

2^{ème} séminaire sur la reprise transfrontalière d'entreprises

2. Workshop zur grenzüberschreitenden Unternehmensnachfolge

Le processus de
reprise, les aspects liés
à la transaction

*Prozess und Aspekte
der Übernahme*

Forbach
Jeudi 21 juin 2012
*Forbach Donnerstag,
den 21. Juni 2012*



Forbach Jeudi 21 juin 2012
Donnerstag, den 21. Juni 2012

Reprise transfrontalière
d'entreprises

*Grenzüberschreitende
Unternehmensnachfolge*



**Organisé par l'Eurodistrict SaarMoselle, la
Mission Opérationnelle Transfrontalière et la
Caisse des Dépôts**

*Organisiert durch den Eurodistrict SaarMoselle in
Zusammenarbeit mit der Mission Opérationnelle
Transfrontalière und der Caisse des Dépôts*



Reprise transfrontalière
d'entreprises

*Grenzüberschreitende
Unternehmensnachfolge*



**Sous le parrainage de Gilbert SCHUH,
Président de l' Eurodistrict SaarMoselle,
Vice-Président de la Communauté d' Agglomération
de Forbach, Porte de France**

***Unter der Schirmherrschaft von Gilbert SCHUH,
Präsident des Eurodistricts SaarMoselle,
Vizepräsident der Communauté d' Agglomération de
Forbach, Porte de France***

Forbach Jeudi 21 juin 2012
Donnerstag, den 21. Juni 2012

Reprise transfrontalière
d'entreprises

*Grenzüberschreitende
Unternehmensnachfolge*



**Animé par Dr. Hans-Günther CLEV, Leitender Planer
und Geschäftsführer der Planungsgemeinschaft
Westpfalz, ancien Directeur Général de la MOT**

***Moderiert von Dr. Hans-Günther CLEV,
Leitender Planer und Geschäftsführer der
Planungsgemeinschaft Westpfalz, ehemaliger
Generaldirektor der MOT***



Forbach Jeudi 21 juin 2012
Donnerstag, den 21. Juni 2012

Reprise transfrontalière
d'entreprises

*Grenzüberschreitende
Unternehmensnachfolge*

ACCUEIL *BEGRÜSSUNG*



Gilbert SCHUH

**Président de l'Eurodistrict SaarMoselle,
Vice-Président de la Communauté d'Agglomération de Forbach,
Porte de France**

*Präsident des Eurodistricts SaarMoselle,
Vizepräsident der Communauté d'Agglomération de Forbach,
Porte de France*



Forbach Jeudi 21 juin 2012
Donnerstag, den 21. Juni 2012

Reprise transfrontalière
d'entreprises

*Grenzüberschreitende
Unternehmensnachfolge*

PRÉSENTATION DE LA JOURNÉE *VORSTELLUNG DES TAGESABLAUFES*



Dr. Hans Günther CLEV

Leitender Planer und Geschäftsführer der Planungsgemeinschaft
Westpfalz, ancien Directeur Général de la MOT

*Leitender Planer und Geschäftsführer der Planungsgemeinschaft
Westpfalz, ehemaliger Generaldirektor der MOT*



Forbach Jeudi 21 juin 2012
Donnerstag, den 21. Juni 2012

Reprise transfrontalière
d'entreprises

*Grenzüberschreitende
Unternehmensnachfolge*

INTRODUCTION

EINFÜHRUNG



**Résumé des résultats du premier séminaire tenu à
Sarrebruck le 13 décembre 2011**

*Zusammenfassung der Ergebnisse des ersten Workshops
vom 13. Dezember 2011 in Saarbrücken*

Olivier DENERT

Secrétaire Général de la Mission Opérationnelle Transfrontalière

Generalsekretär der Mission Opérationnelle Transfrontalière



Forbach **Jeudi 21 juin 2012**
Donnerstag, den 21. Juni 2012

**Reprise transfrontalière
d'entreprises**

*Grenzüberschreitende
Unternehmensnachfolge*

INTRODUCTION *EINFÜHRUNG*



Présentation de bourse d'entreprises SaarLorLux
Vorstellung der Unternehmensbörse SaarLorLux

Doris WOLL / Georg RASE

Sparkasse de Sarrebruck
Sparkasse Saarbrücken





Klar, eindeutig und ohne Hieroglyphen.
Wir sprechen die Sprache der Unternehmer.



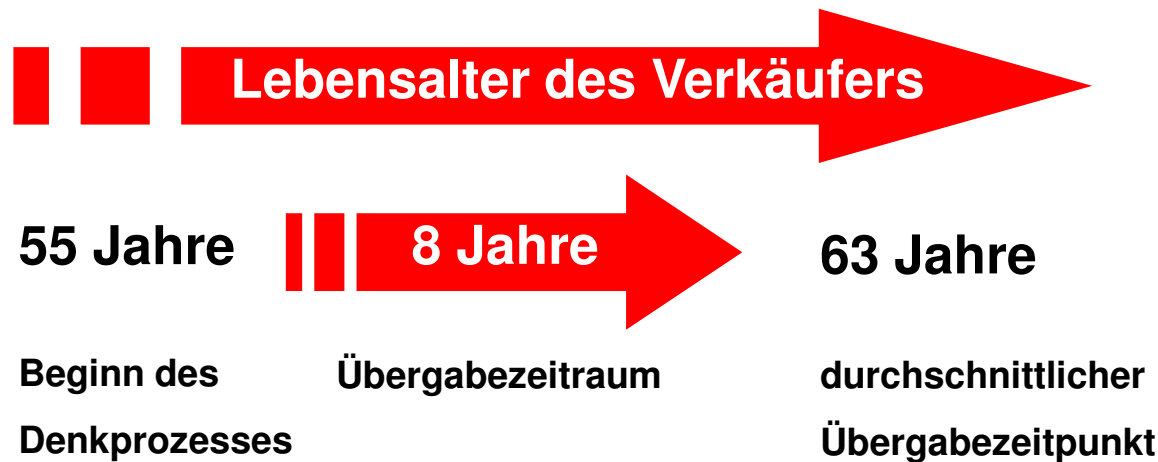


Sparkasse
Saarbrücken

Unternehmensbörse SaarLorLux

Vorstellung und Umsetzungskonzept

Heutige Unternehmensnachfolge(ver)suche!?



