

Aider les entreprises en phase de transmission

**Un «guide des bonnes pratiques»
des mesures de soutien à la transmission
de propriété des entreprises**



Publications — DG Entreprises

Aider les entreprises en phase de transmission

Un «guide des bonnes pratiques»
des mesures de soutien à la transmission
de propriété des entreprises



COMMISSION EUROPÉENNE

Avertissement

Le contenu de la présente brochure ne reflète pas nécessairement l'opinion de la Commission européenne.

En ce qui concerne les mesures de soutien aux entreprises visées dans la présente publication, il convient de noter que de telles mesures ne sont acceptables que si elles sont conformes aux dispositions du traité CE (et notamment aux articles 87 et 88) concernant la compatibilité des aides accordées par les États avec le marché commun.

Les aides accordées aux entreprises par les États doivent respecter les conditions établies, dans le cadre de la politique de concurrence de la Commission, par les règlements, lignes directrices, communications et autres documents se rapportant à différents secteurs (véhicules à moteur, industrie des fibres synthétiques, etc.) ou couvrant divers objectifs horizontaux (subventions en faveur des PME, recherche et développement, environnement, etc.).

Autres brochures traitant des mesures de soutien aux entreprises:

Aider les entreprises en phase de démarrage

Aider les entreprises à surmonter leurs difficultés financières

Aider les entreprises en phase de croissance

Pour plus d'informations:

Commission européenne

Direction générale des entreprises

Direction B — Promotion de l'entrepreneuriat et des PME

Unité B.1 — SC27, 3/4

B-1049 Bruxelles

Fax (32-2) 296 62 78

E-mail: Entr-Business-Support@cec.eu.int

Internet: http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/transfer_business/index.htm

***Europe Direct est un service destiné à vous aider à trouver des réponses
aux questions que vous vous posez sur l'Union européenne.***

Un nouveau numéro unique gratuit:

00 800 6 7 8 9 10 11

De nombreuses autres informations sur l'Union européenne sont disponibles sur l'internet via le serveur Europa (<http://europa.eu.int>).

Une fiche bibliographique figure à la fin de l'ouvrage.

Luxembourg: Office des publications officielles des Communautés européennes, 2003

ISBN 92-894-5244-7

© Communautés européennes, 2003

Reproduction autorisée, moyennant mention de la source

Printed in Belgium

IMPRIMÉ SUR PAPIER BLANCHI SANS CHLORE



Erkki Liikanen

Membre de la Commission européenne
chargé des entreprises
et de la société de l'information

Introduction d'Erkki Liikanen

On estime qu'un tiers environ des entreprises européennes feront l'objet d'une transmission dans les dix prochaines années. Ce chiffre signifie qu'en moyenne 610 000 petites et moyennes entreprises changeront de mains chaque année, avec une incidence potentielle sur 2,4 millions d'emplois. Telles sont les estimations établies par le groupe d'experts de la direction générale des entreprises sur la transmission des entreprises ⁽¹⁾.

Après les phases de création et de développement, la transmission constitue donc la troisième phase cruciale dans le cycle de vie d'une entreprise. Cette opération pose un certain nombre de problèmes complexes, liés aux droits de succession ou encore au droit des sociétés. Toutefois, la transmission d'une entreprise n'implique pas seulement des problèmes techniques de transmission de propriété. Elle implique aussi des problèmes de transmission de direction. Il s'agit donc d'un processus long, qui exige d'être soigneusement préparé longtemps à l'avance. Malheureusement, trop de transmissions d'entreprise échouent, entraînant des pertes d'emplois, d'actifs et d'opportunités.

L'aide à la transmission des entreprises implique de disposer d'un cadre réglementaire approprié et, parallèlement, de structures et de services d'appui adaptés. La Commission européenne a abordé ces deux questions dans sa recommandation sur la transmission des petites et moyennes entreprises ⁽²⁾. Cette recommandation invitait les États membres à améliorer le cadre juridique et fiscal des transmissions d'entreprise, à sensibiliser les chefs d'entreprise et à assurer un soutien aux transmissions. Certains progrès ont d'ores et déjà été accomplis, mais il reste encore du chemin à parcourir.

⁽¹⁾ Le rapport final du groupe d'experts sur la transmission des petites et moyennes entreprises peut être consulté sur l'internet (http://europa.eu.int/comm/entreprise/entrepreneurship/support_measures/transfer_business/best_project.htm).

⁽²⁾ Recommandation de la Commission sur la transmission des petites et moyennes entreprises, JO L 385 du 31.12.1994, p. 14.

La promotion de la création d'entreprise fait l'objet d'une grande attention. Il s'agit là d'un point très important, mais veiller à la continuité et à la croissance des entreprises existantes viables l'est tout autant. Il conviendrait également d'encourager les jeunes à considérer la reprise d'entreprises existantes comme une alternative à la création de nouvelles entreprises. Lors du sommet de Lisbonne du printemps 2000, l'Union européenne s'est fixé comme nouvel objectif stratégique pour 2010 de «devenir l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde, capable d'une croissance économique durable accompagnée d'une amélioration quantitative et qualitative de l'emploi et d'une plus grande cohésion sociale». La croissance de l'Europe et ses résultats en matière d'emploi reposent sur le secteur des entreprises. Pour atteindre l'objectif de Lisbonne, nous ne pouvons nous permettre de perdre des entreprises viables au moment de leur transmission.

L'objet de la présente brochure est de fournir aux responsables politiques, aux organismes de soutien aux entreprises et à tout autre lecteur intéressé, des exemples pratiques de soutien à la transmission d'entreprise. Ces bonnes pratiques mettent en évidence certains des cas évoqués dans le rapport final du projet réalisé dans le cadre de la procédure Best sur la transmission des entreprises, ou présentés lors du séminaire européen sur la transmission des entreprises, qui s'est tenu à Vienne les 23 et 24 septembre 2002.

J'espère que cette brochure sera une source d'idées nouvelles et d'inspiration pour poursuivre le développement des mesures de soutien à la transmission des entreprises. Mettons tout en œuvre pour que les transmissions ne soient pas le début de la fin, mais un nouveau départ.

Euro

Aider les entreprises en phase de transmission

Un «guide des bonnes pratiques» des mesures de soutien à la transmission de propriété des entreprises

L'une des phases les plus critiques dans la vie d'une entreprise survient au moment de sa transmission de propriété et de direction. Une transmission d'entreprise peut s'opérer dans le cadre familial, mais il peut s'agir aussi d'une cession à des salariés ou à des tiers. Le départ à la retraite de l'entrepreneur reste le principal phénomène déclencheur de la transmission de l'entreprise. Toutefois, il s'agit d'une cause parmi d'autres: une décision personnelle (retraite anticipée, changement d'activité professionnelle, etc.), le développement de la concurrence (changements sur les marchés, création de nouveaux produits et canaux de distribution, etc.), ou encore un événement personnel (divorce, maladie, décès, etc.), sont autant de causes qui jouent aussi un rôle majeur dans la transmission de l'entreprise.

Processus de transmission

Préparer une transmission d'entreprise est un processus long et complexe qui peut occasionner de nombreuses difficultés. Le premier type de difficultés est d'ordre psychologique ou émotionnel. Nombreux sont les entrepreneurs, notamment ceux qui ont créé et développé leur propre entreprise depuis un certain nombre d'années, qui sont très réticents à l'idée de partir et de préparer la transmission de leur entreprise. La transmission du savoir-faire et des compétences intervient très tard, si toutefois il se fait. Il s'ensuit que la transmission est souvent mal préparée. Cette question importe non seulement pour l'entrepreneur cédant, mais elle affecte aussi l'acquéreur, le successeur ou leurs plus proches collaborateurs, en limitant leur temps de préparation.

Le deuxième type de difficultés est inhérent à la complexité du processus de transmission et au fait que l'entrepreneur n'a ni les connaissances ni l'expérience pour traiter ce genre de situation. L'entrepreneur ne sait pas nécessairement à qui s'adresser pour trouver de l'aide ou des informations.

Les questions de transmission de connaissances figurent parmi les principaux problèmes potentiels redoutés par l'entrepreneur, et singulièrement par l'actuel propriétaire de l'entreprise. Comment va-t-il transmettre ses connaissances tacites à la génération suivante? En outre, la transmission de ses propres réseaux ou relations, la répugnance à partager le pouvoir de gestion et les pressions pour poursuivre la gestion de l'entreprise avec succès sont autant de facteurs qui sont souvent considérés comme des problèmes potentiels en cas de transmission.

Le troisième type de difficultés découle de la réglementation nationale, en particulier du droit des sociétés et des obligations fiscales et administratives. Les problèmes rencontrés dans ce domaine sont multiples: lourdeur des droits de succession et de donation, financement, obstacles empêchant la transformation juridique des sociétés dans le cadre de la préparation d'une transmission, obstacles à la continuité des partenariats lorsque l'un des associés ou partenaires décède ou prend sa retraite.

