationale et régionales.

Les réflexions engagées autour de la création d'une future agence de développement économique des territoires (ADET) pourraient utilement s'intégrer à l'effort de coordination et de clarification de l'information et de l'offre d'accompagnement que nous appelons de nos vœux.

Il serait souhaitable par ailleurs que l'accompagnement du repreneur puisse être engagé en amont de la reprise pour guider le repreneur à chaque étape, notamment dans la réalisation des évaluations préalables (audits, évaluation du modèle économique,

analyse de la rentabilité, etc.) et dans l'élaboration d'un plan de financement crédible et « audible » pour la banque.

9. Favoriser la reprise d'entreprise par les jeunes grâce à un accompagnement renforcé.

Accroître le nombre de jeunes repreneurs participe de la diversification des profils aussi bien que de l'augmentation du nombre de repreneurs potentiels. Cet objectif cherche donc à répondre simultanément à la nécessité de renouveler le tissu économique et à celle de trouver des repreneurs pour les TPE, dont on sait qu'ils sont moins nombreux que les cédants. Il est proposé de renforcer spécifiquement l'accompagnement destiné aux jeunes, par **la mobilisation en particulier d'un service civique entrepreneurial, mais aussi par la mobilisation des 29 PEPITE** (pôles d'entrepreneuriat étudiant) sur les territoires au travers de leur dispositif d'accompagnement des jeunes vers la création et la reprise (diplôme national étudiant entrepreneur et statut étudiant entrepreneur).

L'accompagnement type mentorat doit être développé auprès des jeunes. Il est proposé d'augmenter d'un tiers sur 5 ans le nombre de jeunes accompagnés par un mentor dans leur projet de reprise. Un mentor bénévole, chef d'entreprise expérimenté, et un pôle d'experts métiers pourraient suivre le jeune repreneur jusqu'à 2 ans après la création ou reprise d'entreprise. L'accompagnement des jeunes devra répondre à un socle minimal de critères à définir entre l'Etat et les réseaux volontaires.

Pour répondre à la contrainte financière à laquelle doivent faire face certains jeunes, **il est proposé que sous certaines conditions (qualité du projet, critères économiques et sociaux, accompagnement par un mentor agréé...), certains jeunes porteurs d'un projet de création ou de reprise, puissent s'inscrire dans le cadre du service civique** et bénéficier d'une indemnité de l'ordre de 600 euros.

Axe 4 : Organiser des parcours de formation à la reprise à destination des jeunes, des salariés et des demandeurs d'emploi candidats à un projet de reprise.

A) Constat

Le marché de la cession/reprise souffre d'une inadéquation de l'offre et de la demande qui varie selon la taille de l'entreprise. Alors que le nombre de cédants excède celui des repreneurs pour les TPE de l'artisanat et du commerce de proximité, il existe au contraire plus de candidats à la reprise que d'entreprises à vendre pour les PME/ETI.

Pour ces TPE, **la reprise par un salarié peut souvent constituer une solution pérenne**, car ce dernier est déjà attaché à son entreprise et en maîtrise le métier. Pourtant le dirigeant comme les salariés envisagent rarement cette voie, généralement perçue comme la solution de dernier recours réservée aux entreprises en difficultés.

D'autres populations, telles que **les jeunes ou les demandeurs d'emploi, sont également sous-représentées parmi les repreneurs**, faute de sensibilisation ou de formation adéquate.

Ces différents publics ont en commun de présenter **un réel besoin de formation**, mais **ce besoin varie sensiblement selon le profil**. Il s'agit pour le cadre de grande entreprise de connaître le métier de l'entreprise à reprendre, pour le salarié, d'acquérir des compétences de gestion, pour les jeunes, d'accéder à des modules de création/reprise d'entreprise au cours de leur formation initiale et pour les demandeurs d'emploi, de bénéficier d'une offre qui tienne compte de leurs contraintes (allocations limitées dans le temps, compétences acquises à compléter...).

Or de façon générale, **les dispositifs de formation en vigueur sont insuffisamment développés et coordonnés** pour offrir sur l'ensemble du territoire un accès équitable pour tous à une formation adaptée.

B) Préconisations

10. Instaurer des parcours de formation dédiés pour les repreneurs.

A supposer qu'il ait spontanément conscience des compétences qu'il doit développer en vue de la reprise, le repreneur peut difficilement identifier par lui-même l'offre de formation pertinente sur son territoire. La mise en place de parcours de formation doit permettre de répondre à ce besoin d'orientation.

En cohérence avec les préconisations de l'axe 3, il est proposé d'orienter prioritairement les repreneurs vers l'outil d'autodiagnostic de l'APCE. La réalisation du diagnostic en ligne devrait alors permettre de déterminer où le repreneur en est dans la formulation de

son projet, dans quelle mesure il est prêt à le mettre en œuvre, et quels sont ses besoins de formation.

Une fois son profil validé par l'autodiagnostic, le repreneur serait orienté vers les organismes de formation pertinents situés sur son territoire. A cet effet, l'outil devrait présenter de façon personnalisée, parmi une liste d'opérateurs de formation à la reprise d'entreprise établie par la Région, une sélection de formateurs et de prestations susceptibles de répondre à ses besoins.

A titre d'illustration, le demandeur d'emploi candidat à la reprise se verrait orienté vers le site de l'APCE par son conseiller Pôle Emploi local, lequel prescrit ensuite à l'intéressé de suivre, parmi les formations indiquées par l'outil de diagnostic, celles qui sont spécifiquement adaptées à son profil. Le conseiller s'appuie pour cela sur la connaissance personnelle qu'il a du repreneur, tout en bénéficiant de la célérité et de l'exhaustivité des ressources numériques disponibles en ligne.

11. Développer l'offre de formation à la reprise et l'adapter à tous les profils.

L'offre régionale de formation à la reprise doit **répondre à la diversité des profils de repreneurs et être accessible à tout moment de la carrière professionnelle.**

Dans le prolongement de la sensibilisation des élèves du secondaire au monde de l'entreprise, des formations ou modules de formation doivent être développés **dès la formation initiale**. La préparation du baccalauréat professionnel, du certificat d'aptitude professionnelle (CAP), du brevet des métiers d'arts (BMA) ou de technicien supérieur (BTS) doit être l'occasion de suivre des cours sur la création/reprise d'entreprise, ce dont devraient tenir compte la fabrication et l'actualisation des diplômes au sein des commissions professionnelles consultatives (CPC). A titre d'illustration, il est possible pour la formation des artisans de s'inspirer des modules de gestion existants dans certains centres de formation des apprentis (CFA).

De même, dans le cadre du Fonds national d'innovation, le programme d'investissements d'avenir prévoit en 2015 de financer un **projet de chaire « Entrepreneurship and business development »**. Ce projet, coordonné par la Fondation nationale pour l'enseignement de la gestion des entreprises (FNEGE), vise à développer une offre nationale, structurée et visible d'actions concourant à la diffusion et la valorisation de la culture entrepreneuriale en milieu étudiant. La chaire s'appuiera sur un certain nombre d'acteurs dont les PEPITE, mais aussi des partenaires comme l'Agefa PME, BPCE, Casden, les associations AJE, CNJE, Initiative France, l'académie de l'entrepreneuriat et de l'innovation, et des start-up mobilisés sur leur savoir-faire pour créer de nouveaux MOOC¹¹ et animer les espaces de « *co-working* ».

¹¹ « *Massive Open Online Courses* » ou formation en ligne ouverte à tous.

Le projet s'articulera autour de 4 axes qui feront l'objet d'actions ciblées :

- Information, communication, veille sur les bonnes pratiques pour nourrir la plateforme ONISEP/APCE et sensibilisation avec vidéo, outils numériques, conférences, trophées ;
- Structuration des compétences avec la création de « *minimooc* », l'élaboration de référentiels de compétences et de certification ;
- Passage à l'acte et accompagnement avec notamment la création de 10 centres de *co-working*, essaimage de l'initiative Grandes écoles avec l'association Initiative France pour la création de fonds dédiés pour soutenir les projets des étudiants entrepreneurs, actions en matière de reprise d'entreprises artisanales ;
- Evaluation et impact du plan entrepreneuriat avec la création d'un observatoire.

En matière de formation continue, il convient de souligner l'intérêt que constituent les formations courtes à la reprise d'entreprise. Tous les repreneurs n'ont pas nécessairement besoin d'une formation longue, qui peut s'avérer inadaptée à leur niveau de qualification ou aux échéances qui s'imposent à eux. C'est notamment le cas des cadres demandeurs d'emploi dont les aides sont limitées dans le temps, ou des salariés qui maîtrisent déjà le métier mais ont besoin de développer des compétences en matière de gestion ou de management. Aussi les initiatives de type Ecole des Managers ou « 5 jours pour reprendre » gagneraient à être dupliquées et développées pour toucher un public sensiblement plus élargi.

Enfin dans le cas particulier des **reprises d'entreprise en coopérative**, il importe de répondre à différents besoins de formation tels qu'ils ont été identifiés par la Confédération générale des sociétés coopératives et participatives (CGSCOP). Au premier niveau, les salariés repreneurs doivent bénéficier d'une initiation les amenant à mieux comprendre l'entreprise, les spécificités du modèle coopératif, la procédure de cession en Scop¹² et les responsabilités du salarié associé. Au deuxième niveau, l'équipe des cadres dirigeants doit voir sa formation complétée dans les fonctions supports de l'entreprise qu'elle est amenée à gérer. Au troisième niveau, le dirigeant de Scop ou de Scic¹³ doit pouvoir accéder à une formation de qualité sur le modèle des diplômes universitaires existants.

12. Rendre davantage de formations à la reprise d'entreprise éligibles au compte personnel de formation.

Compte tenu de la complexité des opérations de reprise, même pour les plus petites entreprises, il est de première importance que les repreneurs ne soient pas détournés d'une formation adaptée en raison de son coût.

¹² Société coopérative de production, détenue majoritairement par les salariés à plus de 51 %.

¹³ Société coopérative d'intérêt collectif, à laquelle participe d'autres parties prenantes (usagers, bénévoles, etc.).

A cet égard, **le recours à la formation professionnelle se justifie** à deux endroits. Sur le plan individuel, la reprise constitue un projet de vie et de développement personnel qui participe pleinement du parcours professionnel du repreneur et requiert l'acquisition de connaissances spécifiques. Sur le plan collectif, la stimulation de l'environnement économique qui résulte du succès de la reprise et de la compétence du repreneur représente pour l'économie générale une externalité positive qu'il appartient aux pouvoirs publics d'entretenir.

En l'état, **l'offre de formations éligibles à la formation professionnelle ne permet pas de couvrir l'étendue des besoins**, notamment parce qu'elle intègre insuffisamment les spécificités de la reprise d'entreprise (nécessité de formations courtes, à la carte, portant tantôt sur la gestion tantôt sur le métier...).

La loi n° 2014-288 du 5 mars 2014 relative à la formation professionnelle, à l'emploi et à la démocratie sociale, fournit un cadre nouveau qui devrait permettre – **grâce au compte personnel de formation** et à la mise en place d'un conseil gratuit en évolution professionnelle aux salariés et aux demandeurs d'emploi – de préparer davantage de projets de reprise dans le cadre de la formation continue. Les formations éligibles à ce compte sont désormais déterminées par les partenaires sociaux siégeant dans le Comité paritaire interprofessionnel national pour l'emploi et la formation (COPANEF) et dans des comités régionaux (COPAREF).¹⁴

Il est donc proposé, à l'initiative de l'Etat ou des partenaires sociaux, de faire inscrire davantage de formations à la reprise dans l'inventaire tenu par la Commission nationale de certification professionnelle (CNCP).¹⁵ Une fois certifiées ces formations pourront se voir inscrites sur les listes COPANEF et COPAREF, et ainsi bénéficier aux salariés et demandeurs d'emploi mobilisant leur compte personnel de formation. Dans la mesure où l'articulation des initiatives nationales et locales est la meilleure garantie d'un recours effectif à ces formations, il appartient à l'Etat et aux Régions d'inviter les partenaires sociaux à ouvrir la discussion dans chacun de ces comités.

13. Sensibiliser les acteurs du conseil en évolution professionnelle à la reprise d'entreprise.

Structurée, financée et diversifiée, l'offre de formation doit également être lisible et accessible pour ceux qui en ont besoin. **Les organismes chargés d'une mission de conseil en évolution professionnelle sont nombreux** (missions locales, Association pour l'emploi des cadres, Pôle Emploi, Cap Emploi, organismes paritaires agréés au titre du congé individuel de formation etc.) et leur degré d'information en matière de reprise d'entreprise est variable.

¹⁴ En application des articles L6323-6, L6323-16 et L6323-21 nouveaux du code du travail.

¹⁵ Il s'agit de la procédure prévue par l'arrêté du 31 décembre 2014 fixant les modalités de recensement à l'inventaire des certifications et habilitations sur le fondement de l'article L335-6 du code de l'éducation.

Après une phase de sensibilisation générale, les Régions, compétentes en matière de formation professionnelle, pourraient s'assurer en lien avec les organismes locaux chargés d'une mission de conseil en évolution professionnelle que **ces derniers assurent la mise à niveau et l'actualisation des connaissances de l'offre de formation de leur personnel**. Les opérateurs du conseil en évolution professionnelle pourraient alors communiquer à leur tour sur ces sujets auprès de leurs publics respectifs, contribuant à populariser la reprise d'entreprise et ses outils (cf. axe 1).