Wie können wir den Unternehmer bei der Nachfolgesuche aktiv unterstützen?

Aktionsrahmen:

- Mit ca. 55 Lebensjahren macht sich der Unternehmer erstmals Gedanken über die Nachfolge.
- Wenn innerhalb der danach folgenden 8 Jahre kein Nachfolger gefunden worden ist, erfolgt keine Unternehmensübergabe mehr.

Anforderungen an die Unternehmensbörse

Aus den Gesprächen mit Unternehmern, den Kammern (IHK und HWK) und dem SOG-Netzwerk (Saarland Offensive für Gründer) ergaben sich folgende Hinweise bzw. Bedürfnisse:

- Die Mitbewerber sollen die „Suche“ nicht mitbekommen.
- Der Unternehmenswert muss belastbar ermittelt werden oder wird ausverhandelt.
- Die Kreditwirtschaft spricht die Thematik Nachfolge oft nur aus Risikosicht an, und nicht mit dem Ziel zu helfen.

Anforderungen an die Unternehmensbörse

- Die Kreditwirtschaft hat bislang keine sinnvollen Instrumente für eine „Mittlerfunktion“.
- Die Bankenvertreter haben oft emotionale Hemmnisse ihre Kunden (gut) anzusprechen.
- Ein Blick zu den Immobilienbörsen zeigt, dass sinnvolle Wissensbörsen entstanden sind, die über einen langen Zeitraum Angebote sichtbar machen.
- Um Unternehmerbedürfnisse professionell zu handeln, fehlt ein solches Instrument.

Neue Erkenntnisse während der Konzeptionsphase!

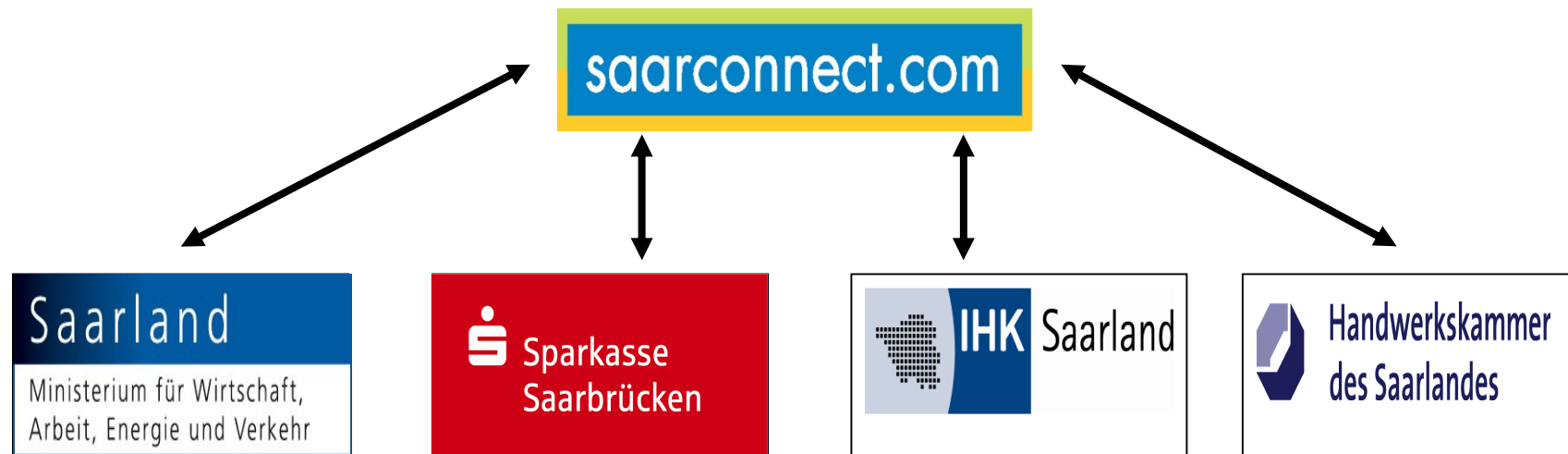
Antworten auf:

- ✓ Welche Instrumente können wir den Wirtschaftsförderern zur Verfügung stellen?
- ✓ Ist eine systematische Branchensteuerung heute schon möglich?
- ✓ Was ist, wenn eine Geschäftsführerstelle gesucht wird?
- ✓ Was ist, wenn Kapital in eine Firma investiert werden soll?
- ✓ Was ist, wenn bspw. ein deutsches Unternehmen eine Tochterfirma in Frankreich sucht?
- ✓ Wenn eine Erfindung noch nicht abgeschlossen ist und zur Verwirklichung noch folgendes benötigt wird:
 - Kapital / Investoren
 - kaufmännisches Know How
 - Spezialisten

Erweiterung des Portals

- Erweiterung der „klassischen Nachfolge“ um
 - Investoren
 - Gründer
 - Spin-Off
 - Tochtergesellschaften
 - Geschäftsführer mit / ohne GS-Anteilen
 - „Idee sucht Unternehmer“
- Erweiterung um Mehrsprachigkeit Französisch und Englisch
 - Einbindung der Caisse d' Epargne als Mandant
- Clearingstelle - Weiterentwicklung der Prozesse als Online-Workflows
 - Freigabe-Prozesse
 - Bewertungsprozess
 - Prozesse im „Käufer-Bereich“
- Erweiterung der Intranet-Schicht um Management-Auswertungen
 - Ziel: Managementsicht auf das Thema Nachfolge in der Region

Aufbauorganisation der Unternehmensbörse



Die Plattform „Unternehmensbörse SaarLorLux“ betreibt SaarConnect.

Die Plattformbetreiberin (SaarConnect) gewährt gegen eine Lizenzgebühr gemäß ihrer AGB dem jeweiligen Drittanbieter (weitere Partner, wie z. B. SIKB und Saar-Sparkassen) einen Zugriff auf ihre Kontaktbörse.