Les problèmes en jeu lors d'une transmission d'entreprise sont également fonction de la taille de celle-ci. Les grandes entreprises peuvent généralement s'appuyer sur les conseils d'experts internes ou externes, au fait de la législation concernée et des difficultés à résoudre. Les propriétaires de petites entreprises sont bien moins avertis des problèmes soulevés par une transmission.

Aide à la transmission des entreprises

Pour aider à la transmission des entreprises, la Commission européenne a adopté en 1994 une recommandation sur la transmission des petites et moyennes entreprises ⁽³⁾. Cette recommandation invitait les États membres à améliorer le cadre juridique et fiscal des transmissions d'entreprise, à sensibiliser les entrepreneurs et à assurer un soutien aux transmissions.

La première évaluation sur la mise en œuvre de cette recommandation a été présentée en 1998 ⁽⁴⁾. L'évaluation montrait qu'un nombre non négligeable d'États membres avaient déjà pris des mesures pour redresser la situation, alors même que d'autres en avaient pris peu ou pas du tout.

En décembre 2000, la direction générale des entreprises de la Commission européenne lançait le projet Best sur la trans-

⁽³⁾ JO L 385 du 31.12.1994, p. 14.

⁽⁴⁾ Communication de la Commission sur la transmission des petites et moyennes entreprises, JO C 93 du 28.3.1998, p. 2.

mission d'entreprise ⁽⁵⁾. Ce projet constituait l'un des domaines d'action prioritaires de la direction générale. Son principal but était de suivre les progrès accomplis dans la mise en œuvre de la recommandation de la Commission de 1994 sur la transmission des petites et moyennes entreprises, d'identifier des mesures de soutien et de proposer des domaines d'action ultérieurs. Un groupe d'experts a été spécialement mis en place pour aider la Commission dans la réalisation de ce projet. Le groupe était constitué d'experts de tous les États membres de l'UE, à l'exception de l'Irlande, de la Suède et du Royaume-Uni.

Selon les experts, un tiers environ des entreprises feront l'objet d'une transmission dans les dix prochaines années, soit entre 25 et 40 % des entreprises selon les États membres. Ce chiffre signifie qu'en moyenne 610 000 petites et moyennes entreprises (PME) changeront de mains chaque année (dont 300 000 PME employant des salariés et 310 000 PME n'employant pas de salariés), avec une incidence potentielle sur 2,4 millions d'emplois.

Selon les experts, les transmissions se feront de plus en plus souvent à l'extérieur du cadre familial, au profit de tiers. De nombreuses sociétés seront ainsi proposées à des acquéreurs potentiels. Les entrepreneurs seront également de plus en plus nombreux à transférer la propriété de leur entreprise avant d'atteindre l'âge de la retraite, pour des motifs personnels; enfin, les entrepreneurs seront aussi de plus en plus nombreux à rester moins longtemps dans la même entreprise et à ne plus y passer leur vie entière comme autrefois.

Concernant la mise en œuvre de la recommandation de la Commission, le groupe d'experts a établi qu'à peine la moitié des 21 mesures juridiques et fiscales proposées par la Commission ont été appliquées. La fourchette du nombre de mesures adoptées varie de deux pour la Grèce à seize pour les Pays-Bas. Les experts ont établi que les progrès accomplis par les États membres sont relativement satisfaisants dans deux des cinq domaines jugés prioritaires pour faciliter la transmission des entreprises. Treize États membres ont adopté des règles spéciales relatives aux droits de succession et de donation, et une dizaine ont pris des mesures pour faciliter la transmission de propriété à des tiers. Dans les autres domaines prioritaires — mesures spécifiques facilitant la transmission aux salariés, exonération fiscale en cas de retraite anticipée de l'entrepreneur vendeur

⁽⁵⁾ Pour plus d'informations sur le projet Best, consulter le site internet: http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/transfer_business/best_project.htm.



et allégements fiscaux sur les plus-values de cession réinvesties dans une autre PME —, les États membres ne sont que sept ou huit à avoir pris des mesures.

Les experts ont également observé qu'il existe de nombreuses aides, mais que celles-ci ne sont pas proposées de façon structurée et qu'elles n'atteignent donc pas forcément le public visé. Au total, les experts ont recensé 53 mesures de soutien aux transmissions d'entreprise, qui sont reprises dans la base de données sur les mesures de soutien et les initiatives en faveur des entreprises (SMIE) ⁽⁶⁾.

En conclusion de ses travaux, le groupe d'experts a formulé les recommandations suivantes relatives à la mise en place de mesures de soutien:

- créer un «centre européen de la transmission d'entreprise», soit une plate-forme européenne virtuelle pour coordonner la collecte d'informations et l'échange d'expériences et de bonnes pratiques en Europe et faciliter la coopération transfrontalière. Des centres similaires devraient être mis sur pied au niveau national;
- créer une bourse européenne des vendeurs et acheteurs, en liaison avec le centre européen de la transmission d'entreprise, permettant de mettre en relation les activités des bases de données nationales existantes et d'encourager la création de ces bases de données dans les pays où celles-ci n'existent pas;
- organiser régulièrement des manifestations européennes sur des questions spécifiques pour échanger les bonnes pratiques et utiliser leurs résultats pour préparer des séminaires et des rencontres aux échelons national, régional et local;
- développer de nouveaux outils de formation et de gestion personnalisés destinés aux petites entreprises familiales, actuelles et futures;
- lancer des programmes publics de soutien et de recherche sur les transmissions d'entreprise;
- accorder autant d'attention à la transmission qu'à la création d'entreprise.

Séminaire européen sur la transmission d'entreprise

Les résultats du projet Best et les exemples de bonnes pratiques dans les différents États membres ont été présentés à

(6) <http://www.europa.eu.int/comm/enterprise/smie>.

l'occasion du séminaire européen sur la transmission d'entreprise, qui s'est tenu à Vienne les 23 et 24 septembre 2002 ⁽⁷⁾. La direction générale des entreprises et le ministère fédéral autrichien de l'économie et du travail sont conjointement à l'origine de ce séminaire, dont l'objet était de sensibiliser les entrepreneurs à la transmission d'entreprise, de donner l'occasion d'un échange de bonnes pratiques dans ce domaine et de s'enrichir mutuellement des expériences réussies. Les trois ateliers du séminaire avaient respectivement pour thème: l'impact de la législation sur les transmissions d'entreprise, l'importance des mesures de sensibilisation et la nécessité de mettre en place des mesures de soutien au processus de transmission.

Le séminaire est parvenu à la conclusion que la sensibilisation est le point de départ d'une transmission réussie. Le soutien pratique ne vient qu'en second lieu. Compte tenu de la complexité de cette opération, des conseils professionnels sont nécessaires pour guider les acteurs tout au long de la procédure. Il ressort qu'il existe de nombreuses mesures de soutien, mais que celles-ci doivent être plus visibles et mieux coordonnées. Une approche intégrée s'impose pour traiter tous les aspects d'une transmission d'entreprise, y compris les facteurs psychologiques qu'il convient de ne pas oublier.

Le projet Best comme le séminaire européen sur la transmission d'entreprise concluent sur l'idée qu'il faut accorder autant d'importance à la transmission qu'à la création d'entreprise. Selon une étude autrichienne présentée lors du séminaire ⁽⁸⁾, 96 % des transmissions d'entreprise réussies survivent pendant les cinq premières années. Les chances de survie des transmissions sont donc plus grandes que pour les créations, où le taux de survie est de 75 % après cinq ans. Pour cette raison, il est primordial de susciter une prise de conscience politique de l'importance des transmissions d'entreprise et de les promouvoir à titre d'alternative à la création de sa propre entreprise.

La Commission va continuer de travailler sur les transmissions d'entreprise et portera cette question du niveau technique au niveau politique. Aucun progrès rapide ne sera possible sans susciter d'abord une prise de conscience politique.

