



**CREDIT
COOPERATIF**



***Un accompagnement dédié pour faciliter l'accès au financement
des professionnels du transport***



Sommaire

- Les différents modes de cession/transmission/ croissance externe :

Transmission à titre onéreux (cession, location gérance, fusion absorption, augmentation de capital, apport partiel d'actif).

Transmission à titre gratuit (Donation, donation – partage, testament).

- Le regard du banquier et le montage des dossiers
- Les garanties qui peuvent être proposées.

Les différents mode de transmission

- **Cession du fonds de commerce :**

Il s'agit de vendre les éléments corporels et incorporels de la société ou de l'entrepreneur individuel au repreneur. Ce dernier ne reprend pas les dettes nées de l'activité professionnelle, il ne reprend que les actifs. Le stock est vendu séparément après inventaire contradictoire entre les parties.

- **Cession des parts sociales de la société :**

Les associés d'une société vendent leurs titres sociaux (parts ou actions) à un repreneur ; celui-ci reprend l'ensemble du patrimoine de l'entreprise, c'est-à-dire l'actif et le passif. Il convient de négocier une garantie d'actif et de passif qui sert à délimiter ce que le cédant garantit au repreneur, et à fixer dans quelles mesures et de quelle façon le cédant accepte d'indemniser le repreneur des conséquences éventuelles du passé de l'entreprise.



Sur le plan fiscal votre imposition sera différente suivant que vous cédiez le fonds de commerce ou la société

Les différents mode de transmission

- **Cession progressive:**

Cette opération est une variante de la précédente : le repreneur acquiert une participation minoritaire du capital assortie d'une promesse de cession du solde des titres sociaux selon un échéancier précis. L'évaluation des titres acquis ultérieurement est généralement déterminée au moment de la prise de participation.

- **Location – gérance assortie d'une promesse d'achat :**

Il s'agit d'un contrat par lequel le propriétaire d'un fonds de commerce confie la gestion à un locataire-gérant aux risques et périls de celui-ci, moyennant le paiement d'une redevance de location. La promesse d'achat de vente à l'issue du contrat de location – gérance doit faire l'objet d'un acte sous seing privé séparé de manière à éviter une requalification fiscale de l'opération en cession de fonds de commerce.



Bailleur et locataire – gérant ont des obligations réciproques (un fonds de commerce doit répondre aux normes d'hygiène et de sécurité côté bailleur et une bonne gestion côté locataire notamment=.

Les différents mode de transmission

- **La donation :**

Acte par lequel le dirigeant transfère la propriété de son entreprise individuelle ou les titres de sa société à son successeur sans contrepartie financière. Elle est irrévocable et doit être rédigée par un notaire.

- **La donation – Partage :**

C'est un acte notarié par lequel le dirigeant donne de son vivant irrévocablement à tous ses enfants tout ou partie de ses biens et en effectue le partage entre eux.

- **Le testament :**

Acte irrévocable par lequel le rédacteur dispose, de son vivant, de tout ou partie de la quotité disponible de ses biens. Il ne prend effet que le jour du décès du dirigeant.



Le Pacte Dutreil permet un abattement fiscal des titres de la société transmis aux héritiers à hauteur de 75 %. Avec un bonus supplémentaire en cas de transmission anticipée (à faire avant les 70 ans du chef d'entreprise).



Le regard du banquier et le montage de dossier

• Plusieurs angles vont être étudiés par les banques :

Le secteur d'activité

Le porteur de projet (repreneur) et le projet

L'accompagnement par différent interlocuteurs (Avocats, Experts comptables, Conseils stratégiques et financiers, banques...)

La valorisation (différent mode de calcul existe)

Les performances et perspectives de la cible (business plan)

Le montage financier

Les garanties





Le regard du banquier et le montage de dossier

- Le repreneur : l'Homme au cœur du projet

CV

Niveau d'avancée dans la démarche de reprise

Situation familiale et patrimoniale

- Le calendrier (déroulé type) :

Lettre d'intention : c'est le moment de consulter les banques

Signature du protocole : Accord de financement

Création holding / transformation forme juridique cible : ouverture des comptes bancaires, souscription d'assurance

Cession définitive : versement du prêt





Le regard du banquier et le montage de dossier

● La valorisation :

Exemple de calcul

EBE moyen sur les 3 derniers exercices : 5 années d'EBE moyen

Capitaux propres – Endettement MLT + Trésorerie disponible

L'Immobilier est-il dans les actifs de la cible?