Dreifachstark unsere Unternehmensbörse SaarLorLux

UB Unternehmensbörse SaarLorLux

Suchbegriff eingeben

Nachfolgebörse

Sie haben sich in jahrelanger Arbeit ein erfolgreiches Unternehmen aufgebaut. Wir unterstützen Sie gerne bei der Suche nach einem geeigneten Nachfolger.

[weiterlesen >](#)

Investoren - Managementbörse

Wir vernetzen potenzielle Investoren sowie engagierte Unternehmer auf gewinnbringende Art miteinander.

[weiterlesen >](#)

Ideenbörse

Ganz egal wie innovativ Ihre Idee oder Erfindung ist, wir schauen Sie uns an. Wir erhöhen für Sie die Vermarktungschancen und somit Ihre Erfolgsaussichten.

[weiterlesen >](#)

Regionalpartner Sparkassen IHK Kammern Caisse d'epargne

www.unternehmensboerse.de copyright 2012 | Impressum | Datenschutzhinweise

Unternehmensbörse SaarLorLux

Die Nachfolgebörse



Nachfolgebörse

Sie haben sich in jahrelanger Arbeit ein erfolgreiches Unternehmen aufgebaut. Wir unterstützen Sie gerne bei der Suche nach einem geeigneten Nachfolger.

[weiterlesen ►](#)

Warum so wichtig?



7.500 Unternehmensübergaben stehen in den nächsten 5 Jahren an



50.000 Arbeitsplätze sind unmittelbar davon betroffen



**Wir bringen
Nachfolgesuchende
mit Nachfolge-
interessierten und
Existenzgründern
zusammen!**

Unternehmensbörse SaarLorLux

Die Nachfolgebörse

UB Unternehmensbörse SaarLorLux

Nachfolger sucht Unternehmen

Nachfolgebörse

Sie haben sich in jahrelanger Arbeit ein erfolgreiches Unternehmen aufgebaut. Wir unterstützen Sie gerne bei der Suche nach einem geeigneten Nachfolger.

Unternehmen suchen
Finden Sie mit der Suche alle für Sie relevanten Daten. Sie können die Suche auch mit verschiedenen Filter verfeinern.

Suchbegriffe oder Chiffre-Nummer

Branchenkategorie
Alle

Ich suche ein Unternehmen als
Alle

Suche starten 🔍

Unternehmen anbieten
Sie haben sich in jahrelanger Arbeit ein erfolgreiches Unternehmen aufgebaut, mit einem treuen Kundenstamm und kompetenten Mitarbeitern. Ob aus gesundheitlichen Gründen oder weil Sie Ihrer Familie und Ihren Hobbys mehr Zeit widmen möchten

Sie haben sich einen erholsamen Ruhestand verdient. Kümmern Sie sich früh genug um einen geeigneten Nachfolger, denn nur so können Sie sicher sein, dass Ihre Geschäfte im Sinne Ihrer unternehmerischen Strategie und Expertise weiter geführt werden.

Kontakt aufnehmen 👤

Nachfolgebörse

- Nachfolge
- Gründung
- Geschäftsführung
- Regionalpartner
- Über die Unternehmensbörse SaarLorLux

Unternehmensbörse

- Investoren- Managementbörse >
- Ideenbörse >

Regionalpartner

Sparkassen | IHK | Kammern | Caisse d'epargne

www.unternehmensboerse.de copyright 2012 | Impressum | Datenschutzhinweise

Unternehmensbörse SaarLorLux Die Investoren- und Managementbörse

Investoren -
Managementbörse

Wir vernetzen potenzielle Investoren sowie engagierte Unternehmer auf gewinnbringende Art miteinander.

[weiterlesen ▶](#)

Warum so wichtig?



Stärkung der Eigenkapitalausstattung saarländischer Unternehmen



Suchfunktion für Firmenkauf und Geschäftsführerfunktionen



„Brückenstrategie“ für Nachfolgesuchende und Einstiegsmöglichkeit für Nachfolgeinteressierte



Wir vernetzen potenzielle Investoren und engagierte Unternehmer auf gewinnbringende Art miteinander!

Wir bieten eine Plattform für die Übernahme von Leitungsfunktionen!

Unternehmensbörse SaarLorLux

Die Investoren- und Managementbörse

The screenshot shows the homepage of the Unternehmensbörse SaarLorLux. At the top left is the logo 'UB Unternehmensbörse SaarLorLux'. The main banner features a man in a white shirt holding a pen, with a line graph overlaid on the image. The text in the banner reads 'Investor sucht Unternehmen' and 'Investoren - Managementbörse'. Below the banner, there are three main sections: 'Unternehmen suchen' with search filters, 'Unternehmen anbieten' with a 'Kontakt aufnehmen' button, and 'Investoren- Managementbörse' with a 'Regionalpartner' link. At the bottom, there is a 'Regionalpartner' section with logos for Sparkassen, IHK, Kammern, and Caisse d'epargne. The footer contains the website URL and copyright information.

UB Unternehmensbörse SaarLorLux

Investor sucht Unternehmen

Investoren - Managementbörse

Wir vernetzen potenzielle Investoren sowie engagierte Unternehmer auf gewinnbringende Art miteinander.

Unternehmen suchen

Finden Sie mit der Suche alle für Sie relevanten Daten. Sie können die Suche auch mit verschiedenen Filter verfeinern.

Suchbegriffe oder Chiffre-Nummer

Branchenkategorie

Alle

Ich suche ein Unternehmen als

Alle

Suche starten 🔍

Unternehmen anbieten

Ihr Unternehmen hat beste Aussichten auf Erfolg, aber Sie benötigen an der ein oder anderen Stelle noch Unterstützung? Oder möchten Sie selbst ein zukunftssträchtiges Projekt fördern? Die Investitionsbörse vernetzt potenzielle Investoren sowie engagierte Unternehmer auf gewinnbringende Art miteinander.