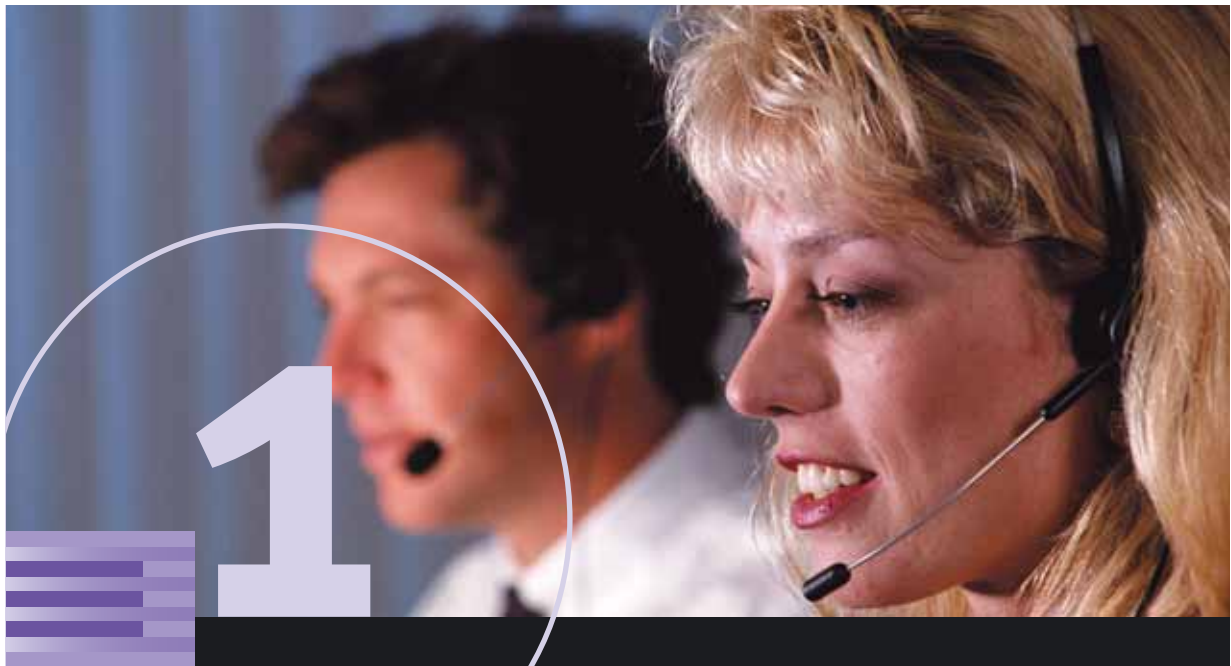
(7) <http://www.transferofbusinesses.at>.

(8) *Business transfers and successions in Austria*, Institut für Gewerbe- und Handelsforschung (Institut d'étude des PME), 2002.

Exemples de bonnes pratiques

La transmission d'une entreprise est généralement un événement unique dans l'existence, dont l'entrepreneur n'a pas ou peu l'expérience. C'est une question complexe, mettant en cause une multitude d'intérêts et de parties, qui exige un savoir-faire dans tout un éventail de domaines. Divers soutiens sont proposés dans différents secteurs par de nombreux acteurs: banques, comptables, chambres de commerce, fiscalistes, juristes, notaires, spécialistes des fusions et acquisitions, consultants.

La présente brochure est centrée sur les mesures de soutien aux transmissions d'entreprise. Les paragraphes qui suivent jettent un éclairage sur certaines bonnes pratiques recueillies à partir du rapport final sur le projet Best et des cas présentés lors du séminaire européen sur la transmission d'entreprise. Bien entendu, il ne s'agit que d'une sélection et les autres exemples de bonnes pratiques sont légion.



Information pour les transmissions d'entreprise

Les principaux problèmes rencontrés lors de la transmission d'une entreprise ont notamment pour cause le retard pris dans la planification de la procédure. Aussi faut-il commencer par sensibiliser les entrepreneurs à la nécessité de préparer l'opération longtemps à l'avance. Une fois que les entrepreneurs en ont pris conscience, ils ont besoin d'une information conçue pour accroître l'importance attachée à une préparation minutieuse de la transmission de propriété. De la même manière, le successeur potentiel a besoin d'être informé sur la marche à suivre. Ce type de soutien est supposé donner à l'entrepreneur et au successeur une vue d'ensemble des étapes à franchir, des conseils plus spécifiques proposés et des lieux où les obtenir.

1. Guichet unique pour les transmissions d'entreprise

Objectif:

Informer, en un seul et même lieu, sur tous les aspects d'une transmission d'entreprise.

Bonne pratique:

La chambre de commerce et d'industrie d'Erfurt (Industrie- und Handelskammer, IHK) a mis en place un *guichet unique pour les entrepreneurs en phase de transmission d'entreprise*. Vendeurs et acquéreurs intéressés peuvent y rencontrer des juristes, des fiscalistes et des représentants des banques de développement et de la communauté locale, qui sont en mesure de leur fournir tous les renseignements utiles en une seule fois et en un seul et même lieu. Le conseiller de la chambre de commerce, qui connaît les entreprises intéressées et qui en a été autrefois responsable, organise des rencontres avec les experts et assiste aux consultations.

Organisme:

Chambre de commerce et d'industrie d'Erfurt.

Pour de plus amples informations:

<http://www.erfurt.ihk.de>

Contact

Industrie- und Handelskammer Erfurt
M. Berndt Kutschan
Weimarische Straße 45
D-99099 Erfurt
Tél. (49-361) 348 42 22
Fax (49-361) 348 59 75
E-mail: kutschan@erfurt.ihk.de

1 2. Portail d'information

Objectif:

Fournir des informations en ligne de manière coordonnée.

Bonne pratique:

L'initiative «*nexxt*» sur la transmission d'entreprise est un projet du ministère fédéral allemand de l'économie et du travail, mené en collaboration avec de nombreux organismes et établissements bancaires. Une plateforme d'action a été constituée sous le label commun «*neext*» pour rassembler tous les organismes partie prenante dans la transmission de propriété d'une entreprise. Des informations de toute nature relatives à cette question peuvent être obtenues en consultant l'internet (<http://www.nexxt.org>). Les partenaires de l'initiative organisent des séminaires et d'autres manifestations sous le label commun «*neext*» dans le but de transmettre des informations sur le changement de génération et de présenter des solutions concrètes. Cette initiative aide les entrepreneurs à aborder le problème de la transmission en temps voulu.

Organisme:

Ministère fédéral de l'économie et du travail.

Pour de plus amples informations:

<http://www.nexxt.org>

Contact

Ministère fédéral de l'économie
et du travail

M. Joachim Laurich

Scharnhorststraße 34-37

D-10115 Berlin

Tél. (49-30) 20 14 75 63

Fax (49-30) 20 14 70 56

E-mail:

joachim.laurich@bmwa.bund.de

1

3. Information aux jeunes créateurs d'entreprise

Objectif:

Sensibiliser les créateurs d'entreprise par une information systématique.

Bonne pratique:

Formaper, l'institut de formation de la chambre de commerce de Milan, informe systématiquement les jeunes entrepreneurs et les créateurs d'entreprise des possibilités de poursuivre l'activité d'une entreprise, et pas seulement d'en créer une nouvelle. Cette activité d'information comporte aussi des actions de formation spéciales, qui donnent l'opportunité à de jeunes entrepreneurs d'en rencontrer de plus chevronnés. Au cours des quatre dernières années, cette activité d'information a touché plus d'un millier de bénéficiaires, et un cours spécialement conçu, intitulé «La succession dans une entreprise familiale: entre raison et aspirations», a été mis en place.

Organisme:

Formaper.

Pour de plus amples informations:

<http://www.formaper.it>

Contact

Formaper
Chambre de commerce de Milan
M^{me} Silvia Valentini
Via Camperio, 1
I-20100 Milano
Tél. (39) 02 85 15-5395/5373
Fax (39) 02 85 15-5290
E-mail: valentini@mi.camcom.it

1 4. Structure d'appui à la cession des entreprises familiales

Objectif:

Assurer un soutien coordonné.

Bonne pratique:

Le conseil de la création d'entreprise (RZO) a élaboré, en coopération avec une banque (RABO) et un cabinet d'expertise comptable (BDO), une structure d'appui à la transmission de propriété des entreprises familiales, intitulée *Du projet isolé au soutien global: vers une méthode intégrée d'information et d'orientation sur la transmission des entreprises familiales*. Cette structure inclut des activités connexes de sensibilisation, de formation en ateliers et de conseil individualisé. L'objectif du projet était d'associer les ressources de plusieurs intervenants et de renseigner un public plus large que celui que chacun aurait pu toucher individuellement. Le projet pilote a été organisé en collaboration avec la chambre de commerce de Rijnland et la fédération professionnelle de la boulangerie. Des centaines d'entrepreneurs ont assisté aux réunions et en ont donné une appréciation très positive. L'ensemble du projet a fait l'objet d'un rapport et a été traduit en un plan d'action. Ce plan a été proposé aux autres chambres de commerce et associations professionnelles afin qu'elles puissent disposer de toutes les informations de référence pour organiser des réunions semblables.

Organisme:

Raad voor het Zelfstandig Ondernemerschap.

Pour de plus amples informations:

<http://www.rzo.nl>

Publication: *Du projet isolé au soutien global: vers une méthode intégrée d'information et d'orientation sur la transmission des entreprises familiales* (disponible seulement en néerlandais).

Contact

M. Rob van Engelenburg
E-mail:
engelenburg.voorschoten@planet.nl

1

5. Tutorat

Objectif:

Assurer un tutorat dans différents contextes de succession.