Ce qu'il faut prévoir

Capitaux propres le jour de la cession: le prix définitif sera revu à la hausse comme à la baisse en fonction des capitaux propres à la date de cession

Garantie actif / passif

Le cédant : condition de départ

Signature clause de non-concurrence



Besoins	Ressources
Acquisition parts / Rachat de FDC Frais actes et honoraires Frais garantie BFR	Apport en capital Apport en compte courant Obligation Crédit vendeur Remontée de réserve Prêt bancaire 7 ans
Total	Total

Financement sollicité : 7 ans – échéances mensuelles/ trimestrielles/ semestrielles

Partage (ou non) à N banques

Garantie



Les garanties

Nantissement des titres de la société reprise (et du holding le cas échéant)

Nantissement de fonds de commerce

Cautions personnelles du ou des repreneurs

Assurance décès invalidité

Garantie BPI (jusqu'à 70% avec l'intervention de la région)

Tout Actif mobilisable

Société de caution mutuelle : Sofitech, ...



Qui sommes nous ?

Sofitech

Statut : Société de caution mutuelle créée en 1961 présidée par Philippe Contet et dirigée par Antoine Alopeau

Siège à la Maison de la Mécanique à Courbevoie (La Défense).

Située dans la mouvance des Organisations Professionnelles de l'industrie manufacturière.



Sofitech vous apporte des solutions pour le financement de vos investissements

et de vos marchés

DOMAINE D'INTERVENTION

Vos besoins

- les investissements matériels, immatériels et immobiliers avec des prêts à moyen ou long terme, CBM ou CBI
- les croissances externes, les rachats de titres et le financement du

BFR Notre réponse

- le financement de l'innovation et les projets de développement.

DOMAINE D'INTERVENTION

Autres accompagnements

- Contre-garantir des marchés en France et à l'export :
Caution sur marché (restitution d'acompte, bonne fin,...)
- Accroître l'efficacité de l'Affacturage :
Solution d'affacturage unique permettant de réduire le dépôt de
Garantie



• Investir et/ou Vendre en Location Financière :

– Financer les ventes d'un industriel / Packager ses ventes

DOMAINE D'INTERVENTION

Affacturage

Financement jusqu'à 97% des créances commerciales : dépôt de garantie réduit jusqu'à 3%

Exemple d'optimisation de votre trésorerie :

CA annuel de 10 M€ avec possibilité de mobiliser un encours de 2 M€.

Dépôt de garantie :

- $2 \text{ M€} \times 10 \% = 200 \text{ K€}$ sans intervention de SOFITECH
- $2 \text{ M€} \times 3 \% = 60 \text{ K€}$ avec intervention de SOFITECH



Soit un montant disponible supplémentaire de 131 800 € déduction faites

DOMAINE D'INTERVENTION

Avantages de notre garantie

- Engagement dédié aux industries du transport
 - Informations marchés, sectorielles
 - Informations liées aux investissements matériels
- Remplacer tout ou partie de vos garanties personnelles
- Accompagnement et mise en relation avec une banque spécialisée dans l'industrie : Crédit Coopératif,



Améliorer vos conditions de prêts octroyés grâce à l'effet de levier sur

DOMAINE D'INTERVENTION

Financement de votre poste clients
CEMECA est la solution d'assurance-crédit créée par et pour les industriels

CEMECA propose en partenariat avec Coface des solutions spécifiques qui répondent aux besoins et problématiques des industriels via un contrat groupe.