Beteiligungen sind sowohl bei etablierten Unternehmen denkbar, wie auch bei Spin Offs und Neugründungen. Neben den Finanzen geht es bei der Investitionsbörse vor allem um die Passgenauigkeit der Partner. Bündeln Sie Ihr Knowhow, um gemeinsam ambitionierte Ziele zu erreichen.

Kontakt aufnehmen 👤

Investoren- Managementbörse

Regionalpartner

Über die Unternehmensbörse SaarLorLux

Unternehmensbörse

- Nachfolgebörse >
- Ideenbörse >

Regionalpartner

Sparkassen | IHK | Kammern | Caisse d'epargne

www.unternehmensboerse.de copyright 2012 | Impressum | Datenschutzhinweise

Unternehmensbörse SaarLorLux

Die Ideenbörse - Idee sucht Unternehmer!

Aus den Gesprächen mit der Universität des Saarlandes, der Hochschule für Technik und Wissenschaft und den Kammern hat sich gezeigt, dass im Bereich der Erfindungen oftmals nur ein „Element“ zur Verwirklichung fehlt, wie

- das notwendige Kapital,
- die Investoren,
- das kaufmännisches Know How,
- weitere Spezialisten.

Auf dem nordamerikanischen Markt gibt es eine etliche Anzahl von „Ideen- und Geldgeberbörsen“. Deshalb haben wir uns entschlossen, diese Lücke mit unserem integrierten Tool „Idee sucht Unternehmer“ auf unserer Unternehmensbörse SaarLorLux zu schließen und dadurch eine professionelle Spin-Off-Begleitung sicher zu stellen.

Unternehmensbörse SaarLorLux

Die Ideenbörse



Ideenbörse

Ganz egal wie innovativ Ihre Idee oder Erfindung ist, wir schauen Sie uns an. Wir erhöhen für Sie die Vermarktungschancen und somit Ihre Erfolgsaussichten.

[weiterlesen >](#)

Warum so wichtig?



Im Jahresdurchschnitt entwickeln die Universität und die Hochschulen ca. 100 Patente und Lizenzen



Lediglich 3 % werden unternehmerisch in Form einer Existenzgründung genutzt



Man muss nicht immer selbst die besten Ideen haben. Wir bringen Ideengeber und Ideensucher zusammen!

Unternehmensbörse SaarLorLux

Die Ideenbörse

UB Unternehmensbörse SaarLorLux

Idee sucht Unternehmen

Ideenbörse

Ganz egal wie innovativ Ihre Idee oder Erfindung ist, wir schauen Sie uns an. Wir erhöhen für Sie die Vermarktungschancen und somit Ihre Erfolgsaussichten.

Ideen suchen

Finden Sie mit der Suche alle für Sie relevanten Daten. Sie können die Suche auch mit verschiedenen Filter verfeinern.

Suchbegriffe

Wissenschaftsbereich

Alle

Suche starten

Ideen anbieten

Sie haben die Idee!

Sie haben etwas erfunden und wissen noch nicht so recht, wie die Umsetzung geschehen soll?

Fragen Sie uns, wir unterstützen Sie auf Ihrem weiteren Weg.

Angefangen von der Erstprüfung bis vielleicht hin zur Gründung Ihrer eigenen Firma.

Kontakt aufnehmen

Ideenbörse

- Ideen
- Patente
- Lizenzen
- Regionalpartner
- Über die Unternehmensbörse SaarLorLux

Unternehmensbörse

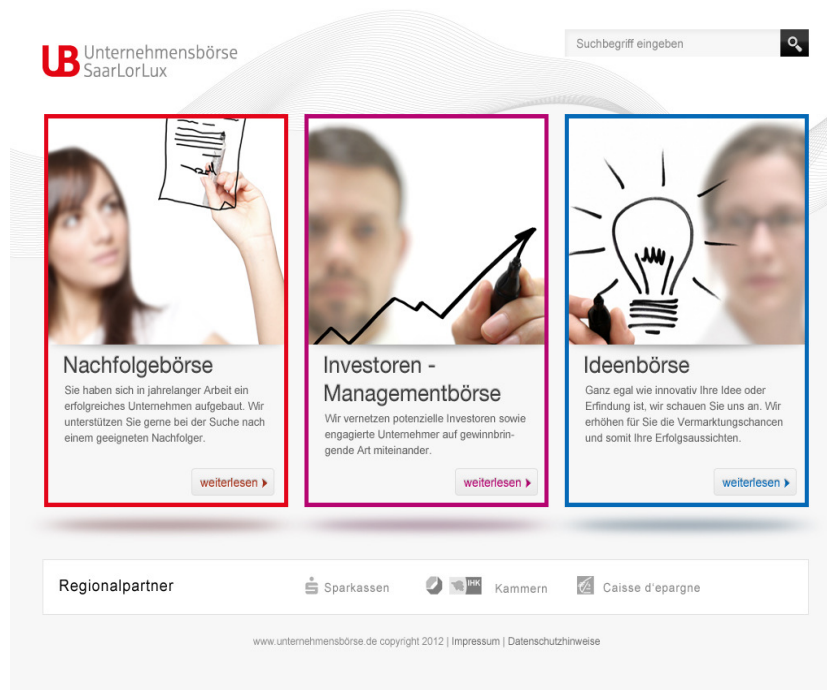
- Nachfolgebörse
- Investoren- Managementbörse

Regionalpartner

Sparkassen | IHK Kammern | Caisse d'épargne

www.unternehmensboerse.de copyright 2012 | Impressum | Datenschutzhinweise

Unsere Partner



zusammen mit

- ✓ den saarländischen Sparkassen,
- ✓ der SaarLB,
- ✓ der Caisse d' Epargne aus Frankreich und
- ✓ der Saarländischen Investitionskreditbank (SIKB) AG

in Kooperation mit

- ✓ dem Ministerium für Wirtschaft, Arbeit Energie und Verkehr,
- ✓ den Kammern (IHK und HWK),
- ✓ den Wirtschaftsförderern,
- ✓ dem SOG-Netzwerk (Saarland Offensive für Gründer),
- ✓ dem Berufsförderungsdienst (BFD) der Bundeswehr und
- ✓ Wirtschaftsclub Saar-Pfalz-Moselle