14. Garantir l'accessibilité de l'offre de formation à la reprise sur tout le territoire.

L'implantation des formations à la reprise d'entreprises sur le territoire exerce une influence non négligeable sur le dynamisme économique local, dont la politique économique territoriale doit tenir compte. Les territoires les plus dynamiques comme ceux qui connaissent des difficultés ont besoin de repreneurs qui participent aux mutations du tissu productif. Or la présence d'une offre de formation adaptée est un facteur d'incitation à la reprise sur le territoire concerné, en particulier dans le secteur de l'artisanat où l'on observe une forte corrélation entre la localisation d'un centre de formation des apprentis et le lieu d'établissement des artisans qui en sont issus.

Compte tenu du découragement que peut déjà susciter chez le repreneur l'éloignement de l'entreprise à céder, l'accessibilité de la formation sur l'ensemble du territoire doit faire l'objet d'une attention particulière lors de la définition des outils de planification de la formation professionnelle.

Enfin, **la dématérialisation des prestations de formation et le développement des MOOC peuvent constituer des éléments de réponse efficaces au problème de l'éloignement géographique**. Les expérimentations menées en ce sens, notamment par les universités régionales des métiers de l'artisanat (URMA), invitent à accentuer l'effort.

Un socle de formations pourrait ainsi être mis à disposition des repreneurs après avoir été défini par les organismes compétents au niveau local ou national. Le développement d'un réseau numérique couvrant l'ensemble des besoins en formation permettrait en outre de bénéficier d'un outil d'information et de mise à jour à la disposition des chefs d'entreprise bien après la reprise.

Axe 5 : Favoriser la mise en place d'une offre territorialisée de financement de la reprise, tout en accentuant les effets des dispositifs nationaux à même de susciter davantage de transmissions.

A) Constat

Les **projets de reprise de petites entreprises nécessitent des financements d'un montant supérieur aux projets de création** (de l'ordre en moyenne de 120 000 à 150 000 euros pour des TPE contre 80 000 euros dans le cas des créations pures) ; et ce, bien avant la réalisation effective de la transaction (réalisation d'audits et d'expertises préalables, conseils...).

Le bouclage du plan de financement constitue donc un frein qui peut écarter de la reprise ceux qui disposent d'un faible apport personnel (inférieur de 20% à 40% du besoin de financement), alors même que la conduite de projets entrepreneuriaux dans le cadre de transmission est, en moyenne, moins risquée qu'une pure création d'entreprise (même si le niveau de risque varie grandement d'une situation de reprise à l'autre). De fait, selon l'étude 2015 de l'Observatoire CRA de la transmission des TPE/PME, 90% des repreneurs disposaient d'un apport personnel de plus de 100 000 euros.

Au-delà des enjeux propres à la disponibilité des financements (le plus souvent bancaires s'agissant des TPE), **un des principaux enjeux pour favoriser la transmission des TPE/PME réside dans l'existence, en complément de ces financements, d'une offre d'accompagnement adaptée à la nature des besoins des cédants et des repreneurs.**

S'agissant de l'offre locale, au-delà de l'expertise mobilisée (de manière inégale) par les banques commerciales pour soutenir les transmissions, les solutions les plus efficaces reposent souvent sur la mobilisation d'un réseau d'accompagnement, parfois bénévole, ainsi que de soutiens publics (BPI France ou SIAGI). En assurant le rôle de « tiers de confiance », ces soutiens rendent alors possible l'octroi d'un prêt bancaire, par l'effet de levier du prêt d'honneur, par l'effet déclencheur des garanties publiques, ou par le fléchage vers un accompagnement de qualité. Les plateformes de finance participative peuvent également constituer une alternative, un complément ou une première étape. Encore faut-il que l'offre de financement soit suffisamment claire et connue des repreneurs.

Ensuite, s'agissant des repreneurs potentiels, au-delà du financement de l'accompagnement des repreneurs par les ressources de la formation professionnelle, il importe aussi de faciliter la solvabilisation de leur projet de reprise.

Enfin, une réflexion sur les **dispositifs fiscaux touchant aux problématiques de transmission devrait conduire à accentuer leurs effets susceptibles de «**

déclencher » davantage de transmissions, tout en veillant à ce que le coût direct pour les finances publiques soit faible ou nul.

Alors que la fiscalité de la transmission avait déjà fait en 2013 l'objet de récents assouplissements significatifs, l'édition 2014 des Assises de l'entrepreneuriat a débouché sur plusieurs propositions de nouvelles mesures fiscales. Au fil des auditions menées dans le cadre la mission et des expertises sollicitées en parallèle, certaines de ces propositions ont donné lieu à un re-calibrage.

Elles sont présentées et analysées dans le présent rapport à l'aune des exigences et objectifs suivants :

- l'objectif principal est de « **déclencher** », **parmi les cédants potentiels, une démarche d'anticipation conduisant ensuite à la conclusion effective d'opérations de cessions**. Ainsi leur efficacité devrait être économétriquement (analyse économique et statistique) et/ou techniquement (par recherche de consensus de place) avérée en termes d'impact sur les comportements d'anticipation ;
- leur **coût direct pour les finances publiques devrait être modéré ou nul** ; idéalement, elles devraient présenter un bilan d'ensemble positif en termes d'impact budgétaire, en prenant en compte le déclenchement d'opérations qui n'auraient pas eu lieu en l'absence de tels dispositifs. De ce point de vue (et indépendamment des autres paramètres), un ciblage des mesures sur les TPE/PME limiterait le coût de la mesure et éviterait les effets d'aubaine, en concentrant l'impact sur les entités pour lesquelles les transmissions se font en moyenne le plus difficilement ;
- ces mesures doivent **présenter une lisibilité pour les chefs d'entreprises**.

Selon une enquête « Pépites » de CSA, parmi les dirigeants âgés de TPE, 32% pensent que leur entreprise cessera d'exister à l'occasion de leur passage à la retraite et que 27% ne savent pas s'ils pourront la céder. Les deux mesures n°19 et 20 concernant le crédit-vendeur et les allègements de fiscalité sur les donations partielles en vue de la cession peuvent s'adresser à ces deux populations de dirigeants : l'objectif est de déplacer la frontière de préférence des entrepreneurs plus jeunes entre la création pure et simple et la reprise d'actifs existants. Compte tenu de leur impact certainement très limité sur les finances publiques, ces deux mesures pourraient être mises en œuvre à brève échéance.

Les autres mesures présentant une incidence fiscale devraient idéalement faire l'objet d'appréciation et de concertations plus approfondies, par exemple dans le cadre de l'Observatoire du financement des entreprises, en particulier pour mieux évaluer leur rapport coût/bénéfice.

B) Préconisations et mesures étudiées, s'agissant de la mobilisation des financements

15.A l'échelle régionale, développer l'information sur les offres de financement dédiées à la transmission, mais également impliquer davantage les financeurs de TPE, bancaires ou en financement participatif, dans la mobilisation d'une offre d'accompagnement de qualité.

Pour faciliter l'accès au **crédit bancaire** des TPE dans le cadre de transmissions, les pouvoirs publics ont mis en œuvre des dispositifs de garantie conséquents à travers la SIAGI (garantie professionnelle venant en substitution de la garantie personnelle, pré-garantie de crédit), et Bpifrance Financement.

De même, la Médiation du crédit aux entreprises, qui a pour mission d'intervenir auprès des entreprises confrontées à des refus de crédit ou à la résiliation des concours bancaires existants a vu sa mission confirmée jusqu'au 31 décembre 2017 par un accord de place signé le 28 avril 2015.

Toutefois, l'implication des banques commerciales dans le soutien à la transmission est variable et **la formation des conseillers de clientèle aux problématiques de la reprise des TPE et aux solutions de financement adaptées à ces opérations pourrait être renforcée.**

Par ailleurs, si le **financement participatif**, source de financement récente pour les TPE, reste minoritaire en volume (152 millions d'euros collectés en 2014), son développement et la structuration de solutions diversifiées (dons, prêts, fonds propres) démontrent qu'elle peut être, dans certains cas, une **solution adaptée pour certains types ou certaines étapes d'un projet, y compris de transmission, qui ne trouveraient pas nécessairement de solution bancaire** (prise de participation en fonds propres sur des projets à forte identité territoriale par exemple, financement complémentaire du financement bancaire sous forme de prêt pour couvrir les imprévus¹⁶,...).

Le rapprochement en cours de certains réseaux d'accompagnement bénévoles de plateformes de financement participatif de référence, et la création par BPI France d'une plateforme de consolidation et d'orientation des porteurs de projet vers l'offre de financement participatif adaptée (tousnosprojets.bpifrance.fr) constituent un élément de réponse.

Enfin, s'agissant en particulier de TPE, l'amélioration de l'accès au financement implique le plus souvent un accompagnement accru des porteurs de projet : à cet égard, **il serait souhaitable que les financeurs, publics comme privés, soient plus actifs dans la mobilisation d'une offre d'accompagnement à la transmission de qualité minimale.**

¹⁶ Test en cours entre la plateforme Lendopolis et trois banques mutualistes alsaciennes.

De même que pour l'expert-comptable, leur proximité et leur connaissance de l'entreprise leur permettent de jouer un rôle de « tiers de confiance » vis-à-vis du cédant potentiel, notamment dans le choix de ses conseils et intermédiaires. **Les acteurs bancaires privés pourraient ainsi s'impliquer davantage, aux côtés des réseaux d'accompagnement, dans des démarches régionales de définition de chartes de qualité.**

16. Envisager le débloqué anticipé de l'aide à la reprise ou à la création d'entreprise (ARCE) des demandeurs d'emploi accompagnés.

Le processus de reprise dure plusieurs mois et demande d'engager des dépenses bien avant la conclusion de la transaction (due diligence, audits, conseils).

Les repreneurs en situation de demandeurs d'emploi indemnisés au titre de l'assurance chômage peuvent bénéficier de l'ARCE et obtenir 45% des allocations chômage restantes (la moitié du montant brut du reliquat des droits restants, déduction faite de la participation de 3% au titre du financement des retraites complémentaires) lors de la réalisation de la vente. La moitié de ce capital est versé immédiatement, l'autre moitié dans les 6 mois de la reprise, sur production d'un KBis.

Pour répondre au besoin de financement antérieur à la transaction, **il est proposé de soumettre aux partenaires sociaux des propositions visant à permettre le débloqué anticipé d'une partie de l'ARCE pour financer des dépenses directement liées à la réalisation du projet de reprise.** Le débloqué de l'ARCE pourrait être conditionné à l'accompagnement par un réseau d'appui.

17. Permettre à un porteur de projet de création ou de reprise d'entreprise de débloquer de manière anticipée son épargne salariale.

Cette proposition trouve sa source dans l'analyse selon laquelle, si l'achat de la résidence principale du salarié justifie la possibilité d'un débloqué anticipé de son épargne, cette possibilité devrait aussi être ouverte pour financer un projet de reprise entrepreneuriale. Elle pourrait être soumise à la concertation auprès des partenaires sociaux.

C) Préconisations et mesures étudiées, s'agissant de dispositifs présentant une incidence fiscale et susceptibles de « déclencher » davantage de cessions

18. Dimensionner un contrat d'épargne cession susceptible de « déclencher » chez les dirigeants des comportements d'anticipation, imposant un parcours structuré de préparation à la transmission.

De même que les financeurs bancaires seraient susceptibles de contribuer à améliorer l'offre d'accompagnement à la transmission, les assureurs pourraient jouer un rôle équivalent.

Sollicité dans le cadre de la mission, un assureur français particulièrement impliqué dans la mobilisation des réseaux de soutien à la transmission a formulé des propositions originales en ce sens. Il est ainsi proposé de mettre en place un « **passoport transmission** », adossé à un **contrat d'épargne retraite cession**, dont le fonctionnement serait le suivant (cf. précisions Annexe E) : un chef de TPE qui aurait préalablement validé plusieurs étapes démontrant une anticipation suffisante de la cession (au moins deux ans), ainsi qu'une préparation adéquate en ce sens, bénéficierait auprès des assureurs d'un « passeport », lui donnant la possibilité d'investir le produit financier issu de la cession dans un contrat d'épargne bénéficiant d'un régime fiscal suffisamment attractif pour susciter l'intérêt des chefs d'entreprise. Le « passeport transmission » leur imposerait alors un parcours structuré de préparation à la transmission, auprès de réseaux d'accompagnement partenaires de l'assureur diffusant le contrat. L'obtention de ce « passeport » pourrait par exemple être validée par l'expert-comptable ou la chambre consulaire.

L'objectif recherché via la mise en place d'un tel contrat serait double :

- **inciter le cédant, par l'effet du signal fiscal, à anticiper davantage la transmission** de son entreprise, tout en préparant sa retraite, par la mise en place d'un contrat d'épargne sous forme d'assurance vie lui assurant un complément de retraite ;
- **favoriser, dans certaines situations, l'émergence d'offres de reprise**, par exemple par des soutiens (potentiellement subventionnels, apportés par les collectivités locales) à une valorisation exacte du prix de l'entreprise. Ces soutiens pourraient être plus facilement déclenchés par les souscripteurs de tels contrats d'épargne (via des partenariats entre assureurs et réseaux d'accompagnement).

Testée auprès de plusieurs spécialistes auditionnés dans le cadre de la mission, les sous-jacents de cette proposition réunissent de manière générale une appréciation positive.

Le principe d'une telle initiative pourrait faire l'objet d'une concertation de place, ainsi que d'une évaluation plus approfondie, pilotées par exemple par l'Observatoire du financement des entreprises, afin de mieux mesurer le degré de consensus qu'elle serait

susceptible de réunir. Mais, en tout état de cause, la sensibilité du marché de l'assurance vie à toute évolution fiscale impose en la matière une très grande prudence : la mise en œuvre d'un tel dispositif ne pourrait ainsi probablement pas être envisagée à court terme, compte tenu des expertises qu'il conviendrait de mobiliser au préalable.