SA créée en 1981

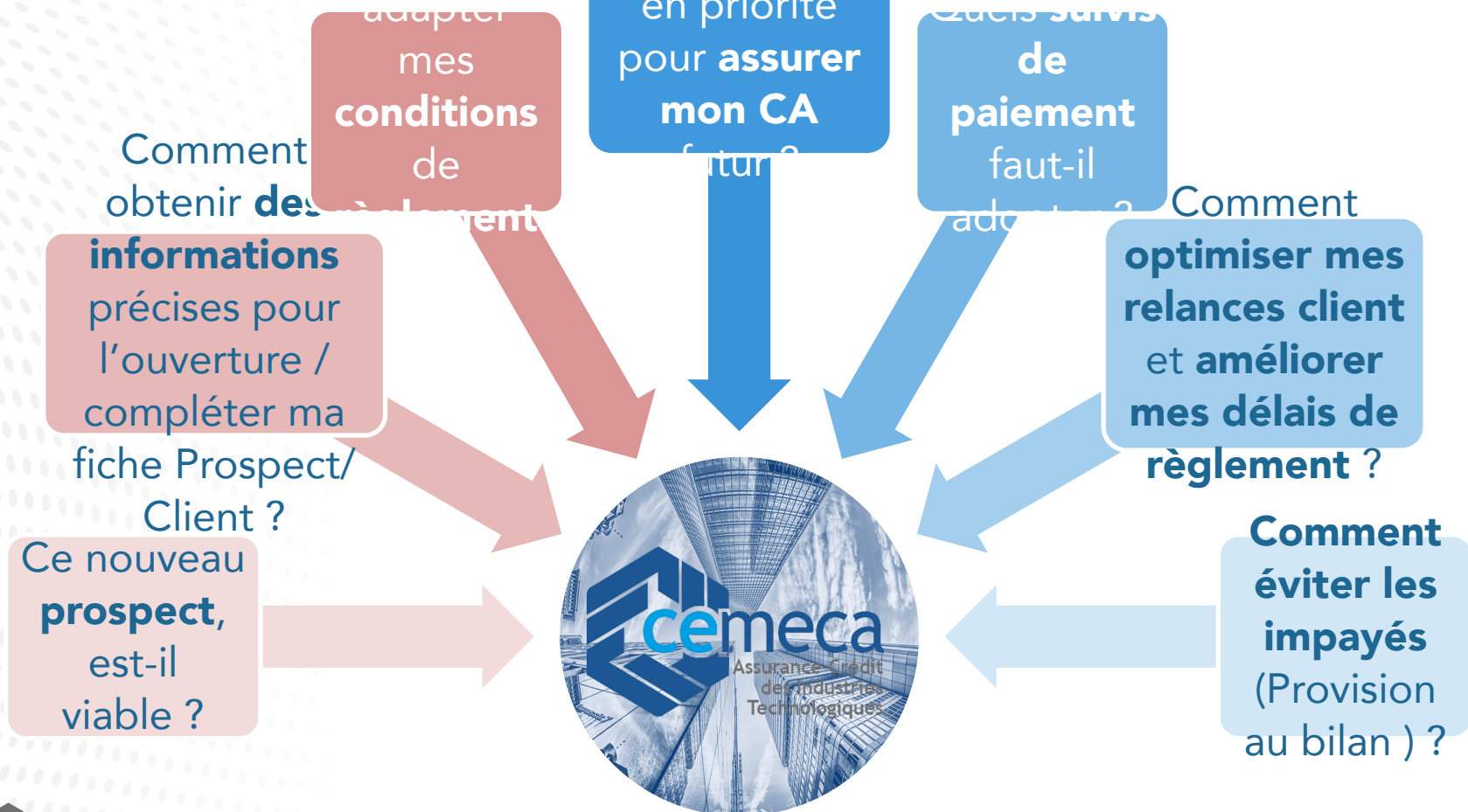
14 personnes

+ de 400 Adhérents

1 000 000 000

1 Milliard d'euros de chiffre d'affaires assuré
pour 2025

Financement de votre poste clients





Bourses d'annonces : Utilisez des plateformes comme Bpifrance Transmission ou la CCI pour trouver des entreprises à reprendre.

Intermédiaires : Les intermédiaires en cession et acquisition d'entreprise mettent en relation les cédants et les acquéreurs, avec ou sans service de conseil. (ex : fusacq, cessionpme.com, cra ...)

Réseaux de soutien : Les chambres consulaires (CCI et CMA) organisent des rencontres entre cédants et repreneurs, offrant des ressources et des informations locales.

Bpifrance Transmission : Un site rassemblant des affaires à reprendre, communiquées par divers partenaires.

VOS INTERLOCUTEURS

Céline IACOBELLI

Directrice Générale Adjointe

06 25 11 72 20

c.iacobelli@sofitech.pro

Julien MADELAINE

Directeur Centre d'Affaires Melun / Lognes

07 63 75 07 69

Julien.madelaine@credit-cooperatif.coop