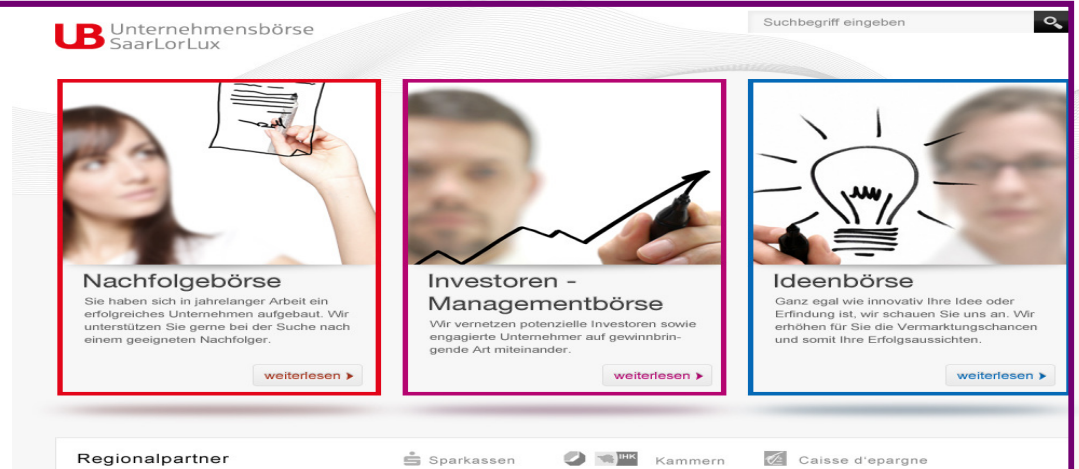
Funktionsumfang der Unternehmensbörse

- Mandatierbarkeit
- Eigenständige abgegrenzte Mandanten
- Besitz- und Freigabesystem für alle Daten
- Benutzerrollenkonzept
- Freigabefunktion von Angebotsdaten für spezielle Benutzer
- Intranetfunktionalität für einzelne Mandanten mit sicherem Zugriff
- Internet-Funktionalität
- Suchfunktionen
- Schnittstellen zu anderen Portalen
- Anmelde- und Registrierungsfunktionen
- Unterteilung in Pflicht- und Zusatzfelder
- Kontaktformulare
- Protokollierfunktion

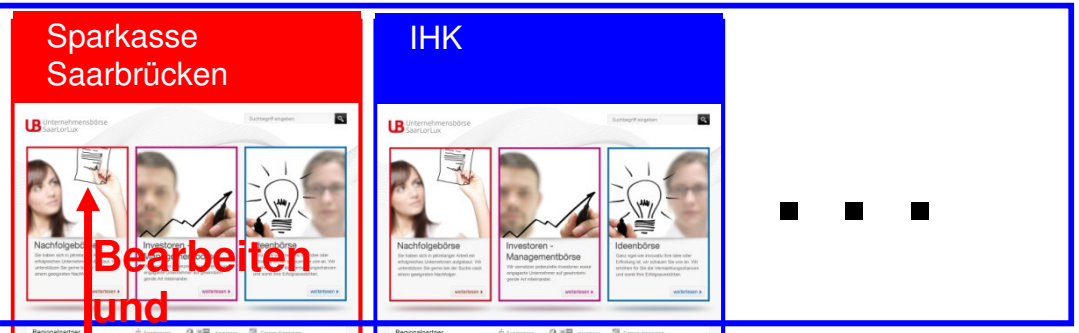
Prozess- und Datenstruktur der Unternehmensbörse

**Internet-portal
(öffentl. Bereich)**

**Mandanten-
übergreifender
Bereich**



**Mandanten-
Bereich
(Regional-
partner)**



**Backend-System der
Mandanten
(geschützter Bereich)**



**Bearbeiten
und
Freischalten
der Daten**

Zugriff geben auf Daten

Workflows

MEHRWERTE!

Mehrwerte einer aktiven und frühzeitigen Steuerung der U-Nachfolge aus Sparkassen-Sicht sind:

- Erfüllung unseres Förderauftrages laut Satzung
- Sicherung von heutigen und zukünftigen Arbeitsplätzen
- generationsübergreifende Steuerung unseres Kreditportfolios
- Sicherung des Zukunftsmarktes U-Nachfolge
- Ausbau unseres guten Images im Unternehmertum
- Hebung von Ertragspotenzialen

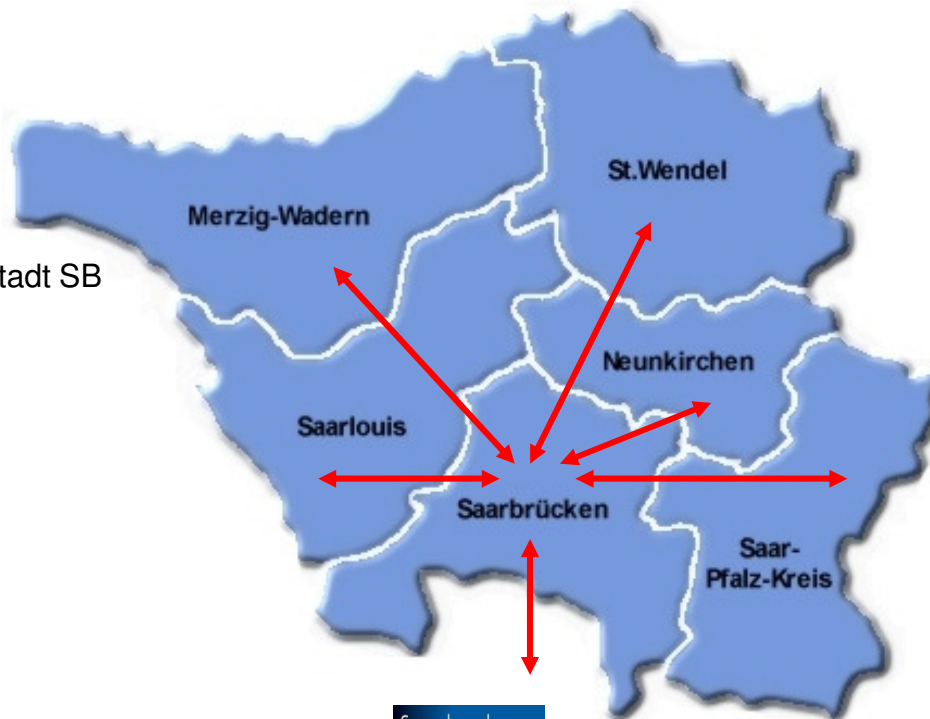
Die Mehrwerte für die Wirtschaftsförderung sind:

- strategische Steuerung für Wirtschaftsförderer; IT-gestützt
- Sicherung von heutigen und zukünftigen Arbeitsplätzen
- „Matching“ von Unternehmensnachfolger und Existenzgründer
- Instrument zur aktiven Steuerung und Weiterentwicklung unserer Region
- Analysetool für strategische Neupositionierungen hinsichtlich:
 - Branchensituation
 - Aufbau von gewünschten „Clustern“, wie bspw. der Kreativ-Wirtschaft, Bio- und Medizintechnologie
- Ziele: nachhaltiger Ausbau der Gewerbesteuerereinnahmen, Steigerung der Beschäftigungsquote und der Kaufkraft

Strategische Wirtschaftsförderung im Saarland

Landkreise und Landeshauptstadt

- 1 Regionalverband Saarbrücken
- 2 Saarlouis
- 3 Merzig-Wadern
- 4 St. Wendel
- 5 Neunkirchen
- 6 Saar-Pfalz
- 7 Landeshauptstadt SB



Kammern

- 8 IHK
- 9 HWK

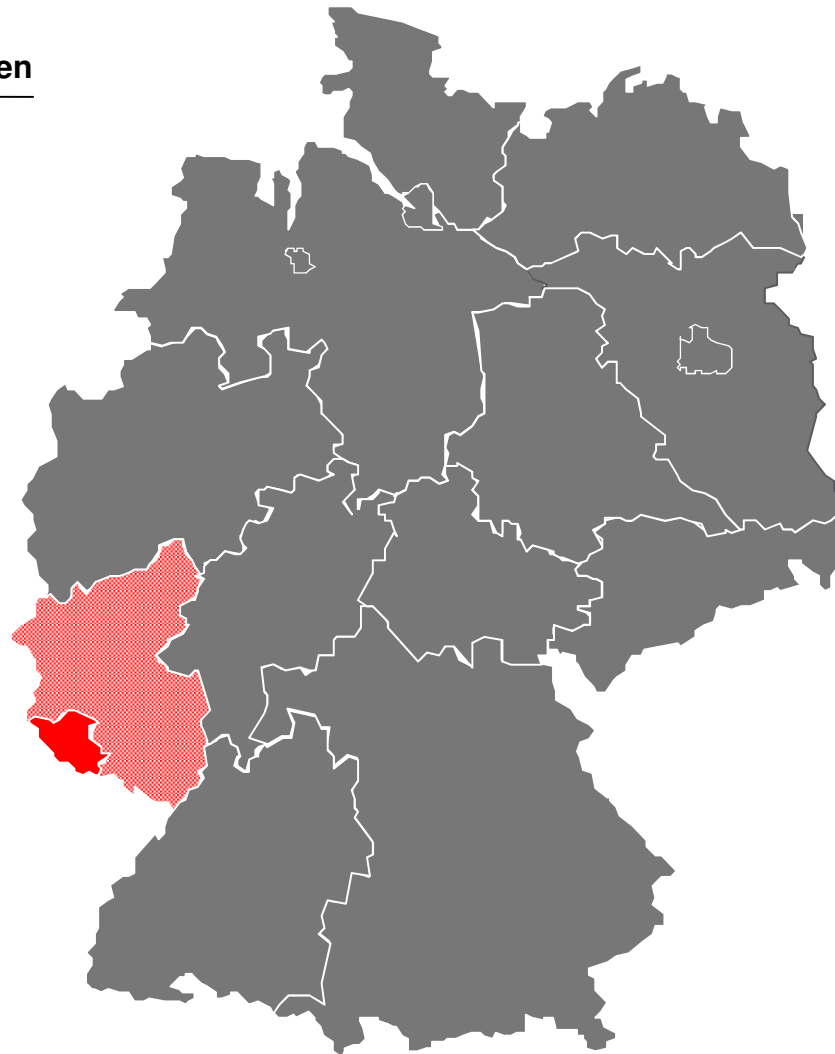
Saarland

- 10 Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Verkehr

Strategische Wirtschaftsförderung

Bundesländer und Regionen

- 1 Rheinland-Pfalz
- 2 weitere geplant



Frankreich

- 3 Caisse d' Epargne
- 4 Deutsch-Französische Außenhandelskammer

DSGV

- 5 Finanzportal GmbH

MARKETING- KONZEPT

Andere reden über Probleme.
Wir bieten Lösungen!
Die Unternehmensbörse.



Ausführliche Informationen erhalten Sie bei Ihrer Beraterin / Ihrem Berater oder im Internet:
www.unternehmensboerse-saarlorlux.de



Forbach Jeudi 21 juin 2012
Donnerstag, den 21. Juni 2012

Reprise transfrontalière
d'entreprises
*Grenzüberschreitende
Unternehmensnachfolge*

PAUSE
PAUSE



PAUSE
PAUSE

11.00 - 11.15



Reprise transfrontalière
d'entreprises

*Grenzüberschreitende
Unternehmensnachfolge*

**PARTIE 1 : Les étapes formelles du processus de
reprise d'entreprise dans un contexte transfrontalier**

*TEIL 1: Formelle Etappen des Übernahmeprozesses
eines Unternehmens im grenzüberschreitenden Kontext*



**Les aspects financiers d'une reprise d'entreprise
transfrontalière**

*Die finanziellen Aspekte der grenzüberschreitenden
Unternehmensnachfolge*

Rudolf O'KANE

Directeur, Département Fusions et Acquisitions, PricewaterhouseCoopers (PwC),
Luxembourg