Bonne pratique:

Chris Martin & Associates a développé un processus de tutorat, dont le but est d'aider l'entrepreneur à identifier les compétences de base de son entreprise et son capital intellectuel. Ce tutorat est destiné en particulier aux petites entreprises de certains créneaux de marché, gérées par leur propriétaire, et il accompagne l'entrepreneur tout au long des étapes qui doivent le mener à une compréhension en profondeur du problème de la succession. Cet accompagnement lui fait connaître une première série de structures, de questionnements et d'exemples. Il permet aussi à l'entrepreneur de remettre en cause sa vision des choses jusqu'à ce qu'en définitive il puisse localiser les points forts de son entreprise et les différentes possibilités de sortie. Ce tutorat donne à l'entrepreneur une occasion d'apprendre, ce qui lui permet de revoir la manière de considérer son entreprise, jetant ainsi les bases d'une stratégie de succession rationnelle, adaptée au contexte.

Organisme:

Chris Martin & Associates.

Pour de plus amples informations:

<http://www.chrismartinassoc.co.uk>

Contact

Chris Martin & Associates
M. Chris Martin
6 Innage Road
Northfield
Birmingham B31 2DX
United Kingdom
Tél. (44-121) 475 20 88
Fax (44-121) 475 20 88
E-mail:
chrismartinassoc@btinternet.com



Formation et conseil pour les transmissions d'entreprise

La formation est fondamentale pour faire mieux connaître les cessions d'entreprise auprès des entrepreneurs et mieux les préparer à cette opération. Des formations spécifiques, destinées à la fois aux cédants et aux successeurs, fournissent aux entrepreneurs les connaissances et les outils nécessaires pour planifier et mener à bien le processus. La transmission au successeur de compétences de gestion de base devrait également constituer l'un des principaux aspects des programmes de formation dans ce domaine.

La plupart des PME sont gérées par leur propriétaire. Or, les programmes de gestion classiques enseignés dans les universités et les autres établissements d'enseignement, de même que la plupart des ouvrages de gestion, ne portent que sur les grandes et moyennes entreprises. D'autres formations et/ou critères de formation que ceux destinés aux dirigeants salariés sont nécessaires pour les propriétaires-gérants de PME. Intégrer la question de la transmission de propriété dans les programmes standard de formation à la création d'entreprise pourrait permettre de se sensibiliser à cette question et de transmettre des informations essentielles concernant cette phase particulière de la vie d'une entreprise. Cela permettrait également aux jeunes entrepreneurs potentiels d'apprendre à créer leur propre entreprise en se portant acquéreur d'une entreprise existante, dont le propriétaire cherche un successeur.

La transmission d'une entreprise touchant à des questions complexes, telles que la législation sur les successions, la préparation de l'entreprise en vue de sa mise en vente, l'évaluation de son prix, etc., il est nécessaire d'être conseillé par différents spécialistes — consultants en gestion, inspecteurs des impôts, juristes, comptables, banques et notaires — pour mener l'opération.

1. Formation à la consolidation des entreprises familiales

Objectif:

Former les responsables d'entreprises familiales.

Bonne pratique:

L'EOI Escuela de Negocios (EOI École de commerce), propose un programme de formation à la consolidation des entreprises familiales, destiné aux cédants et aux acquéreurs potentiels d'entreprises familiales (*Programa Superior para la Consolidación de la Empresa Familiar*).

Les objectifs de ce programme sont de motiver les cédants de façon à aborder la succession avec autant de rationalité que n'importe quel autre processus de gestion, et de guider les successeurs potentiels dans l'élaboration d'un plan stratégique pour l'entreprise qu'ils vont bientôt devoir diriger.

La formation dure onze semaines environ et comporte deux modules: «Gérer une succession» et «Plan stratégique». Le premier module permet de dresser un diagnostic de l'entreprise en vue de sa succession et fournit un espace de discussion sur des cas pratiques. Le second inclut un certain nombre de séminaires sur des questions fondamentales de management en mettant en lumière les forces et les faiblesses des entreprises pour l'avenir.

Organisme:

EOI Escuela de Negocios.

Pour de plus amples informations:

<http://www.eoi.es>

Contact

EOI Escuela de Negocios
M. Luis Sánchez
Avda. Gregorio del Amo, 6
Ciudad Universitaria
E-28040 Madrid
Tél. (34) 913 49 56 30
Fax (34) 915 54 23 94
E-mail: LuisSanchez@eoi.es

2. Kit interactif d'autoanalyse

Objectif:

Fournir un outil d'autoévaluation pratique.

Bonne pratique:

Kit.brunello est un kit d'autoévaluation pour PME, axé spécifiquement sur les processus de transmission d'entreprise familiale, qui a été appliqué à plus de 400 sociétés en Italie. Ce kit est proposé en cinq langues et contient une centaine de questions, destinées à aider les entrepreneurs, dirigeants, consultants et comptables à comprendre les forces et les faiblesses des transmissions d'entreprise entre générations. *Kit.brunello* aborde les aspects techniques (financiers, fiscaux, juridiques, d'organisation, d'assurance, etc.), mais permet aussi une analyse des facteurs émotionnels, psychologiques, interpersonnels et de leadership. Lorsqu'il est utilisé pour un groupe de PME, ce kit peut broser à la fois un tableau personnalisé de chaque entreprise et un tableau d'ensemble du groupe de PME. Plus d'une vingtaine d'organisations (chambres de commerce et associations d'entreprises italiennes) l'utilisent à cette fin (une pratique désignée par le terme de *Laboratorium*).

Organisme:

StudioCentroVeneto.

Pour de plus amples informations:

<http://www.kit.brunello.net>

Contact

StudioCentroVeneto
M. Toni Brunello
Via Imperiali, 77
I-36100 Vicenza
Tél. (39) 04 44 51 27 33
Fax (39) 04 44 51 24 20
E-mail:
info@studiocentroveneto.com

2

3. Consultations sur la transmission d'entreprise

Objectif:

Assurer un soutien personnalisé aux entreprises.

Bonne pratique:

Les centres finlandais pour l'emploi et le développement économique (centres TE) proposent un outil de gestion baptisé «*Passage du témoin*» (*Viestinvaihto* en finnois), qui aide à gérer le changement de génération dans l'entreprise. Cet outil est destiné aux PME qui cherchent à mettre en œuvre une transmission systématique et maîtrisée entre générations. Le service aide à préciser le statut et les attentes de l'entrepreneur cédant son entreprise et de son successeur. Il examine également les candidats possibles à la succession, détermine la valeur financière de l'entreprise, clarifie les aspects juridiques et fiscaux et évalue le potentiel financier des autres modalités de cession possibles.

Une fois l'analyse menée à son terme, l'entrepreneur se voit remettre un plan d'action écrit, assorti de propositions de mesures pour le mettre en œuvre. Les questions nécessitant encore d'être clarifiées sont mises en évidence.

Le service consiste en des consultations individualisées menées sur trois jours.

Organisme:

Ministère du commerce et de l'industrie, en coopération avec les centres pour l'emploi et le développement économique (centres TE).

Pour de plus amples informations:

<http://www.te-keskus.fi>

Contact

Ministère du commerce
et de l'industrie
M^{me} Jaana Lappi
PO Box 32
FIN-00023 Gouvernement
Tél. (358-9) 16 06 26 58
Fax (358-9) 16 06 26 66
E-mail: jaana.lappi@ktm.fi

2 4. Espace de discussion

Objectif:

Offrir une plate-forme de discussion avec des spécialistes de différents domaines.

Bonne pratique:

Team Beratung est un programme de la chambre de commerce de Haute-Autriche. Il offre aux entrepreneurs la possibilité de rencontrer des spécialistes sur les questions du travail et de la réglementation sociale et fiscale pour évoquer avec eux les meilleures solutions possibles sur la manière de transmettre son entreprise. Les chambres de commerce des autres provinces autrichiennes proposent des programmes similaires.

Organisme:

Chambre de commerce de Haute-Autriche (Wirtschaftskammer OÖ).

Pour de plus amples informations:

<http://www.wko.at/ooe/>

Contact

Wirtschaftskammer OÖ
M^{me} Therese Pechböck
Hessenplatz 3
A-4010 Linz
Tél. (43-732) 780 06 25
Fax (43-732) 780 05 71
E-mail: fp@wkoee.at

5. Aide à la cession d'entreprise à des coopératives de salariés

Objectif:

Aider à la transmission d'entreprise à des salariés.