19. Développer le crédit vendeur en échelonnant le paiement des impôts sur les plus-values de cession de TPE.

L'objectif est de favoriser une meilleure appropriation du crédit-vendeur par les cédants de TPE. Malgré une fréquente opposition de principe au crédit-vendeur, les cédants peuvent être intéressés par cette modalité, si elle constitue une alternative à la disparition pure et simple de l'entreprise, dans la mesure où elle élargirait le spectre des repreneurs potentiels via la « solvabilisation » par le crédit-vendeur. Il est alors utile de ne pas empêcher ce type d'opération par la fiscalisation de plus-values non encore encaissées.

Une instruction du 28 octobre 2003 (03-056-A1) de la direction de la comptabilité publique autorise le cédant d'une entreprise individuelle qui accepte un paiement différé ou échelonné du prix (crédit-vendeur) à solliciter un étalement, dans la limite de 2 ans, de son imposition au titre de la plus-value professionnelle (visée à l'article 39 duodecimes 3 du code général des impôts) au fur et à mesure de la perception du prix de cession (cf. aussi en Annexe F).

Pour accroître la motivation des dirigeants de TPE à trouver un repreneur, ce dispositif pourrait être amélioré, en apportant les évolutions suivantes :

- extension de 2 à 5 ans de l'étalement du paiement des impôts dus (y compris la CSG) prévu par l'instruction fiscale précitée dans le cas d'un crédit-vendeur (paiement au plus tard le 31 décembre de la cinquième année suivant la cession) ;
- extension du dispositif à toutes les entreprises, quel que soit leur statut, dès lors que leur effectif est inférieur à 10 personnes et que le chiffre d'affaires ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 millions d'euros.

En termes d'impact sur les dépenses publiques, cette mesure (ciblée sur les TPE) déclencherait des cessions dans des situations pour lesquelles l'opération ne constitue pas un optimum de premier rang pour le cédant, notamment en solvabilisant davantage de repreneurs potentiels. Sous cette hypothèse, **le coût budgétaire public (limité à de simples effets de trésorerie) pourrait être plus que compensé par la création d'emplois et d'activité.**

20. Alléger la fiscalité pour les donations partielles de cédants à des salariés de l'entreprise ou à des tiers repreneurs personnes physiques.

Le bénéfice de l'abattement de 300 000 euros en cas de mutation à titre gratuit (fonds artisanaux, fonds de commerce, fonds agricoles...) serait élargi à des repreneurs d'entreprise n'étant ni salarié ni membre de la famille du cédant.

L'objectif est de favoriser les transactions en décorrélant le prix nominal élevé - gratifiant pour le cédant - du prix de marché qui est réellement acquitté par le repreneur.

En effet lorsque le cédant survalorise son entreprise, le motif financier n'est pas nécessairement prépondérant. C'est aussi la valeur symbolique de l'entreprise qu'il souhaite voir reconnue (les années qu'il lui a consacrées, l'engagement que cela a représenté pour lui, le rôle social qu'il lui attribue...), alors que pour le repreneur verser un tel prix n'a économiquement pas de sens.

L'allègement de la fiscalité sur les donations à des tiers permettrait de faciliter l'accès à la reprise par la « solvabilisation » implicite du repreneur, créant ainsi une alternative à la disparition de l'entreprise.

Pour garantir le sérieux du projet du repreneur, le cédant transmettrait une partie à titre onéreux, et une autre partie pourrait constituer une mutation à titre gratuit. Le repreneur serait tenu de financer, partiellement au moins, le projet de reprise. Le cédant pourrait vendre son fonds ou ses parts sociales à un prix correspondant à la valeur qu'il souhaite lui donner tout en favorisant le financement d'un projet de reprise de repreneurs ayant un faible patrimoine, puisqu'une partie pourrait faire l'objet d'une mutation à titre gratuit.

Seraient visées les donations de fonds artisanaux, de fonds de commerce, de fonds agricoles ou de clientèles d'une entreprise individuelle ou les parts d'une société répondant à la définition des très petites entreprises.

Le coût de cette mesure pour le budget de l'Etat devrait être limité puisqu'elle est destinée à permettre la réalisation des cessions de fonds ou de clientèles de très petites entreprises à des acquéreurs qui ne peuvent s'acquitter de l'intégralité du prix réel du fonds ou de la clientèle. Sans ce dispositif, la plupart des cessions visées ne pourraient se réaliser, faute d'acquéreur, et les entreprises seraient contraintes à la fermeture au moment du départ à la retraite du dirigeant, notamment. La cession, considérée comme une option de second, voire de troisième rang, pourrait devenir l'option de premier rang pour le cédant.

21. Ouvrir pendant 3 ans l'exonération d'impôt sur la fortune sur les titres considérés en tant que biens professionnels en faveur des dirigeants de PME âgés, quittant un mandat de direction et s'engageant à céder leurs titres à cette échéance en vue d'un départ en retraite.

Les biens professionnels ne font pas partie de l'assiette de l'ISF (cf. Annexe I). Cette mesure prévoit que les dirigeants ne perdent pas immédiatement, au moment où ils

cessent leur mandat social, le bénéfice de l'exonération d'ISF pour leurs titres en tant que biens professionnels, s'ils continuent à remplir les autres conditions de détention des titres. Une prolongation d'activité de 3 ans à partir de la cessation du mandat pourrait être proposée, à condition qu'ils s'engagent à céder leurs titres à cette échéance, en vue d'un départ en retraite. Le dispositif serait réservé aux dirigeants de PME.

L'objectif poursuivi est d'encourager le dirigeant à passer la main à un repreneur acquérant la qualité de mandataire social, tout en conservant, pendant une période limitée (3 ans) une place dans l'entreprise, pour assurer la transition en lien avec le repreneur.

Cette disposition serait notamment appropriée dans deux cas :

- l'anticipation d'une transmission familiale : le cédant pourrait confier son mandat social à un dirigeant salarié temporaire afin qu'un héritier pressenti acquière les compétences nécessaires à la direction de l'entreprise ;
- l'anticipation d'une cession à un tiers : dans le cas d'une reprise par le dirigeant salarié, celui-ci disposerait de temps supplémentaire pour mobiliser des moyens financiers d'un rachat des parts sociales.

L'estimation de l'impact de cette mesure pour les finances publiques devrait être approfondie, en ciblant les entreprises dont les dirigeants ont plus de 60 ans (environ 35 000 entreprises de plus de 10 salariés et 18 000 entreprises de plus de 20 salariés). On peut estimer qu'une proportion importante (à déterminer) de chefs d'entreprises ciblés par la mesure (en fin de carrière) n'auraient probablement pas cédé leur titres, bénéficiant ainsi d'une exonération totale d'ISF, limitant ainsi le coût de la mesure.

Par ailleurs, la mesure de l'incidence potentielle sur les comportements en termes d'anticipation des cessions pourrait être approfondie.

22. Assouplir les conditions d'éligibilité des exonérations de plus-values pour les cédants âgés laissant leurs fonds dans l'entreprise, en éloignant, de 2 à 5 ans, l'horizon imposé pour le départ en retraite.

Il s'agit d'assouplir des conditions relatives au délai de départ en retraite et à l'activité du cédant dans l'entreprise cédée ouvrant le bénéfice de l'abattement de l'assiette de la taxe sur les plus-values. La mesure proposée vise à étendre à 5 ans le délai actuel de 2 ans pour cesser ses fonctions dans l'entreprise et faire valoir ses droits à retraite.

La mesure vise à favoriser l'anticipation de la transmission avant le départ en retraite, sans modifier le régime de taxation sur les plus-values de cessions (qui a déjà fait l'objet d'un allègement conséquent).

Cette flexibilité supplémentaire présenterait probablement un coût budgétaire public direct nul : en effet, la mesure n'aurait pour effet budgétaire que de différer l'échéance de calcul de la plus-value.

Par ailleurs, l'évaluation de son impact sur la dynamisation des opérations pourrait être approfondie.

23. Exonérer ou limiter la fiscalité sur la part réinvestie dans une autre entreprise des plus-values de cessions réalisée lors d'une cession.

La mesure vise à partiellement ou totalement exonérer de charge fiscale la part réinvestie dans une autre entreprise des plus-values de cessions réalisée lors d'une cession.

Elle viendrait accompagner une tendance, observée pour la génération des dirigeants de moins de 55 ans, à céder bien plus fréquemment leur entreprise que pour la génération des plus de 55 ans.

En effet, on peut observer deux générations de cédants :

- Les plus de 55 ans sont souvent des créateurs d'une seule entreprise qu'ils revendent lors de la retraite. Souvent il y a équivalence entre une vie professionnelle et une entreprise.
- Les moins de 50 ans sont plus fréquemment des repreneurs/créateurs, moins attachés sur le fond à une entreprise en particulier qu'au principe d'un projet entrepreneurial, même si celui-ci passe par plusieurs réalisations successives.

En termes de potentiel coût budgétaire, cette mesure n'aurait pour seul effet que de différer l'application de la fiscalité sur les plus-values de cessions. En effet, les plus-values « appropriées » par le cédant (c'est-à-dire non réinvesties) seraient toujours in fine fiscalisées dans les conditions actuelles.

Cette mesure viendrait accompagner une tendance, observée pour la génération des dirigeants de moins de 55 ans, à céder bien plus fréquemment leur entreprise que pour la génération des plus de 55 ans : après correction des effets de démographie, on observe en effet bien plus de cessions avant 55 ans qu'après 55 ans.

24. Adapter le dispositif de location-gérance.

Les règles juridiques et fiscales applicables au dispositif de location-gérance peuvent se révéler dissuasives pour l'exploitant souhaitant donner son fonds en location-gérance, en particulier :

- solidarité du loueur des dettes contractées par le locataire-gérant à l'occasion de l'exploitation du fonds pendant un délai de 6 mois à compter de la publication de la location-gérance dans un journal d'annonces légales¹⁷ ;
- solidarité du propriétaire du fonds de commerce des impôts directs établis à raison de l'exploitation du fonds sans limitation de durée¹⁸ ;

¹⁷ Article L144-7 du code du commerce.

¹⁸ Article L 1684 3. du code général des impôts.

- au moment de la vente, éligibilité au régime d'exonération des plus-values de cession prévu à l'article 238 quindecies du Code général des impôts conditionnée à l'exercice de l'activité depuis au moins 5 ans au moment de la mise en location et à la transmission au profit du locataire.

Pourtant, le dispositif de location-gérance pourrait constituer un outil adapté pour faciliter la reprise progressive par un salarié ou pour permettre à de potentiels repreneurs d'acquérir une première expérience de gestion et d'entrepreneuriat, tout en bénéficiant d'un accompagnement par le cédant.

Il est proposé d'étudier les conditions d'une adaptation du dispositif de location-gérance ciblée sur la transmission/reprise, afin d'en supprimer le caractère trop risqué et désincitatif pour le cédant. En particulier, pourrait être étudiée l'opportunité d'encadrer dans des délais courts la solidarité civile et fiscale du dirigeant, et la suppression de la condition de transmission au locataire pour bénéficier du régime d'exonération des plus-values de cession.

Axe 6 : Poursuivre et amplifier la politique de simplification en faveur des petites entreprises.

A) Constat

En matière de création d'entreprise, comme de reprise, **l'envie d'entreprendre se stimule et s'encourage par des signaux qui témoignent de la prise en compte par les pouvoirs publics, des contraintes et des besoins des entrepreneurs**, en particulier ceux d'une plus grande fluidité et d'une plus grande simplicité dans la réalisation de leurs choix.

C'est le sens de **l'engagement du Président de la République en matière de simplification administrative** et des différentes mesures prises dans le cadre du programme de simplification pour faciliter la création et le développement des entreprises (harmonisation des pratiques d'immatriculation et de création de sociétés, suppression de l'obligation de dépôt des actes de création des sociétés commerciales auprès des services fiscaux...).

Ce mouvement nécessaire doit être poursuivi.

Les actions mises en œuvre portent sur les obligations et procédures existantes que les entreprises ont à respecter (le stock des réglementations) et sur le flux des textes en préparation. Plusieurs vagues de mesures de simplification dont un grand nombre pour les entreprises ont ainsi été approuvées et pour certaines sont entrées en vigueur. Sont recherchés un allègement des procédures, une réduction des délais liés à des autorisations ou des agréments, la généralisation de la dématérialisation des échanges entre les administrations et les entreprises, l'allègement des coûts de mise en conformité...

Pour parvenir à ces simplifications, une méthode privilégiant les « événements de vie » constitue le fil conducteur des mesures prises : créer une entreprise, exporter, embaucher, « rebondir, reprendre, transmettre une entreprise ». Sous ce dernier intitulé 9 mesures ont été annoncées¹⁹ et certaines intéressent particulièrement les petites entreprises. Cette politique de simplification mérite d'être amplifiée et davantage ciblée sur les TPE et les PME, notamment dans le domaine de la cession/reprise d'entreprises.

¹⁹ <http://simplification.modernisation.gouv.fr/rebondir-reprendre-transmettre-une-entreprise/>

B) Préconisations

25. Réaliser plus fréquemment « le test PME » lorsque des nouveaux textes relatifs aux TPE/PME sont envisagés et lancer une nouvelle action de simplification du stock de normes en matière de cession/transmission d'entreprise.

Depuis deux ans, un test PME a été conçu par les services du Premier Ministre (SGG et SGMAP) pour mesurer les impacts que les textes réglementaires les plus importants peuvent comporter pour les TPE et PME.

Ce test intervient au stade de la préparation d'un texte réglementaire, si le ministère s'interroge sur les impacts possibles à l'égard des TPE/PME au plan des coûts administratifs (charges administratives) ou des coûts de mise en conformité. C'est un outil novateur d'évaluation préalable et de consultation sur le terrain d'un échantillon de chefs d'entreprises par les services de l'Etat (DIRECCTE). La consultation se déroule sur quelques semaines et intervient à un moment où le projet de texte peut encore être corrigé voire modifié en profondeur pour tenir compte des informations, avis ou propositions alternatives recueillis. Mais ce test PME n'a été réalisé que dans un très petit nombre de cas depuis son officialisation en 2013.

