



Le viager d'entreprise, une solution innovante pour la reprise de sociétés

Actualité législative publié le 29/01/2016, vu 4410 fois, Auteur : [ROCHE TRANSMISSION](#)

Le rapport « Favoriser la transmission d'entreprise en France : diagnostic et propositions » remis le 7 juillet dernier au Ministre de l'Economie souligne les difficultés à venir, en France, en terme de transmission d'entreprise. La transmission d'entreprise dans un contexte de vieillissement de l'âge des dirigeants s'annonce de plus en plus difficile. La transmission est largement conçue et perçue comme la dernière étape avant la retraite, pourtant, de nombreux dirigeants arrivent à l'âge de la retraite et doivent liquider leur entreprise, faute d'avoir pu ou voulu la céder. Quelle en est la raison ? Comment éviter ces liquidations ?

LA PROBLEMATIQUE DU FINANCEMENT DE LA REPRISE D'UNE ENTREPRISE ET LE VIEILLISSEMENT DES ENTREPRENEURS EN FRANCE

Le rapport « *Favoriser la transmission d'entreprise en France : diagnostic et propositions* » remis le 7 juillet dernier au Ministre de l'Economie souligne les difficultés à venir, en France, en terme de transmission d'entreprise.

La transmission d'entreprise dans un contexte de vieillissement de l'âge des dirigeants s'annonce de plus en plus difficile.

La transmission est largement conçue et perçue comme la dernière étape avant la retraite, pourtant, de nombreux dirigeants arrivent à l'âge de la retraite et doivent liquider leur entreprise, faute d'avoir pu ou voulu la céder. Quelle en est la raison ? Comment éviter ces liquidations ?

De
plus
en
plus
d'entrepreneurs
proches
de
l'âge
de
la
retraite

Compte tenu de l'âge des chefs d'entreprise, les acteurs de la transmission d'entreprise s'accordent pour considérer que **700.000 entreprises sont susceptibles d'être cédées au cours**

des 10 prochaines années, soit 70.000 entreprises et 630.000 commerces et entreprises artisanales. Les années à venir seront donc décisives pour la pérennisation de ces entreprises et l'avenir de ces dirigeants.

Néanmoins le rapport présenté montre bien que le rapport de force de la négociation de la transmission n'est pas en faveur des cédants. 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.

Une inadéquation entre les désirs du cédant et les possibilités du repreneur

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.

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.

Cette transmission est rarement anticipée et c'est 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 leur entreprise. **Cette transmission subie et tardive tend à obérer la rentabilité économique** de l'entreprise car l'entrepreneur, accaparé par les problèmes de transmission et déjà « un pied à la retraite », peine à réaliser les évolutions stratégiques indispensables de son secteur d'activité. Cela concerne particulièrement les secteurs ou les filières soumis à des évolutions stratégiques majeures à l'instar des secteurs de la construction, des transports, de l'hôtellerie ou du tourisme.

Par ailleurs, de nombreux dirigeants s'attendent à **une valorisation excessive** de leur société. Cette certitude ne peut que conduire à un échec de la transmission, à un blocage de la vente, voire même à la liquidation de l'entreprise.

En France, les repreneurs potentiels ont souvent un profil d'anciens cadres de grandes entreprises, plutôt urbains, la quarantaine. Mais ceux-là **sont peu attirés par les 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.

Les repreneurs de ces TPE « non attractives » sont plus jeunes, ont moins de capacités financières mais sont implantés localement. Leur souhait d'acquérir est souvent bloqué par des problèmes de financement bancaire. Les banques exigent souvent, à minima, 20% d'apport personnel de la part du repreneur et la durée des prêts professionnels (7 ans) peut le mener à des mensualités difficilement supportables.

Par ailleurs, paradoxalement, les banques semblent préférer les créateurs d'entreprise plutôt que les repreneurs.

Dès lors, après avoir enfin trouvé un repreneur, le chef d'entreprise voit donc son projet de cession avorter à cause d'un problème de financement.

Si le cédant d'une PME-TPE veut réussir la cession de son entreprise, il est indispensable qu'il accompagne l'éventuel repreneur. En effet, le marché n'est, pour l'heure, pas en sa faveur et il doit mettre toutes les chances de son côté pour mener à bien le projet de financement de l'acquéreur.

Une solution : la coopération cédant/repreneur par le viager d'entreprise.

Le chef d'entreprise souhaite conserver ses revenus entre activité et retraite. Le repreneur souhaite, quant à lui, trouver le financement adéquat à sa reprise.

Le chef d'entreprise peut proposer au repreneur de lui apporter **une certaine souplesse dans son financement par le biais du viager d'entreprise**. Il s'agit d'un recours efficace pour ceux disposant de faibles moyens. Cette technique permet également au cédant de conserver ses revenus entre activité et retraite, de mieux négocier le prix de vente et **d'éviter les échecs de projets de cession** dus à des refus de crédits bancaires.

Le viager d'entreprise consiste à vendre une société à une personne en échange du versement périodique d'une rente pendant toute la durée de vie du vendeur. Le fonctionnement est le même que pour un viager immobilier.

La vente en viager consiste donc :

- pour l'acquéreur à **acheter une entreprise sans avoir à verser la totalité du prix de vente le jour de l'acquisition** ;
- et pour le vendeur à **percevoir en contrepartie de la vente de son entreprise une rente mensuelle jusqu'à son décès**.

Le bouquet, somme que le cédant recevra au jour de la vente, correspond généralement à 30 % ou 40 % du prix du bien sur le marché.

Des tables de mortalité, similaires à celles utilisées par les assureurs, sont appliquées pour calculer la rente. A partir de ces tables sont calculés les coefficients diviseurs.

Le repreneur voit donc sa capacité financière élargie car la mensualité de la rente est nettement inférieure à celle d'un prêt professionnel classique.

Le cédant, quant à lui, évite plus facilement les abandons de projet de cession en raison de refus bancaires et son implication personnelle et financière dans le projet de reprise est un gage de confiance pour le repreneur.

Par ailleurs, la rente versée lui permet de conserver ses revenus entre activité et retraite mais également de conserver, à la retraite, un lien avec son entreprise, le projet de sa vie.