Bonne pratique:

La *Confédération générale des Scop (sociétés coopératives de production)*, en France, a mis en place un système de transmission d'entreprise à des coopératives de salariés. Le système comporte cinq étapes: identification des opportunités de transmission, validation de l'adhésion des parties au projet, validation de sa faisabilité, finalisation du projet et mise en œuvre. Un conseiller principal est désigné en tant qu'intermédiaire entre le cédant et l'acquéreur. Sa mission est de coordonner la participation des spécialistes des divers domaines, en fonction des besoins de chacun. Outre le travail du conseiller, la confédération est en contact étroit avec les salariés et veille à ce que les directeurs d'autres coopératives du même secteur d'activité participent au processus. La confédération assure également un financement des coopératives sous forme d'apport de capital, de fonds d'exploitation ou de garanties bancaires, et organise des formations destinées aux directeurs et aux membres des coopératives.

Organisme:

Confédération générale des Scop (sociétés coopératives de production).

Pour de plus amples informations:

<http://www.resoscope.org>

Contact

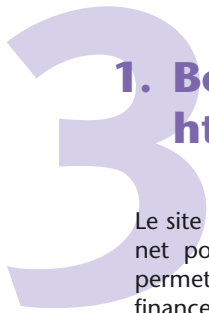
Confédération générale des Scop
M^{me} Muriel Decout
6, rue B. Ortet
F-31500 Toulouse
Tél. (33) 561 61 04 61
ou (33) 615 17 51 78
Fax (33) 561 61 28 42
E-mail: mdecout@scop.coop



Marchés des transmissions d'entreprise

Un nombre croissant de transmissions d'entreprise s'effectue au profit de tiers. Aussi est-il d'autant plus important de faciliter le rapprochement entre vendeurs et acheteurs. Or, le marché des transactions sur les petites entreprises manque parfois de transparence. De nombreux acheteurs et vendeurs potentiels sont répertoriés dans des fichiers de comptables, banquiers, consultants, etc. Mais le faible rayon d'action de ces fichiers limite la probabilité de pouvoir établir les contacts recherchés.

Les bonnes pratiques recensées ci-après proposent des bases de données d'acheteurs et de vendeurs de plus grande envergure. Les bases de données hôtes dans les différents pays sont créées et financées pour la plupart par des organismes publics. Elles travaillent à l'échelon national et ont très souvent établi des coopérations avec des partenaires privés, notamment des banques et des cabinets de conseil et de comptabilité. Réunir plusieurs petites bases de données isolées d'opérateurs privés dans une base de données hôte multiplie les possibilités de contacts entre acheteurs et vendeurs d'entreprise.



1. Bonne pratique: <http://www.match-online.dk>

Le site <http://www.match-online.dk> est une bourse internet pour l'achat et la vente de PME. Cette bourse permet également aux entrepreneurs de chercher des financements (fonds propres) et aux investisseurs de proposer des capitaux. Cette initiative est le fruit d'une coopération entre tous les acteurs impliqués dans les transmissions d'entreprise, représentés par des banques, comptables, juristes, consultants, organismes, etc., comptant parmi les plus importants. La bourse est accessible à quiconque dispose d'un accès à l'internet.

Toutes les entreprises y sont présentées de façon anonyme, mais avec la mention de l'intermédiaire ayant procédé à l'enregistrement. Les intermédiaires agréés sont seuls habilités à enregistrer les entreprises sur ce marché et tous les premiers contacts passent par eux. Le rapprochement entre acheteurs et vendeurs s'effectue automatiquement et les intermédiaires sont informés par courrier électronique de toute nouvelle entrée sur le marché. Les critères de recherche des acheteurs et vendeurs potentiels sont: l'activité (nomenclature NACE), la localisation, le chiffre d'affaires, le nombre de salariés et le montant du capital.

Le site <http://www.match-online.dk> a été inauguré en septembre 1999. La base de données a été étendue au sud de la Suède et au nord de l'Allemagne en avril 2001.

Organisme:

Foreningen match-online.dk.

Pour de plus amples informations:

<http://www.match-online.dk>

Contact

Foreningen match-online.dk
M. Peter Dalkiær
ou M^{me} Helle Pallesen
Kronprinsessegade 28
DK-1306 Copenhague
Tél. (45) 33 96 97 98
E-mail: pda@tic.dk
ou info@match-online.dk

2. Bonne pratique: <http://www.change-online.de>

L'initiative «*Change/Chance*», un projet conjoint de la fédération allemande des chambres de commerce et d'industrie (DIHK), de la confédération de l'artisanat allemand (ZDF) et du secteur bancaire (Mittelstandsbank, qui reprend désormais les activités d'aide à la création d'entreprise et aux PME de la Deutsche Ausgleichsbank), offre aux entrepreneurs futurs ou déjà établis l'opportunité de nouer des contacts par le biais d'un vaste réseau national. Ce réseau met en relation des services locaux et régionaux chargés des successions d'entreprise et a mis en place une importante base de données d'acheteurs et de vendeurs.

Organisme:

Mittelstandsbank.

Pour de plus amples informations:

<http://www.change-online.de>

Contact

Mittelstandsbank
M. Hans Prassny
Kronenstraße 1
D-10117 Berlin
Tél. (49-30) 850 85 43 51
Fax (49-30) 850 85 43 93
E-mail: hans.prassny@dta.de

3. Bonne pratique: <http://www.bnoa.net>

Avec le soutien du Fonds social européen, l'Assemblée permanente des chambres de métiers en France a mis en place un marché national virtuel d'achat et de vente d'entreprises artisanales. Dans un premier temps, les conseillers du réseau des chambres des métiers procèdent à une évaluation (bilan) des entreprises avec les vendeurs. Les offres sont ensuite diffusées par la bourse nationale d'échange des entreprises artisanales (BNOA, bourse nationale des opportunités artisanales — <http://www.bnoa.net>). Les conseillers du réseau organisent la première rencontre entre le vendeur et l'acheteur, assurent un soutien, accompagnent la phase de transition et suivent le processus de transmission.

Organisme:

Assemblée permanente des chambres de métiers (APCM).

Pour de plus amples informations:

<http://www.bnoa.net>
<http://www.apcm.com>

Contact

Assemblée permanente
des chambres de métiers (APCM)
M^{me} Sylvie Rucheton
ou M^{me} Grace Silvestre
12, avenue Marceau
F-75008 Paris
Tél. (33) 144 43 10 56/10 70
Fax (33) 147 20 34 48
E-mail: rucheton@apcm.fr
ou silvestre@apcm.fr

4. Bonne pratique: <http://www.generazionimpresa.com>

Le site <http://www.generazionimpresa.com> est un marché en ligne où acheteurs et vendeurs de PME peuvent se rencontrer et se rapprocher. Conçu à l'origine par la chambre de commerce de Bologne, ce marché se transforme peu à peu en un marché national auquel participe tout le réseau des chambres de commerce italiennes et internationales. Les vendeurs peuvent y enregistrer leur offre en prévision du départ à la retraite du propriétaire de l'entreprise à court terme (1 à 2 ans), ou à moyen terme (3 à 4 ans). L'entrepreneur peut s'adresser à l'un des partenaires de *GenerAzionImpresa* pour s'inscrire dans la base de données. La chambre de commerce de Bologne gère cette base de manière confidentielle, de sorte que seuls les partenaires peuvent consulter les renseignements concernant les acheteurs et les vendeurs. Un outil d'autoévaluation aide les acheteurs potentiels au moment de leur inscription en ligne.

Organisme:

Chambre de commerce, d'industrie, d'artisanat et d'agriculture de Bologne.

Pour de plus amples informations:

<http://www.generazionimpresa.com>

Contact

Camera di Commercio, Industria,
Artigianato e Agricoltura di Bologna
M^{me} Laretta Grandi
Piazza Mercanzia, 4
I-40125 Bologna
Tél. (39) 05 16 09 34 85
Fax (39) 05 16 09 34 51
E-mail: promozione@bo.camcom.it



5. Bonne pratique: <http://www.chambre-des-metiers.lu>

La chambre des métiers a mis en place une *bourse d'entreprises* pour les acheteurs et vendeurs d'entreprises. Ce service assure également un conseil personnalisé et le suivi de la procédure de cession. Les services proposés vont de la mise à disposition de locaux pour une première rencontre à la publication gratuite d'une annonce sur le site web de la chambre des métiers et dans la presse professionnelle et locale.

Organisme:

Chambre des métiers du Grand-Duché de Luxembourg.

Pour de plus amples informations:

<http://www.chambre-des-metiers.lu>

Contact

Chambre des métiers
du Grand-Duché de Luxembourg
M. Charles Bassing
2, Circuit de la Foire Internationale
L-1016 Luxembourg
Tél. (352) 42 67 67-1
Fax (352) 42 67 87
E-mail: bourse-entreprises@cdm.lu



6. Bonne pratique: <http://www.cc.lu>

La chambre de commerce a mis en place une *bourse d'entreprises* dans des secteurs économiques relevant de son domaine d'action. La chambre de commerce met à disposition ses locaux et ses conseillers pour une première rencontre entre les parties concernées; ses conseillers peuvent aussi accompagner le déroulement ultérieur des négociations, si tel est le souhait des parties.