Il est donc proposé de **mettre en œuvre régulièrement le «test PME» à l'occasion de l'élaboration de dispositions réglementaires touchant les TPE et les PME.**

26. Faciliter le changement de régime matrimonial.

Lorsque l'on crée ou que l'on reprend une entreprise, le choix du régime matrimonial est un élément majeur : il détermine le niveau d'engagement du patrimoine personnel du dirigeant et de son conjoint vis-à-vis des créanciers, et donc, des biens saisissables en cas de difficultés, et peut conduire, en cas de divorce ou de décès, à fragiliser l'entreprise.²⁰

Aujourd'hui, si aucun contrat de mariage n'a été établi devant notaire, les époux sont soumis au régime légal de la communauté réduite aux acquêts.

A la différence du régime de la séparation de biens, seuls les biens propres du conjoint sont protégés²¹, tous les autres biens sont engagés, y compris les salaires. En cas de divorce, sous certaines conditions, le conjoint peut avoir droit à la moitié de la valeur (ou les héritiers en cas de décès). Si le couple ne dispose pas d'autres biens susceptibles de

²⁰ Cf. Annexe J « *Incidences des régimes matrimoniaux sur la création d'une entreprise* », Source : APCE

²¹ Les biens meubles et immeubles qu'il possédait avant le mariage, ceux reçus en donation ou par succession, ou encore ceux acquis en échange ou par remploi d'un bien propre

compenser la valeur de l'entreprise, la vente de cette dernière est donc souvent inévitable.

Si l'on souhaite stimuler l'esprit d'entreprendre et encourager la prise de risque, il appartient à l'Etat de fournir un cadre légal protecteur pour les entrepreneurs. **Or, en matière de régime matrimonial, le régime légal qui s'applique par défaut se trouve être celui qui se révèle le moins protecteur pour les entrepreneurs et leur famille.**

Pour faire évoluer cette situation, deux solutions sont envisageables : faire du régime de la séparation de biens le régime matrimonial par défaut, sans contrat de mariage, en substitution du régime de la communauté réduite aux acquêts, ou faciliter le changement de régime matrimonial.

Cette seconde option résulte d'un processus long (environ 2 ans, voire plus du fait de l'obligation d'homologation judiciaire du changement de régime en cas d'enfants mineurs²²) et coûteux (1 000 à 2 000 euros pour la procédure d'homologation, auxquels s'ajoutent les frais de notaire, les frais de publicité et les droits d'enregistrement). En outre, le changement de régime ne peut être demandé qu'à l'issue d'une période de deux ans d'application du régime initial.

Il convient de noter que pour les couples pacsés, il est possible de changer de régime sans délai, et qu'en Allemagne, un tel délai n'existe pas.

Il est donc proposé de :

- Supprimer le délai de deux ans à compter duquel un couple peut demander un changement de régime matrimonial ;
- Supprimer l'homologation judiciaire, le changement de régime devant pouvoir être enregistré par un simple acte notarié.

27. Poursuivre les simplifications des statuts existants, en particulier ceux de l'entrepreneur individuel à responsabilité limitée (EIRL) et de l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL), plus protecteurs pour les entrepreneurs individuels (EI), et encourager le passage d'entreprises individuelles vers ces formes juridiques.

S'agissant de l'EIRL, les pistes de simplification devraient avoir comme objectif de :

- faciliter le passage du statut d'EI à celui d'EIRL en supprimant par exemple l'obligation de réévaluer les éléments figurant dans le bilan du dernier exercice clos de l'EI qui sert de bilan d'ouverture de l'EIRL ;
- supprimer la formalité du double dépôt du bilan lorsque l'EIRL a déposé sa déclaration d'affectation au répertoire des métiers ou lorsqu'il est soumis à une

²² Les époux doivent faire établir un contrat de mariage devant notaire, lequel est transmis à un avocat qui se charge de le faire homologuer par le tribunal de grande instance si les époux ont des enfants mineurs.

double immatriculation. Dans un souci d'allègement des formalités, le bilan serait simplement déposé au registre de publicité légale dont dépend l'EURL ;

- supprimer la faculté de rendre opposable la déclaration d'affectation aux créanciers antérieurs.

S'agissant de l'**EURL** et de la société par action simplifiée unipersonnelle (**SASU**), pourrait être envisagé de relever les seuils pour l'établissement du rapport de gestion (la directive comptable permet de fixer ces seuils au niveau de ceux des petites entreprises : un total de bilan de 4 millions d'euros, un chiffre d'affaires total de 8 millions d'euros et 50 salariés).

Le passage du statut d'EI vers une forme sociale (EURL ou SASU) pourrait également être simplifié. En effet, l'apport d'un fonds de commerce à une société est actuellement soumis à certaines règles relatives à la vente du fonds, ce qui impose l'insertion de mentions particulières dans le contrat d'apport et des obligations en matière de publicité, ouvrant des délais aux créanciers.

Dans la mesure où l'EI titulaire du fonds est l'associé unique, rémunéré par la totalité des parts en contrepartie de son apport, **il est proposé de le dispenser de l'accomplissement de ces formalités, sur le modèle de ce qui existe déjà en cas d'apport** (tout comme de vente ou de nantissement) **d'un fonds artisanal, qui n'est pas soumis à une telle procédure.**²³

28. Simplifier la vente de fonds de commerce et réduire le délai d'indisponibilité du prix de vente²⁴.

A la différence de la vente du fonds artisanal, qui comme la vente de droits sociaux n'est pas soumise à procédure et relève de la liberté contractuelle, **la vente d'un fonds de commerce**, prévue aux articles L. 141-1 et suivants du code de commerce, **est particulièrement complexe et encadrée²⁵**. Instituée par la loi du 17 mars 1909, elle a peu évolué depuis. La vente est soumise non seulement au droit commun, mais également à des règles particulières et contraignantes, de publicité (journal d'annonces légales (JAL) et bulletin officiel des annonces civiles et commerciales (BODACC)), de déclarations, et enserrée dans des délais successifs **qui conduisent à rendre le prix de vente indisponible pour une durée pouvant aller jusqu'à cinq mois.**

²³ Cette mesure a été annoncée par le Premier Ministre lors de la conférence du 9 juin « *Tout pour l'emploi dans les TPE et les PME* ». Elle a été intégrée par voie d'amendement au projet de loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques (article 28 bis relatif à la simplification de la vente du fonds de commerce).

²⁴ Cf. Annexe L « Simplification de la vente du fonds de commerce et réduction du délai d'indisponibilité du prix de vente ».

²⁵ Cf. Annexe K « Présentation détaillée de la procédure de vente du fonds de commerce ».

A cet égard, diverses pistes d'évolution ont été identifiées dans le plan de travail gouvernemental du 9 juin 2015 « Tout pour l'emploi dans les TPE et les PME ». La mesure 15 « Accompagner et simplifier la transmission des entreprises » évoquait ainsi la réduction du délai d'indisponibilité du montant de la vente, la simplification des obligations déclaratives fiscales ou la suppression de la mention de l'enregistrement de l'acte au BODACC.

A sa suite, l'article 28 bis du projet de loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques apporte d'importantes simplifications à la procédure de vente du fonds de commerce (suppression de la double publication JAL-BODACC, suppression de la procédure de surenchère du sixième des créanciers, dispense de la mention de l'enregistrement²⁶ dans l'avis de publication lorsque l'acte est passé sous la forme authentique, possibilité pour les créanciers de former opposition au paiement du prix par lettre recommandée avec demande d'avis de réception et non plus obligatoirement par acte d'huissier, allongement du délai de 15 à 30 jours pour l'inscription du privilège du vendeur).

L'article 28 bis ne supprime pas cependant toutes les complexités liées à la procédure de vente du fonds de commerce. En particulier, il ne résout pas le problème de l'indisponibilité du prix de vente pour une période pouvant aller jusqu'à cinq mois en raison de la solidarité fiscale, qui empêche le vendeur, pendant cette période, d'entamer une nouvelle activité.

C'est la raison pour laquelle il est opportun de poursuivre les simplifications engagées :

28.1- Réduire le délai d'indisponibilité du prix de vente.

D'une part le délai de solidarité fiscale serait réduit de 90 à 45 jours. En contrepartie et afin d'augmenter l'efficacité du délai dont dispose l'administration fiscale pour calculer le montant des impositions dues par le vendeur et pour mettre en jeu la solidarité fiscale de l'acheteur, la solidarité fiscale commencerait à courir à compter de la date de la déclaration par le vendeur du bénéfice net et du compte de résultat de son activité, et non plus à compter de la date de l'avis de la cession, comme c'est le cas aujourd'hui.

D'autre part le délai dont dispose le vendeur pour adresser sa déclaration de bénéfice net et du compte de résultat serait simultanément réduit de 60 à 45 jours.

La durée d'indisponibilité du prix de vente serait ainsi ramenée à 105 jours, soit trois mois et demi, contre 5 actuellement.

Par ailleurs, il pourrait être envisagé de **supprimer la solidarité fiscale**, rarement mise en œuvre, ce qui permettrait de sécuriser l'acheteur, sur lequel ne pèserait plus l'incertitude liée à cette solidarité. Afin de protéger les créanciers publics, elle pourrait

²⁶ Article 635 4° du code général des impôts.

être remplacée par un séquestre obligatoire du prix de vente chez un tiers détenteur strictement défini : établissement de crédit, notaire, avocat ou huissier. Ainsi, les créanciers, parmi lesquels les créanciers publics, pourraient accéder avec certitude au prix de vente en cas d'exercice de leur droit d'opposition, sauf à engager la responsabilité du tiers détenteur.

28.2- Supprimer l'obligation d'adresser un avis de la vente aux services fiscaux.

Dans le cadre du programme « dites-le nous une fois », il est proposé de supprimer l'avis que le vendeur est tenu d'adresser aux services fiscaux dans les 45 jours de la publication, précisant la date de la cession et l'identité du cessionnaire. L'administration fiscale dispose en effet déjà de ces informations à l'occasion de l'enregistrement de l'acte de vente, qui reste obligatoire dans le délai d'un mois à compter de l'acte.

28.3- Supprimer toute mention de l'enregistrement dans la publication.

Il est également proposé de supprimer toute mention de l'enregistrement dans la publication, que l'acte soit passé en la forme authentique ou sous seing privé. La mention de l'enregistrement est dans tous les cas inutile dès lors que les services de l'enregistrement ne délivrent une copie de l'acte qu'aux seules parties. Les créanciers opposants ou inscrits peuvent en revanche consulter l'acte au domicile élu par le vendeur pendant les 20 jours suivant la publication.

ANNEXES

ANNEXE A : Lettre de mission

Le Premier Ministre

- 80 / 15 / SG

Paris, le 12 JAN. 2015

Madame la Députée,

Le droit d'information des salariés préalable à la cession de leur entreprise est entré en vigueur le 1^{er} novembre dernier. La volonté du législateur a été claire, comme le montrent les débats parlementaires qui ont conduit à l'adoption des articles 19 et 20 de la loi relative à l'économie sociale et solidaire. Il s'agit d'associer les salariés au processus de cession par une information en amont, qui leur permette le cas échéant de présenter une offre et d'éviter ainsi une disparition de l'entreprise faute de repreneur.

S'agissant d'une innovation juridique qui crée un droit supplémentaire pour les salariés et une obligation nouvelle pour les entrepreneurs, il est nécessaire d'en évaluer rapidement la mise en œuvre, afin d'assurer son bon ancrage dans la vie quotidienne des entreprises. Le Gouvernement a également été sensible aux questions soulevées pendant le débat parlementaire sur l'articulation entre ce droit d'information pour le salarié et le bon déroulement de la cession ou de la transmission d'une entreprise.

La mission que je souhaite vous confier vise à dresser un premier constat sur les conditions de mise en œuvre du droit d'information des salariés, et plus largement sur les recommandations qui peuvent être formulées pour faciliter et accompagner les transmissions et reprises d'entreprises.

Cette mission aura notamment pour objectif :

- d'évaluer le nombre d'emplois qui sont en jeu chaque année du fait des difficultés rencontrées lors de la transmission d'entreprises saines ;
- d'évaluer les conditions de mise en application du droit d'information au cours des premiers mois après son entrée en vigueur ;
- de proposer les évolutions nécessaires, le cas échéant, pour une mise en œuvre efficace de ce droit, tout en assurant la sécurité juridique des cessions ;
- d'identifier les dispositifs complémentaires nécessaires aux salariés et aux chefs d'entreprise pour faciliter la transmission d'entreprise.

.../...

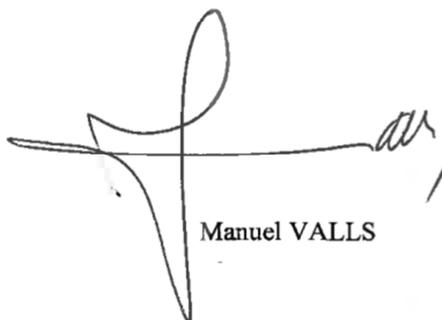
Mme Fanny DOMBRE-COSTE
Députée de l'Hérault
Assemblée nationale
126 Rue de l'Université
75355 Paris 07 SP

Un décret vous nommera, en application de l'article LO.144 du code électoral, parlementaire en mission auprès de Monsieur Emmanuel MACRON, Ministre de l'économie, de l'industrie et du numérique, et de Madame Carole DELGA, Secrétaire d'État chargée du commerce, de l'artisanat, de la consommation et de l'économie sociale et solidaire.