*Leiter, Unternehmenszusammenschluss und -übernahme,
PricewaterhouseCoopers (PwC), Luxembourg*



BEST M&A ADVISORY SERVICES



**BEST FINANCIAL
ADVISORY FIRM**

21 juin 2012

Corporate Finance

Introduction au processus de rachat d'entreprises

pwc

Agenda

	Page
1 Introduction	1
2 Le processus d'acquisition	4
3 Les particularités du processus de cession	13
4 Éléments de valorisation	18
5 Conclusion	20

Introduction

1

Notre métier

Nous assistons les dirigeants dans l'acquisition et la cession d'entreprises

L'entreprise n'est pas un actif

- ✓ Organe vivant
- ✓ A une histoire
- ✓ Qui emploie des personnes physiques
- ✓ Conçoit, fabrique des produits ou services
- ✓ Possède des forces et faiblesses
- ✓ Dans laquelle l'accès à l'information n'est ni parfait, ni immédiat
- ✓ Dans un environnement économique en perpétuelle évolution

Les différents types d'opérations de croissance des entreprises

Croissance organique

Création d'une activité sans changement de périmètre de l'entreprise via :

- ✓ L'acquisition de matériel
- ✓ Le développement en interne de moyens techniques
- ✓ La formation des employés et le recrutement de nouveau collaborateurs disposant déjà d'une expérience significative



- ✓ Exploitation d'un domaine connu, permet de capitaliser sur le savoir et l'expérience accumulés
- ✓ Maintien de l'identité de l'entreprise
- ✓ Pas de réorganisation ou de restructuration (*a priori*)

- ✓ Vulnérabilité de l'activité en cas de changement conjoncturel ou de maturité du marché
- ✓ Difficultés pour atteindre une taille critique
- ✓ Longs délais d'apprentissage

Croissance externe

Acquisition d'une entreprise existante :

- ✓ Déjà experte dans l'activité désirée
- ✓ Autoportante ou facilement intégrable à l'entreprise acquéreuse



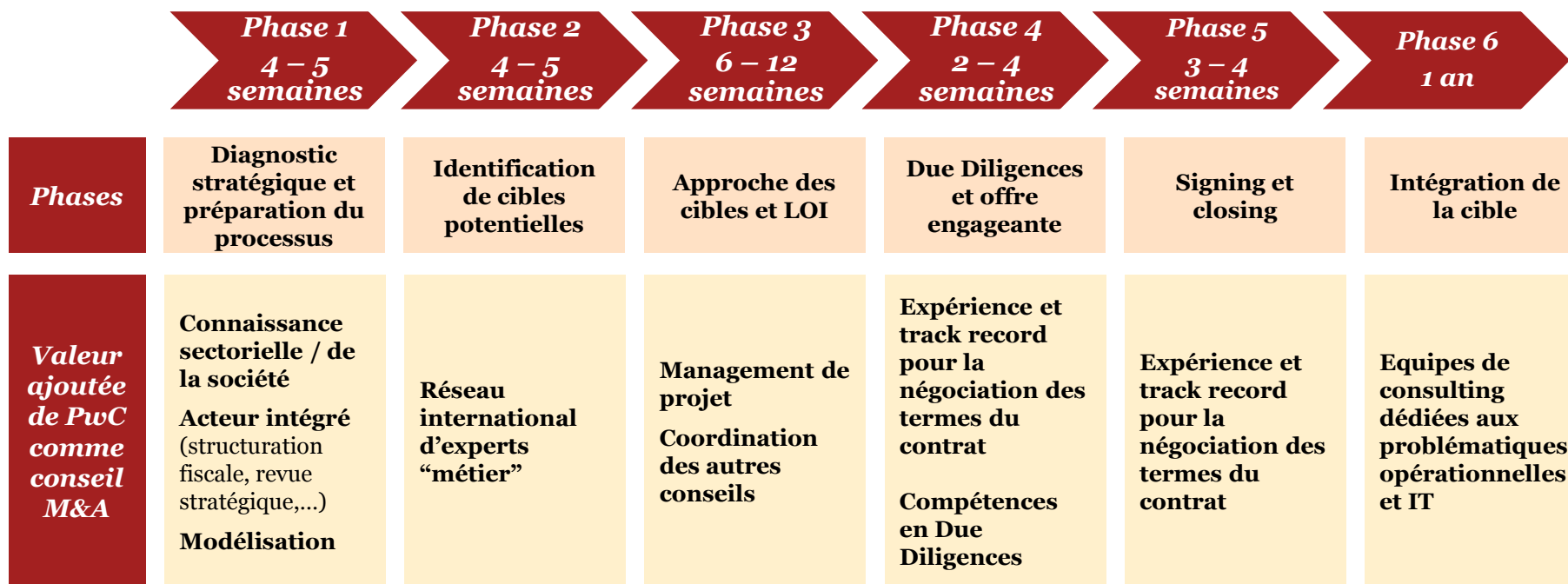
- ✓ Accès rapide à de nouvelles activités
- ✓ Développement à l'international
- ✓ Synergies et complémentarités à exploiter

- ✓ Besoins en capitaux élevé
- ✓ Problèmes de coordination et de contrôle des activités
- ✓ Intégration culturelle et managériale délicate

Le processus d'acquisition

2

Une opération de M&A est un processus long et structurant *De l'orientation stratégique à l'intégration de la cible*





Phase 1 : Diagnostic stratégique et préparation du processus

Définition des objectifs stratégiques à poursuivre – 4 à 5 semaines

Revue de la stratégie de la société

Etude stratégique de l'entreprise focalisée sur :

- ✓ L'historique
- ✓ L'industrie, le marché et la concurrence
- ✓ Les produits et les services
- ✓ Les clients et leurs besoins
- ✓ Le positionnement stratégique (parts de marché, forces et faiblesses, réputation, clés de succès)

Recherche des leviers stratégiques de création de valeur pour les actionnaires

- ✓ Prise en compte des objectifs personnels des actionnaires (financiers, fiscaux et business)
- ✓ Sélection du type de partenaire (Corporate / Fonds) à privilégier pour le financement de la croissance de la société

Perspectives de l'acquéreur

Définition de la stratégie de croissance optimale de l'entreprise au regard de :

- ✓ Sa situation actuelle
- ✓ L'intérêt de la société et des actionnaires
- ✓ Leurs moyens financiers

Constitution d'un cahier des charges pour la recherche des cibles :

- ✓ Activités
- ✓ Taille
- ✓ Présence géographique
- ✓ Type de portefeuille clients
- ✓ ...