Organisme:

Chambre de commerce du Grand-Duché de Luxembourg.

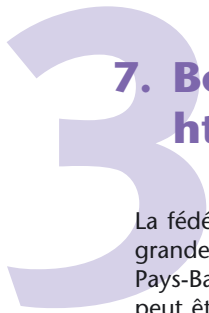
Pour de plus amples informations:

<http://www.cc.lu>

Contact

Chambre de commerce
du Grand-Duché de Luxembourg
Service conseil et assistance
aux PME

M. Yves Karier
31, boulevard Konrad Adenauer
L-2981 Luxembourg
Tél. (352) 42 39 39 33-1
Fax (352) 43 83 26
E-mail: yves.karier@cc.lu



7. Bonne pratique: <http://www.ondernemingsbeurs.nl>

La fédération des chambres de commerce gère la plus grande base de données d'acheteurs et de vendeurs des Pays-Bas, «*Enterprise Exchange*». Cette base de données peut être consultée non seulement par les clients et les acquéreurs potentiels, mais aussi par des tiers. L'utilisation de l'internet permet de renforcer la coopération avec d'autres organismes. Les chambres de commerce jouent un rôle de soutien, qui débouche sur le rapprochement entre acheteurs et vendeurs et sur leur mise en relation. Des intervenants privés et les entrepreneurs prennent ensuite en charge la conclusion des contrats d'achat/vente.

Organisme:

Fédération des chambres de commerce des Pays-Bas.

Pour de plus amples informations:

<http://www.ondernemingsbeurs.nl>
<http://www.kvk.nl>

Contact

Association of Chambers
of Commerce in the Netherlands
M. Rob Vernooij
Watermolenlaan 1
3447 GT Woerden
Nederland
Tél. (31-348) 42 69 11
Fax (31-348) 42 43 68
E-mail: RVernooij@vkv.kvk.nl

8. Bonne pratique: <http://www.nachfolgeboerse.at>

Le site <http://www.nachfolgeboerse.at> permet à de jeunes entrepreneurs d'entrer directement en contact avec des propriétaires d'entreprise à la recherche d'un successeur et de préparer la transmission de leur activité. Cette base de données donne des renseignements sur des entrepreneurs qui souhaitent, soit partir à la retraite, soit rester dans leur ancienne entreprise à titre de consultant, et qui s'efforcent de trouver par ce biais le successeur idéal. La base de données renferme des renseignements sur de jeunes entrepreneurs qui sont intéressés par le rachat d'une entreprise ou qui veulent relever le défi de l'indépendance. L'abonnement à la base de données en qualité d'entrepreneur ou de successeur (potentiel) donne accès à toutes les annonces électroniques, semblables à celles d'un journal. Les membres ont en outre la faculté d'y répondre directement. Il s'agit là d'une démarche rapide, simple et directe, qui garantit l'anonymat des annonceurs.

Organisme:

Junge Wirtschaft Österreich et service de la création d'entreprise de la chambre de commerce d'Autriche.

Pour de plus amples informations:

<http://www.nachfolgeboerse.at>

Contact

Junge Wirtschaft/Gründer-Service
Österreich

M^{me} Lucie Tieber
Wiedner Hauptstraße 63
A-1045 Wien
Tél. (43-1) 501 05 32 26
Fax (43-1) 501 05 219
E-mail: lucie.tieber@wko.at

9. Bonne pratique: <http://www.yrittajat.fi>

La fédération des entreprises finlandaises dispose d'un *service du marché de l'entreprise*, destiné aux acheteurs et vendeurs d'entreprises. Ce service de marché publie les annonces concernant l'achat ou la vente en tout ou partie d'une entreprise, la demande ou l'offre de financements et l'exploitation de nouvelles idées commerciales (inventions, par exemple). La recherche d'entreprises s'effectue par secteur d'activité. Le forfait «publicité» comprend la publication de deux annonces dans le journal de la fédération, de deux autres dans le grand journal d'affaires finlandais (*Kauppalehti*), et six mois de parution sur les pages internet du «marché de l'entreprise». Pour répondre aux annonces parues sur l'internet, la personne remplit une fiche destinée à la fédération, en précisant son expérience et ses coordonnées. Les réponses peuvent également être adressées par courrier ou par fax. L'annonceur doit être membre, mais en revanche n'importe qui peut répondre.

Organisme:

Fédération des entreprises finlandaises.

Pour de plus amples informations:

<http://www.yrittajat.fi>

Contact

The Federation of Finnish Enterprises

M^{me} Anja Tuomola

Kaisaniemenkatu 13 A

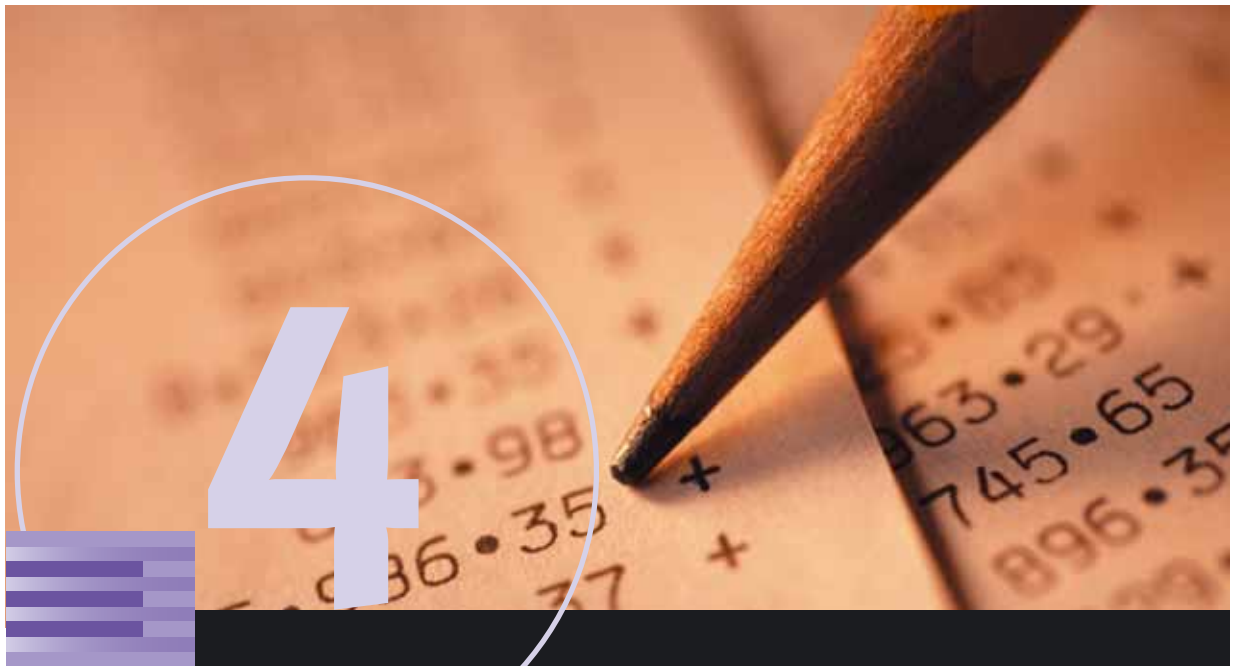
FIN-00101 Helsinki

Tél. (358-9) 22 92 29 54

Fax (358-9) 22 92 29 80

E-mail:

anja.tuomola@suomen.yrittajat.fi



Financement des transmissions d'entreprise

Une entreprise rachetée est généralement plus grande au moment de sa cession qu'une nouvelle entreprise, au moment de sa constitution. Il faut donc plus de capital pour acquérir une entreprise existante que pour en créer une nouvelle. Les prêts aidés (taux d'intérêt préférentiels), les garanties d'emprunt et l'apport de fonds propres pendant une durée limitée sont autant de mesures qui peuvent faciliter le rachat d'entreprises pour de nombreux cessionnaires. Cette aide financière peut être liée à un examen de l'aptitude de l'entreprise à la cession, ce qui confère une sécurité supplémentaire non seulement à l'institution assurant l'aide financière, mais aussi au cessionnaire.

1. Prêt «transmission»/ «Overdracht» lening

Objectif:

Accorder des prêts pour l'acquisition d'entreprises.

Bonne pratique:

Le «Fonds de participation/Participatiefonds» est un organisme de droit public qui propose un prêt «transmission», destiné à financer en partie la transmission d'une entreprise ou le rachat d'une majorité d'actions dans une PME. Ce prêt facilite aussi l'obtention d'un prêt bancaire, qu'il vient compléter. Il est destiné aux travailleurs indépendants, aux gérants d'entreprise ou aux dirigeants de société, qui exercent une activité indépendante depuis moins d'un an. S'agissant d'une personne morale, ce critère est appliqué aux personnes exploitant l'entreprise. Il s'agit d'un prêt participatif au taux d'intérêt attractif. Ce prêt est plafonné à 125 000 euros. Les demandes de souscription sont soumises par l'établissement bancaire privé qui accorde le prêt complémentaire et qui signe une convention avec le «Fonds de participation/Participatiefonds».