Vous veillerez à associer l'ensemble des parties prenantes à la cession d'entreprise à vos travaux. Vous pourrez également auditionner les salariés ayant repris leur entreprise.

Vos conclusions me seront remises avant le 15 mars 2015.

Je vous prie d'agréer, Madame la Députée, l'expression de mes respectueux hommages.



Manuel VALLS

ANNEXE B : Tableau de synthèse des préconisations

AXE	N°	INTITULE DE LA PROPOSITION
Axe 1 : Sensibiliser les cédants et les repreneurs potentiels par des actions médiatiques à l'échelle nationale et locale, tout en mobilisant davantage les réseaux d'accompagnement.	1	Elaborer collectivement (Etat/Régions) des <u>messages positifs</u> de nature à faire changer le regard sur la transmission et à battre en brèche les idées reçues des cédants et des repreneurs.
	2	Diffuser durablement ces messages au moyen d'une campagne médiatique nationale, relayée localement, et portée par l'ensemble des acteurs de la transmission/reprise (plan de communication pluriannuel à l'égard des cédants potentiels, communication et actions de sensibilisation à la reprise à destination des jeunes, des demandeurs d'emplois et des salariés de grandes entreprises concernés par l'essaimage).
	3	Développer et renforcer les actions de sensibilisation à la reprise d'entreprise.
	4	Dans le cadre des actions de sensibilisation, encourager en particulier les politiques d'essaimage pour les salariés de grandes entreprises.
Axe 2 : Cibler précocement, bien avant l'âge de la retraite, les cédants potentiels.	5	Consolider les outils statistiques, publics et privés, de suivi et de mesure au niveau national de la transmission d'entreprises, et confier, dès l'automne 2015, à l'Observatoire du financement des entreprises, une mission d'étude sur la financement de la transmission entrepreneuriale.
	6	Structurer à l'échelle régionale un réseau d'acteurs chargés de conduire des actions de sensibilisation de proximité auprès des dirigeants, en fonction des priorités du territoire.

AXE	N°	INTITULE DE LA PROPOSITION
Axe 3 : Promouvoir l'accompagnement des créations et des reprises.	7	Mieux coordonner l'information sur l'offre d'accompagnement disponible.
	8	Inciter les Régions à structurer une offre d'accompagnement personnalisée autour d'un réseau d'acteurs s'engageant sur la qualité de leurs prestations.
	9	Favoriser la reprise d'entreprise par les jeunes grâce à un accompagnement renforcé.
Axe 4 : Organiser un parcours de formation à la reprise à destination des jeunes, des salariés et des demandeurs d'emplois candidats à un projet de reprise.	10	Instaurer un parcours de formation dédié pour les repreneurs.
	11	Développer l'offre de formation à la reprise et l'adapter à tous les profils.
	12	Rendre davantage de formations à la reprise d'entreprises éligibles à la formation professionnelle.
	13	Sensibiliser les acteurs du conseil en évolution professionnelle à la reprise d'entreprise.
	14	Garantir l'accessibilité de l'offre de formation à la reprise sur tout le territoire.

AXE	N°	INTITULE DE LA PROPOSITION
<p>Axe 5 : Favoriser la mise en place d'une offre territorialisée de financement de la reprise, tout en accentuant les effets des dispositifs nationaux à même de susciter davantage de transmissions.</p>	15	A l'échelle régionale, développer l'information sur les offres de financement dédiées à la transmission, mais également impliquer davantage les financeurs de TPE, bancaires ou en financement participatif, dans la mobilisation d'une offre d'accompagnement de qualité.
	16	Envisager le déblocage anticipé de l'aide à la reprise ou à la création d'entreprise (ARCE) des demandeurs d'emploi accompagnés.
	17	Permettre à un porteur de projet de création ou de reprise d'entreprise de débloquer de manière anticipée son épargne salariale.
	18	Dimensionner un contrat d'épargne cession susceptible de « déclencher » chez les dirigeants des comportements d'anticipation, imposant un parcours structuré de préparation à la transmission.
	19	Développer le crédit vendeur en échelonnant le paiement des impôts sur les plus-values de cession de TPE.
	20	Alléger la fiscalité pour les donations partielles de cédants à des salariés de l'entreprise ou à des tiers repreneurs personnes physiques.
	21	Ouvrir pendant 3 ans l'exonération d'impôt sur la fortune sur les titres considérés en tant que biens professionnels en faveur des dirigeants de PME âgés, quittant un mandat de direction et s'engageant à céder leurs titres à cette échéance en vue d'un départ en retraite.
	22	Assouplir les conditions d'éligibilité des exonérations de plus-values pour les cédants âgés laissant leurs fonds dans l'entreprise, en éloignant, de 2 à 5 ans, l'horizon imposé pour le départ en retraite.
	23	Exonérer ou limiter la fiscalité sur la part réinvestie dans une autre entreprise des plus-values de cessions réalisée lors d'une cession.
24	Adapter le dispositif de location-gérance.	

AXE	N°	INTITULE DE LA PROPOSITION
Axe 6 : Poursuivre et amplifier la politique de simplification en faveur des petites entreprises.	25	Réaliser plus fréquemment « le test PME » lorsque des nouveaux textes relatifs aux TPE/ PME sont envisagés et lancer une nouvelle action de simplification du stock de normes en matière de cession/ transmission d'entreprises.
	26	Faciliter le changement de régime matrimonial.
	27	Poursuivre les simplifications des statuts existants, en particulier ceux de l'entrepreneur individuel à responsabilité limitée (EIRL) et de l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL), plus protecteurs pour les entrepreneurs individuels (EI), et encourager le passage d'entreprises individuelles vers ces formes juridiques.
	28	Simplifier la vente de fonds de commerce et réduire le délai d'indisponibilité du prix de vente.
	28.1	Réduire le délai d'indisponibilité du prix de vente.
	28.2	Supprimer l'obligation d'adresser un avis de la vente aux services fiscaux.
	28.3	Supprimer toute mention de l'enregistrement dans la publication.

ANNEXE C : Liste des personnes auditionnées et des contributions écrites

A) Personnes auditionnées

- André Marcon, Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie, Président
- Florence Chauvet, Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie, Directrice de la compétitivité des entreprises
- Nathalie Carré, Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie, Animatrice du réseau création-transmission-reprise
- François Moutot, Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat, Directeur général
- Dominique Restino, Agence pour la création d'entreprise, Président, MOOVJEE, Président
- Yannick Hoche, Agence pour la création d'entreprise, Directeur administratif et financier
- Danielle Desguées, BGE Paris Ile-de-France, Directrice générale
- Alain Tourdjman, BPCE l'Observatoire, Directeur des études économiques et de la prospective
- Thomas Le Dret, BPCE l'Observatoire
- Vincent Dauffy, BPI France, Directeur du financement
- Bruno Rogowski, BPI France, Directeur d'Initiative conseil
- Bruno Albanese, Campus Audace, Directeur
- Richard Rudelle, Cabinet Michel Simond, Directeur général
- Jean-Marie Catabelle, Cédants et repreneurs d'affaires, Président d'honneur
- Yves Fouchet, CCI Entreprendre en France, Président
- Branka Berthoumieux, CCI Paris Ile-de-France, Responsable du service Reprise-transmission
- Véronique Etienne-Martin, CCI Paris Ile-de-France, Directrice des affaires publiques et de la valorisation
- Agnès Parmentier, CCI Paris Val-de-Marne, élue, chef d'entreprise
- Leila Hamzaoui, Conseil national des barreaux, Présidente de la commission droit et entreprise
- Laurence Dupuis, Conseil national des barreaux
- Didier Coiffard, Conseil supérieur du notariat, Premier Vice-président
- Damien Brac de la Perrière, Conseil supérieur du Notariat, Directeur des affaires juridiques
- Jean-Luc Scemama, Conseil supérieur de l'ordre des experts comptables, Vice-président

- Lysiane Yvon, Conseil supérieur de l'ordre des experts comptables, Directrice des missions juridiques
- Nicolas Lesur, Financement participatif France, Président, fondateur d'Unilend
- Philippe Maitre, FNAIM, Président de la commission FNAIM Commerces
- Damien Noël, FUSACQ, Gérant fondateur
- Sylvain De Forges, Groupe AG2R La Mondiale, Directeur Général Délégué
- Philippe Dabat, Groupe AG2R La Mondiale, Directeur Général Délégué Groupe
- Thomas Galloro, Ile-de-France Capital, Secrétaire Général
- Olivier Flahault, société Incidence, Dirigeant
- Bernadette Sozet, Initiative France, Déléguée générale
- Fabrice Pesin, Médiateur national du crédit
- Bénédicte Sanson, MOOVJEE, Déléguée générale
- Frédéric Roussel, Notaire
- François Perret, Pacte PME, Directeur général
- François Gaumet, Périgord Développement, Directeur, Initiative Périgord, Directeur
- Thomas Cazenave, Pôle Emploi, Directeur général adjoint, stratégie, opérations et relations extérieures
- Gérard Leseur, Réseau entreprendre, Président
- Michel Cottet, SIAGI, Directeur général

Ont été auditionnés dans le cadre d'un groupe de travail le 2 juin à Strasbourg, les personnalités et organismes suivants :

- Alsace active
- Alsace capital
- BPI France Chambres de métiers d'Alsace
- CCI Alsace
- Direccte Alsace
- Expert-comptable
- Ordre des avocats de Strasbourg
- Pôle Emploi
- Région Alsace
- SODIVE
- URSCOP
- Madame Lorette Weber, dirigeante de l'entreprise de carrelage-sanitaire RCBC, Mommenheim, Bas-Rhin
- Monsieur Dan Weinryb, dirigeant de l'hôtel-restaurant Au Val Saint-Grégoire, Munster, Haut-Rhin
- Monsieur Franck DE JALRAS, repreneur
- Mme Fanny DOER, repreneure
- Mme Stéphanie BOMBENGER, repreneur
- M. Benoit BASIER, repreneur

B) Contributions écrites

- Analystes et conseillers en investissements, finance et transmission d'entreprises (ACIFTE)
- Agence pour la création d'entreprise (APCE)
- Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI)
- Banque Populaire Caisses d'Épargne (BPCE) L'Observatoire
- Caisse des dépôts et consignations
- CCI Alsace
- CCI Paris Ile-de-France
- Cédants et repreneurs d'affaires (CRA)
- Centre des jeunes dirigeants (CJD)
- Confédération générale des sociétés coopératives et participatives (CGSCOP)
- Chambre nationale des conseillers en investissements financiers (CNCIF)
- Conseil supérieur du notariat (CNS)
- Conseil supérieur de l'ordre des experts comptables (CSOEC)
- Dordogne Initiative
- FUSACQ
- Groupe AG2R La Mondiale
- Initiative France
- Mouvement pour les jeunes et les étudiants entrepreneurs (MOOVJEE)
- Olivier Flahault, société Incidence, dirigeant
- Pacte PME
- Union professionnelle artisanale
- Réseau entreprendre
- Frédéric Roussel, notaire
- Société interprofessionnelle artisanale de garantie d'investissements (SIAGI)

ANNEXE D : Chiffres de l'Observatoire BPCE



GROUPE BPCE

Coopératifs, banquiers et assureurs autrement.

LES CARNETS DE BPCE L'Observatoire



Mesure et enjeux de la cession-transmission des PME & ETI en France

=> extraits mettant en évidence certains publics (cédants / repreneurs) susceptibles d'être plus particulièrement ciblés par des politiques publiques de soutien à la transmission

Secrétariat d'État au Commerce, à l'Artisanat, à la Consommation et à l'Économie sociale et solidaire



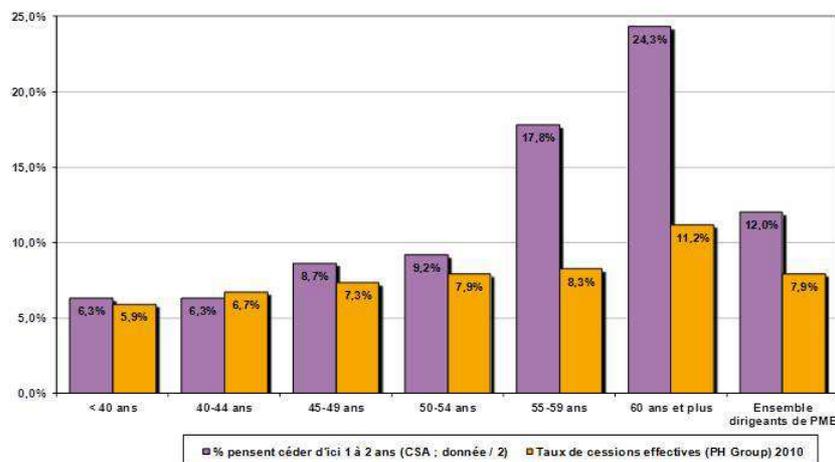
Cession de PME : un décalage entre intentions et réalisations

La question de l'âge

Le décalage entre intentions et réalisations est surtout accentué aux âges les plus avancés

→ un problème d'ajustement qualitatif lié à l'identification du "bon" repreneur ?

Taux de cession annuel comparé CSA PH Group selon l'âge



LES CARNETS DE
BPCE L'Observatoire

Alain Tourdjman.
Pour en savoir plus et prendre connaissance de la méthodologie:
<http://www.observatoire.bpce.fr/etudes-la-cession-transmission-des-pme-2013-carnets-2015.html>

Cédant-repreneur, une question d'argent ? Transaction financière et échange symbolique

- **Le prix, une question secondaire ?**
 - > La recherche d'un prix "acceptable" à régler entre experts
 - > Une valeur que le cédant dit bien connaître mais sur laquelle il est prêt à transiger dans 63 % des cas, notamment s'il est âgé
- **De la cession à la transmission**
 - > Si la transaction n'est pas placée sur le terrain purement financier, un compromis est souvent trouvé
 - En contrepartie d'une assurance donnée sur la pérennité de l'entreprise (les emplois et/ou les valeurs de celle-ci...)
 - Le cédant acceptera de consentir une réduction du prix pour accroître les chances de succès du repreneur jugé le plus apte
 - > L'échange extra-économique est souvent étendu à la transmission d'un capital informel plus large (savoir-faire, réseau relationnel, confiance des parties prenantes...)
- **Ainsi, la plupart des cessions se révèlent être aussi des transmissions...**

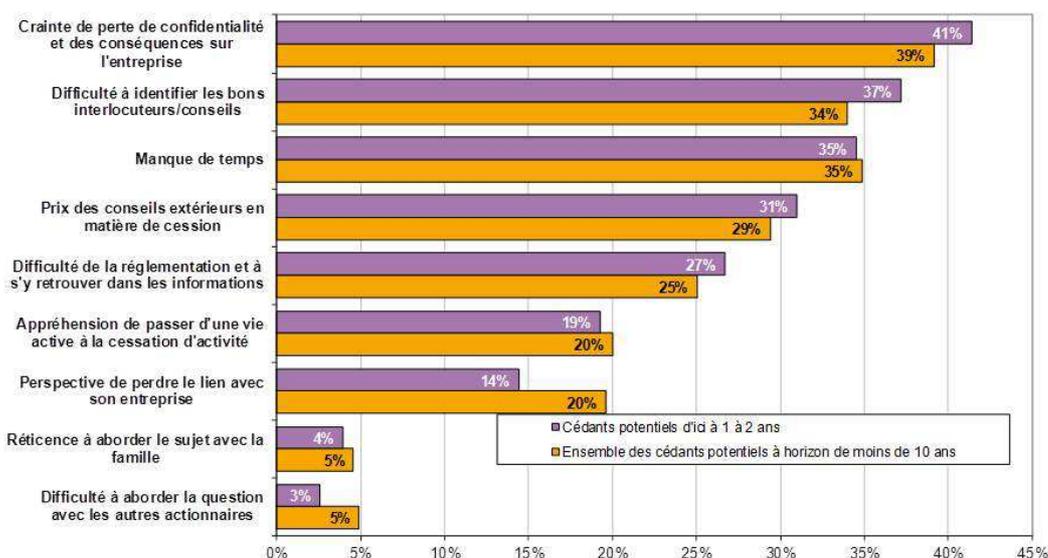


LES CARNETS DE
BPCE L'Observatoire

Alain Tourdjman.
Pour en savoir plus et prendre connaissance de la méthodologie :
<http://www.observatoire.bpce.fr/etudes-la-cession-transmission-des-pme-2013-carnets-2015.html>

Les freins à la préparation de la cession Perte de confidentialité, difficulté à trouver les bons interlocuteurs, manque de temps, prix des conseils...

Même pour une cession à court terme, la question de la confidentialité et des conséquences de l'annonce de l'opération de cession vis-à-vis des différents partenaires de l'entreprise représente le premier frein à la préparation de la cession



LES CARNETS DE
BPCE L'Observatoire

Alain Tourdjman.
Pour en savoir plus et prendre connaissance de la méthodologie :
<http://www.observatoire.bpce.fr/etudes-la-cession-transmission-des-pme-2013-carnets-2015.html>

Les enjeux du vieillissement des dirigeants

Une altération du potentiel de croissance des PME

- Les PME de moins de 50 salariés ou qui ont atteint une taille critique sur leur marché, privilégient en général la viabilité à la croissance
 - Au-delà de 55 ans, les dirigeants de PME ont tendance à amplifier ce comportement → ces PME sont résilientes
 - Mais, elles voient leur rentabilité économique et financière se dégrader parallèlement à un moindre recours aux dettes financières
 - 70 % des cédants à court terme préfèrent "stabiliser et consolider l'entreprise" plutôt "qu'engager des investissements pour la développer"
- Ces PME ont une croissance sous-optimale



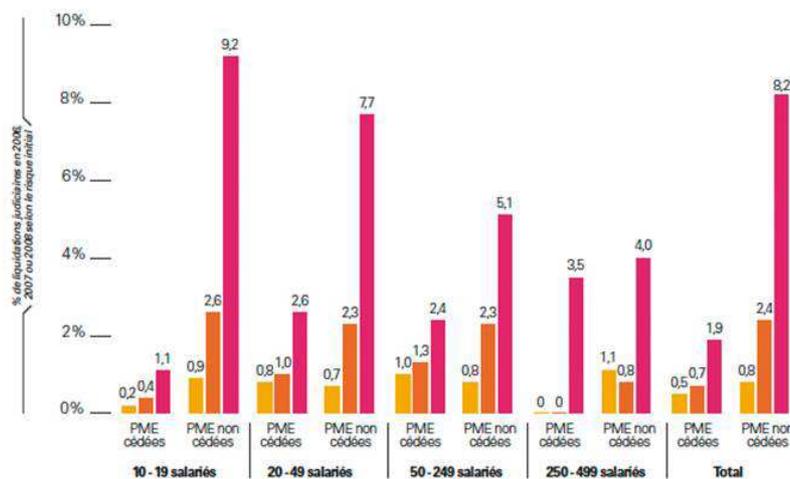
LES CARNETS DE
BPCE L'Observatoire

Alain Tourdjman.
Pour en savoir plus et prendre connaissance de la méthodologie :
<http://www.observatoire.bpce.fr/etudes-la-cession-transmission-des-pme-2013-carnets-2015.html>

La reprise, un gage de viabilité économique

Une comparaison des PME cédées et non cédées

- Le taux de défaillance est nettement plus faible pour la plupart des types de PME ayant fait l'objet d'une cession



Le taux de défaillance à trois ans des PME cédées est globalement inférieur à celui des entreprises non cédées.

Source : pH Group, calculs et analyses BPCE.

● Notes A et B : risque faible ● Note C : risque moyen ● Notes D et E : risque élevé

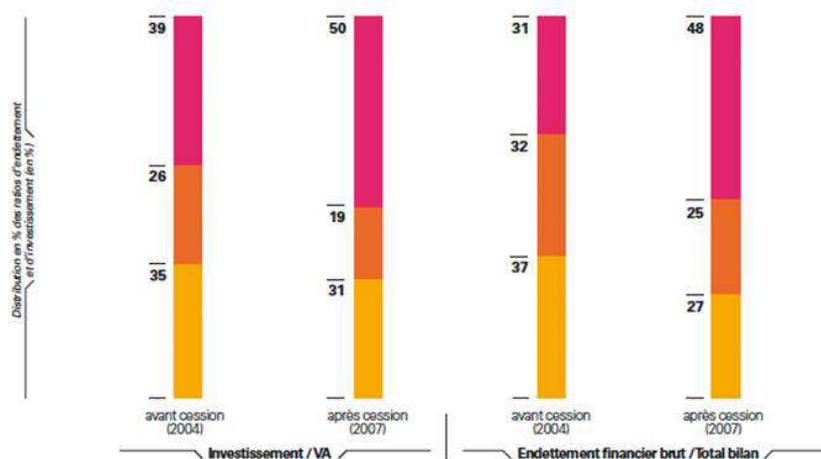


LES CARNETS DE
BPCE L'Observatoire

Alain Tourdjman.
Pour en savoir plus et prendre connaissance de la méthodologie :
<http://www.observatoire.bpce.fr/etudes-la-cession-transmission-des-pme-2013-carnets-2015.html>

La reprise, un gage de vitalité économique... Une comparaison des PME avant et après cession

- En particulier quand le cédant est âgé, la reprise est l'occasion d'une relance de l'investissement et de la croissance



Le taux d'endettement et le taux d'investissement des PME dont le cédant a plus de 60 ans augmentent nettement après la cession.

Source : p4 Group, calculs et analyses BPCE.

● Taux élevé ● Taux médian ● Taux bas



LES CARNETS DE
BPCE L'Observatoire

Alain Tourdjman.

Pour en savoir plus et prendre connaissance de la méthodologie :

<http://www.observatoire.bpce.fr/etudes-la-cession-transmission-des-pme-2013-carnets-2015.html>

Méthodologie et éléments complémentaires :

<http://www.observatoire.bpce.fr/etudes-la-cession-transmission-des-pme-2013-carnets-2015.html>

ANNEXE E (cf. mesure 18) : Proposition de création d'un nouveau contrat épargne-cession d'entreprise ; contribution d'un acteur auditionné

1. Intérêt global du projet.

Le fait d'inciter le dirigeant à anticiper la cession de son entreprise va dans le sens affirmé par tous les conseils aux chefs d'entreprise concernés par la transmission (experts comptables, corps consulaires, etc.), afin de sécuriser la transaction d'une part, mais surtout de donner une visibilité au dirigeant sur les différentes étapes à franchir. Ceci va le pousser à aller au bout de sa démarche de cession sans reculer face à la complexité de celle-ci.

Cela pourrait se faire via un « passeport transmission », imposant un parcours structuré de préparation de la transmission au chef d'entreprise sur plusieurs années et validé par l'expert-comptable, ou la chambre des métiers, etc.

Il faut orienter le dirigeant afin qu'il s'occupe, outre de la situation de son entreprise, de son cas personnel (revenus futurs, sécurisation de sa situation post cession) car c'est souvent cela qui le fait hésiter à transmettre avant un âge qui peut être avancé. A ce stade, le seul moyen de s'assurer de ce degré d'anticipation et de prise de conscience, est la formation, comme celle qui existe pour les créateurs/repreneurs (une sorte de « stage 60 ans » dirigeant cédant).

2. Fiscalité et structure de la solution.

Mécanisme proposé

Dans ce cadre, deux dispositifs pourraient être explorés :

1° Un contrat d'assurance vie cession sans avantage fiscal à la souscription, mais avec un abattement majoré de x% sur la fiscalité de l'assurance vie de droit commun sur les rachats en fonction de la durée courue ;

2° Un contrat de rente viagère immédiate qui sécuriserait les revenus futurs du cessionnaire et dont les rentes seraient, soit défiscalisées sur le modèle de l'ancien Plan d'Epargne Populaire (mais comportant probablement un plafonnement), soit se verraient appliquer un barème minoré par rapport à celui applicable aux rentes viagères acquises à titre onéreux et sans plafond.

Un couplage des deux solutions pourrait être étudié.

Remarques

Imposer une ouverture du contrat pour prendre date quelques années avant la cession avec des minimaux sous forme de primes périodiques ne semble pas pertinent et crée de la complexité inutile. Il serait préférable d'ouvrir le contrat lors de la cession de l'entreprise et de l'alimenter par le réinvestissement de tout ou partie du prix de cession, en conditionnant le droit à l'ouverture du contrat à la mise en place du « passeport transmission » qui justifierait du parcours de préparation de la transmission et éviterait l'effet d'aubaine.

Avantage d'un schéma de fiscalité de type PEP

1° Capital investi après cession

- Les intérêts ne seront pas soumis à l'IR ou au PFL assurance vie.
- Seuls les prélèvements sociaux seront prélevés.
- Pas de droits de succession.

2° Rente

- Exonération d'IR sur les rentes.
- Paiement des prélèvements sociaux sur une partie de la rente en fonction de l'âge du crédientier au jour de la liquidation (exemple base 40% si entre 61 et 70 ans).

Adaptations proposées à la fiscalité PEP (impossible d'ouvrir un PEP depuis le 25 septembre 2003, pour laisser place au PERP) et remarques

- Le plafond du PEP (92 000 euros) serait trop bas.
- Exonération d'ISF sur la valeur constitutive de la rente si rente au terme.
- En cas de sortie en rente, autoriser les garanties complémentaires : dépendance, etc.
- En cas de choix de sortie en capital, il conviendrait d'éviter les rachats prématurés (effet d'aubaine) et les sorties trop rapides : sortie progressive des sommes ou blocage sur X années.
- Autoriser, dans le cadre de l'enveloppe maximale prévue, une souscription de plusieurs contrats dont un avec sortie en rente et un avec sortie en capital.

3. Eligibilité.

4 critères à satisfaire afin de démontrer une préparation de la cession

1° Le cédant, comme c'est le cas pour le repreneur ou le créateur, suit une formation d'une ou deux journées sur le thème « transmettre mon entreprise : me préparer, la préparer ... ». Réalisation par les organismes habituels avec leurs partenaires.

2° Evaluation de l'entreprise (capacité du cédant à fournir un rapport d'évaluation à son repreneur afin d'encadrer la qualité de la négociation pour l'aider à aboutir).

3° Audit juridique de l'environnement social au titre des salariés (contrats de travail, délégués du personnel, accords d'entreprises pour limiter les contentieux post cession entre repreneur et cédant).

4° Analyse de la conformité aux conventions collectives et des contrats collectifs en place dans l'entreprise à remettre au repreneur (afin de l'assurer de la viabilité fiscale et sociale sur ces axes et limiter les contentieux post cession entre repreneur et cédant).

Les acteurs référents habilités

1° Les Membres des trois ordres volontaires et référencés par leurs ordres : Experts comptables, avocats et notaires qui pourront sous-traiter une partie à d'autres professionnels mais engageront leur responsabilité en tant que conseils (notion de maître d'œuvre).

2° Les partenaires référencés par les cellules transmissions des CCI.