Organisme:

Fonds de participation/Participatiefonds.

Pour de plus amples informations:

<http://www.fonds.org>

Contact

Fonds de participation/
Participatiefonds

M. Jean-Pierre Remacle,
directeur général

ou

M. Marc Van den Bergh,
directeur

Rue de Ligne 1 / Lignestraat 1
B-1000 Bruxelles / Brussel

Tél. (32-2) 210 87 87

Fax (32-2) 210 87 79

E-mail: jpr@fonds.org

ou mav@fonds.org

2. VækstKautiøn

Objectif:

Garantir des prêts pour l'acquisition d'une entreprise.

Bonne pratique:

VækstFonden (fonds d'investissement danois) a mis en place un système de garantie de prêts (*VækstKautiøn*) en 2000. Son objectif est d'aider les PME en finançant leur potentiel de croissance. Le système facilite la transmission de l'entreprise en émettant des garanties couvrant l'achat du fonds de commerce (*goodwill*) financé par la banque, ce qui multiplie les possibilités pour l'acquéreur de mettre en place un montage financier correct. Les garanties sont accordées à hauteur des deux tiers du prêt bancaire jusqu'à 336 000 euros, et à hauteur de 50 % du prêt, lorsque celui-ci dépasse 672 000 euros. Les banques gèrent toutes les modalités de prêt dans le respect de conditions spécifiques.

Organisme:

VækstFonden.

Pour de plus amples informations:

<http://www.vaekstfonden.dk>

Contact

VækstFonden
M. Thomas S. Nielsen
Strandvejen 104a
DK-2900 Hellerup
Tél. (45) 35 29 86 00
Fax (45) 35 29 86 35
E-mail: vf@vf.dk

3. Prêt au démarrage

Objectif:

Proposer un prêt non garanti pour les créations et transmissions d'entreprise.

Bonne pratique:

Le *prêt au démarrage* a été mis en place en mars 2002 par la Société nationale de crédit et d'investissement (SNCI) du Luxembourg. Ce prêt non garanti a été créé pour aider les jeunes entrepreneurs, qui manquent de fonds propres lorsqu'ils créent ou rachètent une entreprise. L'entrepreneur doit remplir plusieurs conditions pour bénéficier de ce système: il doit s'agir de sa première création d'entreprise; toutes les autorisations légales doivent avoir été obtenues; 15 % au moins du financement éligible est financé sur ses capitaux propres; enfin, un plan de stratégie commerciale doit confirmer la viabilité de son projet. La durée d'amortissement du prêt est de 10 ans (possibilité d'un prolongement sur 4 ans), et son montant varie entre 10 000 et 250 000 euros. Son taux d'intérêt est indexé sur le taux à long terme de la SNCI, majoré de 1,5 %. Aucune garantie n'est exigée.

Organisme:

Société nationale de crédit et d'investissement.

Pour de plus amples informations:

<http://www.snci.lu>

Contact

Société nationale de crédit
et d'investissement (SNCI)

M. Jean Schroeder
7, rue du Saint-Esprit
L-1475 Luxembourg
Tél. (352) 46 19 71/31
Fax (352) 46 19 79
E-mail: snci@snci.lu

4. Yrittäjälaina

Objectif:

Faciliter l'octroi de prêts pour la transmission d'entreprise.

Bonne pratique:

Finnvera plc a mis en place un instrument financier spécifique baptisé *Yrittäjälaina* (prêt à l'entrepreneur) pour les transmissions d'entreprise. Le prêt à l'entrepreneur est conçu pour la création d'une entreprise, pour l'acquisition d'un portefeuille ou de parts dans une entreprise existante lors d'une transmission ou d'un achat d'actions, et enfin pour augmenter le capital social d'une entreprise existante. L'entreprise concernée doit correspondre à la définition d'une PME.

Le candidat au prêt à l'entrepreneur est actionnaire de l'entreprise et détient 20 % au moins du capital social et des droits de vote d'une société par actions (société anonyme privée) ou est associé dans une société de personnes ou associé actif dans une société en commandite simple. Le candidat au prêt travaille à temps plein pour l'entreprise et en tire son revenu de subsistance. Il s'agit d'un prêt personnel. Il peut également être octroyé à plusieurs cofondateurs d'une même société. Le montant maximal du prêt est de 85 000 euros.

Organisme:

Finnvera plc.

Pour de plus amples informations:

<http://www.finnvera.fi>

Contact

Finnvera plc
M^{me} Anneli Soppi
Kehräsaari
FIN-33101 Tampere
Tél. (358-204) 60 37 09
Fax (358-204) 60 37 11
E-mail: anneli.soppi@finnvera.fi

Pour en savoir plus sur la DG Entreprises

On peut obtenir d'autres informations utiles sur le travail du commissaire Erkki Liikanen et de la direction générale des entreprises à travers les publications imprimées et sur le web.

Erkki Liikanen, membre de la Commission, chargé des entreprises et de la société de l'information:

http://europa.eu.int/comm/commissioners/liikanen/index_fr.htm

DG Entreprises sur le web:

http://europa.eu.int/comm/dgs/entreprise/index_fr.htm

CORDIS (service d'information sur la recherche et le développement communautaires):

<http://www.cordis.lu>

Programme de travail de la DG Entreprises:

http://europa.eu.int/comm/dgs/entreprise/work_programme_2002.htm

Publications imprimées de la DG Entreprises:

<http://europa.eu.int/comm/entreprise/library/index.htm>

Publications de la DG Entreprises

Entreprise Europe est un bulletin d'information gratuit, à parution trimestrielle, publié dans les onze langues de la Communauté par la direction générale des entreprises. Il couvre tout l'éventail des travaux de la DG Entreprises, annonce les nouvelles initiatives et fournit des renseignements pratiques.

<http://europa.eu.int/comm/entreprise/library/entreprise-europe/index.htm>

CORDIS focus est publié deux fois par mois en allemand, anglais, espagnol, français et italien. Il présente les principales informations sur tous les aspects liés aux activités d'innovation et de recherche de l'Union européenne, y compris les grandes évolutions politiques, la mise en œuvre du programme, les appels d'offres et les résultats, les manifestations, les activités législatives et bien d'autres sujets.

<http://www.cordis.lu/focus/en/src/focus.htm>

Innovation & Transfert technologique est un magazine publié six fois par an dans les langues allemande, anglaise, espagnole, française et italienne par le programme «Innovation et PME» du sixième

programme-cadre de recherche de la Commission européenne. Le programme «Innovation et PME» a pour objectif de promouvoir l'innovation et d'encourager la participation des PME au cinquième programme-cadre. L'accent est mis sur les questions d'actualité en rapport avec ces objectifs et sur les «études de cas» détaillées des projets couronnés de succès.

<http://www.cordis.lu/itt/itt-fr/home.html>

Euroabstracts est publié six fois par an en anglais par le programme «Innovation et PME» du sixième programme-cadre de recherche de la Commission européenne. Le programme «Innovation et PME» a pour objectif de promouvoir l'innovation et d'encourager la participation des PME au sixième programme-cadre.

<http://www.cordis.lu/euroabstracts/fr/home.html>

Tableau de bord européen sur l'innovation présente des instruments pratiques à l'intention des décideurs européens. Il vise à collecter, mettre à jour régulièrement et analyser les informations sur les politiques de l'innovation aux niveaux national et communautaire. Ce bulletin d'information est publié tous les trimestres en allemand, en anglais et en français.