ANNEXE F (cf. mesure 19) : Présentation du mécanisme du crédit-vendeur et des conditions d'étalement de l'imposition du prix au titre de la plus-value professionnelle

Le mécanisme du crédit-vendeur qui consiste à échelonner le paiement du prix d'acquisition au cédant est un moyen de faciliter le financement d'un rachat d'entreprise par les personnes ne disposant pas de fonds importants. Cette solution méconnue, avantageuse pour le repreneur qui n'a pas à régler l'intégralité du prix de cession au comptant, présente cependant des inconvénients pour le vendeur qui est à la fois exposé au risque d'impayés, et contraint de payer la totalité des plus-values de cession, même s'il n'a perçu qu'une partie du prix.

Une instruction du 28 octobre 2003 (03-056-A1) de la direction de la comptabilité publique autorise le cédant d'une entreprise individuelle qui accepte un paiement différé ou échelonné du prix (crédit-vendeur) à solliciter un étalement de son imposition au titre de la plus-value professionnelle (visée à l'article 39 duodecies 3 du code général des impôts) au fur et à mesure de la perception du prix de cession .

Le cédant doit formuler sa demande, soit lors du dépôt de sa déclaration de revenus, soit au plus tard à la date de mise en recouvrement de l'impôt. Le bénéfice de ce dispositif est subordonné à l'acceptation de la Direction générale des finances publiques qui dispose de 60 jours pour se prononcer sur la recevabilité de la demande.

En cas d'acceptation, l'imposition est étalée en fonction du calendrier fixé pour le paiement du prix de cession, sans toutefois dépasser le 31 décembre de la seconde année suivant la cession.

ANNEXE G (cf. mesure 20) : Présentation du dispositif actuel d'abattement en cas de donation d'entreprises aux salariés

L'article 790 A du code général des impôts prévoit que les donations en pleine propriété de fonds artisanaux, de fonds de commerce, de fonds agricoles ou de clientèles d'une entreprise individuelle ou de parts ou actions d'une société ouvrent droit, sur option du donataire, à un abattement de 300 000 euros sur la valeur du fonds ou de la clientèle ou sur la fraction de la valeur des titres représentatives du fonds ou de la clientèle.

Pour bénéficier de cet abattement, les donataires doivent notamment être titulaires d'un contrat de travail à durée indéterminée depuis deux ans au moins et exercer leurs fonctions à temps plein ou être titulaires d'un contrat d'apprentissage.

Les donataires doivent poursuivre à titre d'activité unique, effective et continue, pendant cinq ans à compter de la transmission, l'exploitation du fonds ou l'activité de la société.

Le fonds ou les parts de la société doivent, par ailleurs, avoir été détenus depuis plus de deux ans lorsqu'il a été acquis à titre onéreux.

Le régime général d'exonération partielle de droits de mutation à titre gratuit applicable aux transmissions d'entreprises prévu aux articles 787B et 787C du code général des impôts (« pacte Dutreil ») et celui prévu par l'article 790A ne sont exclusifs pas l'un de l'autre, en ce qui concerne la valeur du fonds ou de la clientèle ou la fraction de la valeur des titres représentative du fonds ou de la clientèle.

En revanche, le donataire qui opte pour le régime prévu à l'article 790A ne peut pas bénéficier de l'exonération partielle prévue aux articles 787B et 787C sur les biens autres que le fonds ou la clientèle ou sur la fraction de la valeur des parts représentative des biens autres que le fonds ou la clientèle.

Le dispositif ne peut s'appliquer qu'une seule fois entre un même donateur et un même donataire.

ANNEXE H (cf. mesure 21) : Champ actuel des exonérations et des abattements applicables aux plus-values réalisées par les dirigeants partant à la retraite

En application de l'article 150-0 D ter code général, les gains nets (plus-values ou moins-values) de cession de titres ou droits de PME européennes réalisés par les dirigeants en vue de leur départ à la retraite sont réduits, sous certaines conditions, d'un abattement fixe de 500 000 euros et, pour le surplus éventuel, de l'abattement pour durée de détention renforcée mentionné au 1 quater de l'article 150-0 D du code général des impôts, avant leur imposition au barème progressif de l'impôt sur le revenu.

Par ailleurs, en application de l'article 151 septies A, dans le cadre d'une PME relevant de l'impôt sur le revenu, les plus-values réalisées lors de la cession à titre onéreux, pour cause du départ à la retraite de l'exploitant, sont exonérées à condition, notamment, que l'activité ait été exercée pendant au moins cinq ans.

Dans les deux cas, le cédant doit cesser toute fonction dans l'entreprise (entreprise individuelle ou société de personnes) ou dans la société dont les parts sont cédées et faire valoir ses droits à la retraite dans les deux ans suivant ou précédant la cession. Le départ à la retraite et la cessation peuvent intervenir l'un avant la cession et l'autre après mais le délai entre le premier et le dernier de ces événements ne peut excéder 24 mois.

ANNEXE I (cf. mesure 21) : Description des biens professionnels exonérés de l'assiette de l'impôt de solidarité sur la fortune

Les biens professionnels ne font pas partie de l'assiette de l'ISF. Les dispositions suivantes sont prévues :

1. Concernant les biens dépendant d'une exploitation individuelle (art. 885 N du code général des impôts).

Les biens nécessaires à l'exercice à titre principal par leur propriétaire, d'une profession industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale constituent des biens professionnels exonérés d'ISF.

2. Concernant les parts de sociétés de personnes (art. 885 O).

Les parts de sociétés de personnes soumises à l'impôt sur le revenu constituent, quel que soit le pourcentage de participation détenue, des biens professionnels lorsque leur détenteur exerce dans la société son activité professionnelle à titre principal.

3. Concernant les titres de sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés (art. 885 O bis).

Deux conditions principales sont prévues pour que les parts ou actions soient considérées comme des biens professionnels exonérés d'ISF :

- Les propriétaires des titres doivent exercer effectivement et à titre principal dans la société une fonction de direction. La rémunération doit représenter plus de la moitié des revenus professionnels du redevable ;
- Une participation minimale de 25% est exigée des gérants minoritaires de SARL et des associés de SA (redevable et membres de son groupe familial au sens large). Mais cette condition n'est pas requise lorsque la valeur brute de leur participation excède 50% de la valeur brute de leurs biens imposables à l'ISF.

ANNEXE J (cf. mesure 26) : Incidence des régimes matrimoniaux sur la création et la reprise d'une entreprise

On distingue en France 4 régimes matrimoniaux. Les règles exposées ci-dessous s'appliquent, qu'ils s'agissent d'une entreprise individuelle ou d'une société.
Il est recommandé aux porteurs de projet de se renseigner auprès de la Chambre départementale des notaires des incidences de leur situation matrimoniale sur leur entreprise.

	Communauté réduite aux acquêts	Séparation de biens	Participation aux acquêts	Communauté universelle
Formalisme	Régime légal applicable en l'absence de contrat de mariage	Contrat de mariage	Contrat de mariage	Contrat de mariage
Masses de biens	<ul style="list-style-type: none"> • Biens propres de l'époux¹ • Biens propres de l'épouse • Biens communs² 	<ul style="list-style-type: none"> • Biens propres de l'époux • Biens propres de l'épouse 	<ul style="list-style-type: none"> • Biens propres de l'époux • Biens propres de l'épouse 	Une seule masse commune de biens
Gestion de l'entreprise	Liberté d'action et de gestion, sauf s'il s'agit d'un bien commun vendu ou donné en garantie, l'accord du conjoint est alors nécessaire.	Liberté d'action et de gestion du patrimoine personnel	Liberté d'action et de gestion du patrimoine personnel	Liberté d'action et de gestion. Toutefois, si le fonds ou les titres de sociétés sont vendus ou donnés en garantie, l'accord du conjoint est alors nécessaire.
Difficultés économiques	Sont engagés ³ : <ul style="list-style-type: none"> • les biens propres du dirigeant • les biens communs 	Ne sont engagés que les biens personnels du dirigeant	Ne sont engagés que les biens personnels du dirigeant	Tous les biens possédés par les époux sont engagés
Divorce	Le conjoint a droit à la moitié de la valeur du fonds ou des parts de société si bien acquis ou créés avec des fonds communs ⁴	<p><u>Principe</u> : le conjoint n'a droit à rien</p> <p><u>Exception</u> : indemnité possible si le conjoint non exploitant a participé bénévolement à l'activité</p>	<p><u>Principe</u> : évaluation des patrimoines de chacun. L'époux dont le patrimoine s'est le moins enrichi, a droit à la moitié de l'augmentation du patrimoine de son conjoint (créance de participation).</p> <p><u>Exception</u> : possibilité d'enclure l'entreprise ou les titres de sociétés de la créance de participation (disposition écrite)</p>	<p><u>Principe</u> : Le conjoint a droit à la moitié de la valeur du fonds ou des parts de société.</p> <p><u>Exception</u> : possibilité de prévoir une clause de reprise en nature de l'entreprise ou des titres de société acquis ou créés avant le mariage, ou reçus pendant le mariage par donateur ou succession.</p>
Décès	Le conjoint survivant a vocation à avoir des droits sur l'entreprise, dont l'étendue varie selon les héritiers laissés par le défunt. S'il a travaillé dans l'entreprise, il peut bénéficier d'une attribution préférentielle de l'entreprise sous certaines conditions.	<p><u>Principe</u> : le conjoint n'a droit à rien</p> <p><u>Exception</u> : testament, donateur, assurance-vie</p>	Ce sont les héritiers qui bénéficient de la créance de participation.	Le conjoint survivant reçoit l'intégralité du patrimoine et aucun droit de succession n'est dû.

¹ Les biens propres sont composés des biens acquis avant le mariage par un époux et de ceux qu'il a reçus pendant le mariage par donation ou succession.
² Les biens communs comprennent les biens acquis pendant le mariage par les deux.
³ L'entrepreneur individuel peut effectuer une déclaration d'incapacité de ses biens immobiliers (bâtis ou non) lors qu'il ne se pose affectés à un usage professionnel) devant notaire pour isoler ces biens des poursuites de ses créanciers. Les commerçants ou artisans, mariés sous le régime de la communauté légale ou universelle, ont également l'obligation d'apporter la preuve lors de leur demande d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés ou au registre des métiers, que leur conjoint a été informé des conséquences sur les biens communs des dettes contractées au titre de leur activité indépendante.
⁴ Si le bien a été créé ou acquis pendant le mariage avec des fonds propres du dirigeant, une clause de rachat peut être insérée à l'acte afin d'envisager le partage du bien avec le conjoint.

ANNEXE K (cf. mesure 28) : Présentation détaillée de la procédure de vente du fonds de commerce

La procédure de vente d'un fonds de commerce est très encadrée. Elle a été instituée par la loi du 17 mars 1909 et a peu évolué depuis. Elle est prévue aujourd'hui aux articles L. 141-1 et suivants du code de commerce. La vente est soumise non seulement au droit commun, mais également à des règles particulières et contraignantes, qui visent à garantir la consistance du bien vendu au profit de l'acheteur et à assurer la protection des créanciers du vendeur.

Il est à noter que la vente du fonds artisanal, tout comme la vente de droits sociaux ne sont pas soumises à une telle procédure et relèvent de la liberté contractuelle.

1. Conclusion de la vente.

L'acte de vente doit comporter un certain nombre de mentions obligatoires, limitativement énumérées à l'article L. 141-1 du code de commerce à savoir :

- Origine de propriété : nom du précédent vendeur, date et nature de l'acte d'acquisition, prix d'achat ;
- Etat des inscriptions grevant le fonds ;
- Chiffre d'affaires et résultats d'exploitation réalisés durant les trois derniers exercices comptables ;
- Conditions du bail : date, durée, nom et adresse du bailleur et du cédant le cas échéant.

L'acte de vente doit être enregistré, ou à défaut d'acte, avoir été déclaré à la recette des impôts du lieu de situation du fonds vendu. L'enregistrement est obligatoire, même pour les actes authentiques (article 635 du code général des impôts). Cette formalité conditionne la validité du privilège du vendeur.

Les communes bénéficient d'un droit de préemption lorsqu'elles ont défini un périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat de proximité. A l'intérieur de ce périmètre, la réalisation de la vente est subordonnée, à peine de nullité, à la déclaration préalable par le cédant à la commune du prix et des conditions de la cession et à l'absence d'exercice par la commune de son droit de préemption.

2. Paiement du prix.

Le paiement du prix est subordonné à une série d'obligations, notamment en matière de publicité, faisant courir des délais qui peuvent atteindre cinq mois.

2.1- Publication de la vente.

La publication de la vente est faite en principe à la diligence de l'acquéreur (art. L.141-12 du code de commerce). L'acte doit être enregistré préalablement à toute publication, à peine de nullité.

La loi du 22 mars 2012 dite « Warsmann » a permis d'effectuer simultanément les publications au JAL et au BODACC. Ainsi, dans les 15 jours de sa date, la vente doit être publiée dans un journal habilité à recevoir les annonces légales dans l'arrondissement ou de département dans lequel le fonds est exploité et au BODACC (art. L. 141-12 du code de commerce).

Le paiement du prix de vente fait en méconnaissance des publications dans les formes prescrites, ou avant l'expiration du délai de 10 jours à compter de la publication dont disposent les créanciers pour faire valoir leur droit d'opposition, ne libère pas l'acheteur à l'égard des créanciers du vendeur (art. L. 141-17 du code de commerce).

2.2- Opposition des créanciers du vendeur.

Les créanciers du précédent propriétaire peuvent faire opposition au paiement du prix de vente, s'ils disposent d'une créance certaine, peu importe que leur créance soit civile ou commerciale, qu'elle soit ou non affectée d'une condition ou qu'elle soit postérieure à la vente, du moment qu'elle existe au jour de la publicité. L'opposition doit être faite par exploit d'huissier et signifiée au domicile élu par l'acheteur dans ses publications. Le délai d'opposition est de 10 jours à compter de la dernière publication visée à l'article L. 141-12 du code de commerce.