Dossiers de l'entreprise (Enterprise papers)

14. Entrepreneurship — A survey of the literature
2003. 44 p. (EN). N° cat. NB-AE-03-014-EN-C
13. B2B Internet trading platforms: Opportunities and barriers for SMEs — A first assessment
2003. 44 p. (EN). N° cat. NB-AE-03-013-EN-C
12. Industrial policy in the economic literature: Recent theoretical developments and implications for EU policy
2003. 30 p. (EN). N° cat. NB-AE-03-012-EN-C
11. For the customer's sake: the competitive effects of efficiencies in European merger control
2002. 88 p. (EN). N° cat. NB-AE-02-011-EN-C
10. Business management factors and performance across countries
2002. 54 p. (EN). N° cat. NB-AE-02-010-EN-C
9. Business impact assessment pilot project. Final report — Lessons learned and the way forward
2002. 40 p. (EN). N° cat. NB-AE-02-009-EN-C
8. Technology policy in the telecommunication sector — Market responses and economic impacts
2002. 46 p. (EN). N° cat. NB-AE-02-008-EN-C

7. Innovation and competitiveness in European biotechnology
2002. 112 p. (EN). N° cat. NB-40-01-690-EN-C
6. Assessment criteria for distinguishing between competitive and dominant oligopolies in merger control
2001. 164 p. (EN). N° cat. NB-41-01-608-EN-C
5. Innovation, technology and risk capital
2001. 48 p. (EN). N° cat. NB-40-01-339-EN-C
4. Europe's position in quality competition
2001. 66 p. (EN). N° cat. NB-38-01-964-EN-C
3. External services, structural change and industrial performance
2001. 36 p. (EN). N° cat. NB-38-01-956-EN-C
2. The textile and clothing industry in the EU — A survey
2001. 68 p. (EN). N° cat. NB-38-01-770-EN-C
1. Global competitiveness in pharmaceuticals — A European perspective
2001. 108 p. (EN). N° cat. NB-37-01-162-EN-C

Dossiers de l'innovation (Innovation papers)

28. Innovation tomorrow
2002. (EN). N° cat. NB-NA-17-037-EN-C
24. The development and implementation of European entrepreneurship training curriculums
2002. (EN). 259 p. N° cat. NB-NA-17-047-EN-C
22. Innobarometer 2001 — flash Eurobarometer 100
2002. (EN). N° cat. NB-NA-17-045-EN-C
21. University spin-outs in Europe — Overview and good practice
2002. (EN). N° cat. NB-NA-17-046-EN-C
20. Assessment of the Community regional innovation and technology strategies
2002. (EN). N° cat. NB-NA-17-028-EN-C
19. Corporation tax and innovation
2002. (EN). N° cat. NB-NA-17-035-EN-C

18. Innovation and enterprise creation: statistics and indicators
2001. 300 p. (EN). N° cat. NB-NA-17-038-EN-C
17. Innovation policy in Europe: European trend chart on
innovation
2001. 52 p. (DE, EN, FR). N° cat. NB-NA-17-044-EN-C
16. Innovation policy issues in six candidate countries: the
challenges
2001. 190 p. (EN). N° cat. NB-NA-17-036-EN-C
15. Guarantee mechanisms for financing innovative technology
2001. (EN). EUR 20. N° cat. NB-NA-17-041-EN-C
14. Interim assessment of the I-TEC pilot project
2001. (EN). N° cat. NB-NA-17-033-EN-C
13. Training needs of investment analysts
2001. 48 p. (EN). N° cat. NB-NA-17-031-EN-C
12. Informal investors and high-tech entrepreneurship
2001. 91 p. (EN). N° cat. NB-NA-17-030-EN-C
11. Building an innovative economy in Europe
2001. 67 p. (EN). EUR 11,50. N° cat. NB-NA-17-043-EN-C

Observatoire des PME européennes

8. Highlights from the 2002 survey
2002. 54 p. (DE, EN, FR). N° cat. NB-14-01-008-**-C
7. Recruitment of employees: administrative burdens on SMEs in
Europe
2002. 72 p. (DE, EN, FR). N° cat. NB-14-01-007-**-C
6. High-tech SMEs in Europe
2002. 60 p. (DE, EN, FR). N° cat. NB-14-01-006-**-C
5. Business demography in Europe
2002. 74 p. (DE, EN, FR). N° cat. NB-14-01-005-**-C
4. European SMEs and social and environmental responsibility
2002. 60 p. (DE, EN, FR). N° cat. NB-14-01-004-**-C

3. Regional clusters in Europe
2002. 64 p. (DE, EN, FR). N° cat. NB-14-01-003-**-C
2. SMEs in Europe, including a first glance at EU candidate countries
2002. 52 p. (DE, EN, FR). N° cat. NB-14-01-002-**-C
1. Highlights from the 2001 survey
2002. 32 p. (DE, EN, FR). N° cat. NB-14-01-001-**-C

Compétitivité et étalonnage des performances (Competitiveness and benchmarking)

Benchmarking enterprise policy — Results from the 2002 scoreboard
2003. 98 p. (DE, EN, FR). N° cat. NB-46-02-678-EN-C

Good practice in licensing processes in the European Union, *Benchmarking papers No 6*, 2002
2002. 18 p. (EN). EUR 7. N° cat. NB-45-02-103-EN-C

Good practice in industry-science relations, *Benchmarking papers No 5*, 2002
2002. 46 p. (EN). EUR 7,50. N° cat. NB-43-02-939-EN-C

European competitiveness report 2002
2002. 126 p. (EN). EUR 14. N° cat. NB-AK-02-001-EN-C

European competitiveness report 2001
2001. 139 p. (EN). EUR 10. N° cat. NB-39-01-110-EN-C

A pocket book of enterprise policy indicators. 2001 edition
2001. 29 p. (EN). N° cat. NB-41-01-649-EN-C

Competitiveness, innovation and enterprise performance. A selection of graphs and tables from the competitiveness report, innovation scoreboard and enterprise scoreboard
Brussels, Enterprise DG, 2001. 104 p. (EN)

Rapports, études, etc.

Le travail de la DG Entreprises: une description de ses activités et objectifs, Commission européenne, Bruxelles, 2002, 26 p. (DE, EN, FR)

Star 21 — Strategic aerospace review for the 21st century
2002. Brussels, European Commission, 40 p. (EN)

Perception of the wood-based industries — A qualitative study
2002. (DE, EN, FR). N° cat. NB-45-02-507-**-C

Guides de l'entreprise (Enterprise guides)

Methods of referencing standards in legislation with an emphasis on European legislation
2002. Brussels, Enterprise DG. 16 p. (EN)

Helping businesses grow: a 'good practice guide' for business support organisations
2002. 53 p. (all Community languages)
N° cat. NB-39-01-934-**-C

Helping businesses overcome financial difficulties: a guide on good practices and principles
2002. 41 p. (all Community languages)
N° cat. NB-39-01-926-**-C

Helping businesses start up: a 'good practice guide' for business-support organisations
2000. 36 p. (all Community languages)
N° cat. CT-25-99-980-**-C

The *acquis* of the European Union under the management of Enterprise DG list of measures (the 'pink book') — 31 December 2001
2002, Brussels, European Commission, Enterprise DG, 136 p. (EN)

Recreational craft directive and comments to the directive combined. A guide to the application of Directive 94/25/EC of 16 June 1994
2001. 104 p. (EN). N° cat. NB-19-98-334-EN-C

ATEX guidelines. Guidelines on the application of Directive 94/9/EC of 23 March 1994 on equipment and protective systems intended for use in potentially explosive atmospheres
2001. 118 p. (DE, EN, FR). N° cat. NB-33-00-582-**-C

Guide to the implementation of directives based on the new approach and the global approach
2000. 112 p. (DE, EN, FR). N° cat. CO-22-99-014-**-C

All languages available at <http://europa.eu.int/comm/enterprise/newapproach/legislation/guide/legislation.htm>

Electrical and mechanical engineering directory
2000 edition. 133 p. (EN). N° cat. CO-24-99-275-EN-C

Useful facts in relation to the personal protective equipment (PPE) Directive 89/686/EEC
2000. 145 p. (EN). N° cat. CO-21-99-020-EN-C

Machinery: useful facts in relation to Directive 98/37/EC
1999. 266 p. (EN). N° cat. CO-20-99-866-EN-C

Pharmaceuticals in the European Union
2000. 36 p. (EN). N° cat. NB-30-00-059-EN-C

Cosmetlex: The rules governing cosmetic products in the European Union
2000. 3 vol. (EN). Vol. 1: Cosmetics legislation, 74 p., EUR 14,50; vol. 2: Methods of analysis, 187 p., EUR 31; vol. 3: Guidelines, 84 p., EUR 16

Eudralex: The rules governing medicinal products in the European Union
1998, (ES, DE, EN, FR, IT), priced
Medicinal products for human use, vols 1, 2a, 2b, 3
Medicinal products for human and veterinary use, vol 4
Veterinary medicinal practice, vols 5, 6a, 6b, 7a, 7b (8 and 9 not yet published)

Version en ligne: pharmacos.eudra.org/F2/eudralex/index.htm

Contact

Commission européenne
Direction générale des entreprises
Unité «Information et communication»
Centre de documentation
B-1049 Bruxelles
Fax (32-2) 296 99 30
Internet: http://europa.eu.int/comm/enterprise/mailbox/request_form_fr.htm



Les publications en vente sont distribuées par l'Office des publications officielles des Communautés européennes au travers d'un réseau d'agents. La liste la plus récente est disponible sur l'internet (<http://publications.eu.int/index.htm>).

Publications éditées par l'Office des publications, Luxembourg, sauf indiqué autrement.

Commission européenne

Aider les entreprises en phase de transmission — Un «guide des bonnes pratiques» des mesures de soutien à la transmission de propriété des entreprises

Luxembourg: Office des publications officielles des Communautés européennes

2003 — 45 p. — 16,2 x 22,9 cm

ISBN 92-894-5244-7