Les principaux effets de l'opposition sont l'indisponibilité du prix et le droit de surenchérir du sixième ouvert aux créanciers du vendeur. Lorsque le prix de cession du fonds de commerce se révèle insuffisant pour désintéresser les créanciers, la surenchère du sixième leur permet, dans les vingt jours suivant la dernière publication, d'offrir de racheter eux-mêmes le fonds de commerce de leur débiteur pour le prix déclaré initialement, augmenté du sixième du prix principal du fonds de commerce, non compris le matériel et les marchandises. S'il n'y a pas de surenchère, le créancier devient adjudicataire du fonds. Cette procédure a été supprimée par l'article 28 bis du projet de loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques. Les créanciers continuent néanmoins de disposer de divers recours pour préserver leurs droits (droit d'opposition au paiement du prix, action paulienne).

2.3- Démarches fiscales et indisponibilité du prix de vente.

Démarches fiscales à la charge du vendeur, article 201 du code général des impôts

L'article 201, 1° du code général des impôts prévoit que « *dans le cas de cession ou de cessation, en totalité ou en partie, d'une entreprise industrielle, commerciale, artisanale ou minière, ou d'une exploitation agricole dont les résultats sont imposés d'après le régime du bénéfice réel, l'impôt sur le revenu dû en raison des bénéfices réalisés dans cette entreprise ou exploitation et qui n'ont pas encore été imposés est immédiatement établi* ».

Ainsi, les vendeurs doivent, dans un délai fixé à 60 jours, déclarer à l'administration fiscale leur bénéfice réel et un résumé du compte de résultat. Il est à noter que ce délai est passé successivement de dix jours, à trente puis à soixante jours depuis le 1^{er} janvier 1988.

Ce délai de 60 jours commence à courir, lorsqu'il s'agit de la vente d'un fonds de commerce, à compter du jour de la publication de la vente dans un JAL, conformément aux prescriptions de l'article L. 141-12 du code de commerce.

Le vendeur doit par ailleurs, dans un délai de 45 jours à compter de la publication au JAL, aviser l'administration fiscale de la date de la cession et de l'identité du cessionnaire.

Afin de bien comprendre les raisons de l'indisponibilité du prix, l'article 201 du code général des impôts doit être combiné avec son article 1684.

Principe de solidarité fiscale, article 1684 du code général des impôts

Dans les 45 jours au plus tard suivant la publication de la vente, le vendeur doit aviser les services fiscaux de la date de la cession et de l'identité du cessionnaire (cf. art. 201 du code général des impôts ci-dessus). Cette information ouvre le délai de la solidarité fiscale d'une durée de trois mois, pendant lequel « *le cessionnaire peut être rendu responsable solidairement avec le cédant du paiement de l'impôt sur le revenu afférent aux bénéfices réalisés par ce dernier pendant l'année ou l'exercice de la cession jusqu'au jour de celle-ci, ainsi qu'aux bénéfices de l'année ou de l'exercice précédent lorsque, la cession étant intervenue dans le délai normal de déclaration, ces bénéfices n'ont pas été déclarés par le cédant avant la date de la cession.* » (art. 1684 du code général des impôts).

Cette solidarité n'est toutefois pas illimitée :

- elle ne concerne que l'impôt sur le revenu ou l'impôt sur les sociétés et la taxe d'apprentissage ;
- elle ne s'applique qu'aux impôts de l'année de la cession et ceux de l'année précédente ;
- le cessionnaire n'est responsable qu'à concurrence du prix de vente, et ne peut être mis en cause que pendant un délai de trois mois (90 jours) à compter de l'avis à

l'administration fiscale de l'identité du cessionnaire et de la date de cession, ou à compter du dernier jour du délai de 45 jours à partir de la publication si cet avis n'a pas été fait par le vendeur.

2.4- Séquestre du prix de vente.

Le séquestre du prix de vente auprès d'un tiers détenteur est de nature conventionnelle. S'il n'est pas obligatoire, il est très souvent pratiqué afin de sécuriser l'acheteur qui est solidaire fiscalement avec le vendeur. La durée du séquestre ne peut excéder 5 mois, ce qui constitue la somme des différents délais (art. L. 143-21 du code de commerce). Cette pratique, si elle protège l'acheteur, se révèle néfaste pour l'économie, en bloquant le prix de vente pendant une longue période et en empêchant le vendeur de réinvestir directement après la vente. Il est à noter que de nombreux vendeurs vendent pour exercer une autre activité. Ne disposant pas de leur apport, ils ne pourront effectuer leur achat qu'à l'issue de la période du séquestre ou devront obtenir un crédit-relai, ce qui représente un coût important.

Résumé des principales étapes de la vente d'un fonds de commerce

- L'acheteur doit enregistrer l'acte de vente à la recette des impôts du lieu où se trouve le fonds ;
- La vente doit ensuite être publiée par l'acheteur simultanément sur deux supports différents (Journal d'annonces légales - JAL - et Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales - BODACC), dans les quinze jours suivant la vente ;
- La publication au BODACC ouvre une période de 10 jours durant laquelle les créanciers peuvent former opposition au paiement du prix et, si le prix ne suffit pas à les désintéresser, demander la mise aux enchères du fonds ;
- Le vendeur doit aviser l'administration fiscale de la vente dans les 45 jours de la publication ;
- Cet avis fait courir une période de solidarité fiscale de l'acheteur avec le vendeur d'une durée de 90 jours ;
- Le vendeur doit adresser à l'administration fiscale une déclaration du bénéfice net et un résumé du compte de résultat dans les 60 jours de la publication.

ANNEXE L (cf. mesure 28) : Simplification de la vente du fonds de commerce et réduction du délai d'indisponibilité du prix de vente

1. Contexte.

La procédure de vente d'un fonds de commerce, prévue aux articles L. 141-1 et suivants du code de commerce, est particulièrement complexe. Elle est soumise à plusieurs publicités (journal d'annonces légales - JAL - et bulletin officiel des annonces civiles et commerciales - BODACC) et à plusieurs déclarations, et est enserrée dans des délais successifs qui conduisent à rendre le prix de vente indisponible pour une durée pouvant aller jusqu'à cinq mois.

L'article 28 bis du projet de loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques (PJL) apporte d'importantes simplifications à la procédure de vente du fonds de commerce, notamment :

- la suppression de la double publication JAL-BODACC : la publication de la vente dans un JAL est supprimée et seule est maintenue la publication au BODACC, bulletin public et national ;
- la suppression de la procédure de surenchère du sixième des créanciers : cette procédure destinée à protéger les créanciers est lourde à mettre en œuvre, désuète et inutile, dans la mesure où le droit d'opposition des créanciers au paiement du prix suffit à protéger les créanciers ;
- la dispense de la mention de l'enregistrement²⁷ dans l'avis de publication lorsque l'acte est passé sous la forme authentique ;
- la possibilité pour les créanciers de former opposition au paiement du prix par lettre recommandée avec demande d'avis de réception et non plus obligatoirement par acte d'huissier ;
- l'allongement du délai de 15 à 30 jours pour l'inscription du privilège du vendeur

2. Dispositif envisagé.

L'article 28 bis du PJL ne traite pas la question de l'indisponibilité du prix de vente du fonds de commerce pour une période pouvant aller jusqu'à cinq mois en raison de la solidarité fiscale, qui empêche le vendeur, pendant cette période, d'entamer une nouvelle activité.

²⁷ Article 635 4° du code général des impôts.

Dans ce contexte, pourrait être expertisée l'opportunité d'un approfondissement des simplifications engagées, dans le sens suivant :

2.1- Réduire le délai d'indisponibilité du prix de vente.

Il est proposé de réduire les délais suivants :

- le délai de solidarité fiscale serait réduit de 90 à 45 jours. En contrepartie et afin d'augmenter l'efficacité du délai dont dispose l'administration fiscale pour calculer le montant des impositions dues par le vendeur et pour mettre en jeu la solidarité fiscale de l'acheteur, la solidarité fiscale commencerait à courir à compter de la date de la déclaration par le vendeur du bénéfice net et du compte de résultat de son activité, et non plus à compter de la date de l'avis de la cession, comme c'est le cas aujourd'hui ;
- le délai dont dispose le vendeur pour adresser sa déclaration de bénéfice net et du compte de résultat serait simultanément réduit de 60 à 45 jours.

La durée d'indisponibilité du prix de vente serait ainsi ramenée à 105 jours, soit trois mois et demi.

Par ailleurs, il pourrait être envisagé de supprimer la solidarité fiscale, rarement mise en œuvre, ce qui permettrait de sécuriser l'acheteur, sur lequel ne pèserait plus l'incertitude liée à cette solidarité. Afin de protéger les créanciers publics, elle pourrait être remplacée par un séquestre obligatoire du prix de vente chez un tiers détenteur strictement défini : établissement de crédit, notaire, avocat ou huissier. Ainsi, les créanciers, parmi lesquels les créanciers publics, pourraient accéder avec certitude au prix de vente en cas d'exercice de leur droit d'opposition, sauf à engager la responsabilité du tiers détenteur.

2.2- Supprimer l'obligation d'adresser un avis de la vente aux services fiscaux.

Dans le cadre du programme « dites-le nous une fois », il est proposé de supprimer l'avis que le vendeur est tenu d'adresser aux services fiscaux dans les 45 jours de la publication, précisant la date de la cession et l'identité du cessionnaire. L'administration fiscale dispose en effet déjà de ces informations à l'occasion de l'enregistrement de l'acte de vente, qui reste obligatoire dans le délai d'un mois à compter de l'acte.

2.3- Supprimer toute mention de l'enregistrement dans la publication.

Il est également proposé de supprimer toute mention de l'enregistrement dans la publication, que l'acte soit passé en la forme authentique ou sous seing privé. La mention de l'enregistrement est dans tous les cas inutile dès lors que les services de l'enregistrement ne délivrent une copie de l'acte qu'aux seules parties. Les créanciers opposants ou inscrits peuvent en revanche consulter l'acte au domicile élu par le vendeur pendant les 20 jours suivant la publication.

2.4- L'apport d'un fonds de commerce à une société unipersonnelle pourrait être dispensé des formalités prévues pour la vente d'un tel fonds.

Enfin, l'apport d'un fonds de commerce à une société est actuellement soumis à certaines règles relatives à la vente du fonds, ce qui impose l'insertion de mentions particulières dans le contrat d'apport et des obligations en matière de publicité, ouvrant des délais aux créanciers. Dans la mesure où l'entrepreneur individuel titulaire du fonds est l'associé unique, rémunéré par la totalité des parts en contrepartie de son apport, il est proposé de le dispenser de l'accomplissement de ces formalités, sur le modèle de ce qui existe déjà en cas d'apport (tout comme de vente ou de nantissement) d'un fonds artisanal, qui n'est pas soumis à une telle procédure.

3. Evaluation de l'impact.

L'ensemble de ces propositions représenterait des allègements de coûts et de formalités importants pour les entreprises.

S'agissant de la simplification de la procédure de la vente du fonds de commerce, la réduction du délai d'indisponibilité du prix de vente de cinq mois à trois mois et demi permettra d'injecter à court terme une partie des sommes immobilisées dans l'économie et d'accélérer le démarrage de nouvelles activités économiques²⁸. L'obligation de recourir à un séquestre chez un tiers détenteur ne devrait pas entraîner, dans la plupart des cas, de surcoût pour les parties à l'acte de vente car la grande majorité des ventes donnent déjà lieu à un séquestre.

S'agissant de la suppression de l'obligation d'adresser un avis de la vente aux services fiscaux et de la suppression de la mention de l'enregistrement dans la publication, elles réduisent les charges administratives qui pèsent sur les entreprises et simplifient la rédaction des avis publiés.

S'agissant de la simplification de l'apport d'un fonds de commerce à une société unipersonnelle, l'ensemble des allègements proposés facilitera le passage vers la forme sociétale sans porter atteinte aux droits des créanciers. En effet, leur protection sera préservée en cas de manœuvres frauduleuses par la voie de l'action paulienne.

4. Coût éventuel pour les finances publiques.

Les propositions de réduction du délai d'indisponibilité du prix de vente n'entraînent pas de coût budgétaire ni fiscal, mais imposent un traitement plus rapide par l'administration

²⁸ Le produit annuel des cessions sur la base de l'année 2013 (44 504 en 2013) représente environ 11.5 milliards d'euros.

fiscale de la déclaration reçue de la part du vendeur en vue de calculer le montant des impositions dues par ce dernier.

En cas de suppression de la solidarité fiscale, cette proposition ne devrait pas avoir de conséquences pour le recouvrement des créances de l'Etat, dans la mesure où l'administration fiscale dispose d'un droit d'opposition au paiement du prix et où la suppression de la solidarité fiscale sera compensée par l'instauration d'un séquestre obligatoire chez un tiers détenteur.

5. Mise en œuvre.

S'agissant de la suppression de l'obligation d'adresser un avis de la vente aux services fiscaux, il sera nécessaire de mettre en place des procédures d'échanges de données au sein de l'administration fiscale, afin que les informations fournies lors de l'enregistrement de l'acte de vente soient communiquées aux services qui établissent l'impôt.

6. Niveau de la mesure et rédaction.

La mesure nécessite la modification de plusieurs textes de niveau législatif :

- Articles L. 41-1 et suivants du code de commerce ;
- Article 201 et 1684 du code général des impôts.

Contacts presse

Cabinet d'Emmanuel MACRON
Ministre de l'Economie, de l'Industrie et du Numérique
Tél. 01 53 18 45 13

Cabinet de Martine PINVILLE,
Secrétaire d'Etat chargée du Commerce, de l'Artisanat,
de la Consommation et de l'Economie sociale et solidaire

Sophie DULIBEAU et Anthony PORCHERON
Tél. 01 53 18 44 13