Phase 2 : Identification des cibles potentielles

Capitaliser sur le diagnostic stratégique pour identifier les meilleures cibles

– 4 à 5 semaines

Sélection des cibles

- ✓ Réflexion sur l'intérêt des cibles déjà identifiées en amont par le management ou les actionnaires
- ✓ Recherche de sociétés cibles à partir du cahier des charges réalisé en phase 1

Constitution d'une "**long list**" (liste de cibles potentielles)

La "**long list**" est ensuite discutée et réduite pour constituer une "**short list**" de cibles présentant un réel intérêt pour la stratégie définie en phase 1.

Les sociétés de la **short list** seront contactées en phase 3.

Perspectives de l'acquéreur

Phase critique pour le timing et la confidentialité de l'opération, paramètres contrôlés grâce à :

- ✓ La réflexion stratégique menée en phase 1
- ✓ Un choix de cibles adéquat

Qui permettent de :

- ✓ Contacter un petit nombre d'acteurs
- ✓ Maintenir un haut niveau de confidentialité
- ✓ Poursuivre le processus de façon structurée



Phase 3 : Identification des cibles potentielles

Approche, évaluation et émission de la lettre d'intention – 6 à 12 semaines

Processus d'approche des cibles

- ✓ Première approche des cibles sans divulguer le nom de la société acquéreuse
- ✓ Si une cible manifeste un fort intérêt, des échanges confidentiels entre les managements acquéreurs et vendeurs sont alors organisés
- ✓ Ces échanges permettent de recueillir des informations clés sur la cible afin de confirmer son intérêt et constituer un "business plan" cohérent avec les spécificités de la cible
- ✓ Ils permettent aussi d'identifier les éléments pouvant bloquer *a priori* la poursuite du processus

Rédaction d'une **lettre d'intention (LOI – letter of intent)** qui :

- ✓ Exprime l'intérêt de la société pour la cible identifiée
- ✓ Présente le projet envisagé
- ✓ Annonce une estimation de la valorisation envisagée

Perspectives de l'acquéreur et du vendeur

La prise de contact entre la cible et l'acquéreur potentiel est une étape clé qu'il faut mener à bien en :

- ✓ Identifiant le bon interlocuteur et en accédant au plus haut niveau de hiérarchie possible
- ✓ Privilégiant l'entretien direct
- ✓ Préparant l'entretien (intérêt stratégique, synergies, complémentarités des gammes de produits...)



L'offre non engageante - la lettre d'intention (LOI)

Caractéristiques du document

Intérêt :

- ✓ Cristalliser rapidement un accord sur les points principaux entre les parties (prix, périmètre, timing...)
- ✓ Pour l'acquéreur, obtenir une exclusivité de négociation sur la base de l'accord, afin de pouvoir engager des coûts importants dans un contexte qui n'est plus concurrentiel (si un processus de vente était déjà en place)
- ✓ Organiser le mode de fonctionnement (étapes, calendrier, intervenants...) jusqu'au signing (binding agreement)

Contenu détaillé :

- ✓ Identité de l'acheteur et raisons de l'acquisition
- ✓ Périmètre, Valeur d'entreprise
- ✓ Modalités de financement
- ✓ Autorisations à solliciter pour mener l'acquisition
- ✓ Place du management dans le projet
- ✓ Points à approfondir pendant la phase de due diligences
- ✓ Calendrier

Erreur courante :

- ✓ Trop descendre dans les détails – Vouloir rendre engageant le document



Phase 4 : Due Diligence et offre engageante

Identification des risques et valorisation finale – 2 à 4 semaines

Vers une offre engageante

Les Due Diligences, aides précieuses à la prise de décision finale permettent de :

- ✓ Bénéficier d'une vision plus approfondie des comptes et d'affiner la valorisation de la cible
- ✓ Limiter le risque lié au manque de connaissances sur la cible, de préparer les garanties d'actif et de passif et la négociation des termes de son offre

Rédaction d'une **offre engageante** qui marque :

- ✓ Le terme des Due Diligences
- ✓ Le début de la négociation finale menant au Signing

Perspectives de l'acquéreur

Il existe plusieurs types de Due Diligences :

- ✓ Financières
- ✓ Fiscales
- ✓ Légales
- ✓ ...

Durant cette étape, l'acquéreur :

- ✓ Analyse en détail l'ensemble des informations présentes dans le rapport de Due Diligences
- ✓ Identifie les éventuels points bloquants qui impliqueront une baisse du prix finalement proposé



Phase 5 : Signing et Closing

Identification des risques et valorisation finale – 3 à 4 semaines

Vers la conclusion du transaction

Fin des négociations, protocole de cession :

- ✓ La finalisation des négociations avec la cible
- ✓ La rédaction du **protocole de cession (Sale Purchase Agreement - SPA)**, document engageant pour les 2 parties signé sous conditions suspensives :
 - Le bouclage du financement
 - L'obtention des accords réglementaires
 - Vote des instances des sociétés impliquées

En attendant le closing :

- ✓ Préparation de la communication
- ✓ Préparation de la documentation juridique et des mouvements de fonds
- ✓ Calcul de l'endettement de la cible au jour du closing

Le Closing

Le jour du Closing :

- ✓ Levée des conditions suspensives
- ✓ Signature du protocole de cession, du pacte d'actionnaires et de l'ensemble de la documentation juridique
- ✓ Changement de la gouvernance de la société cible



Phase 6 : Intégration de la cible

1 an

Après la transaction

Les principales causes d'échec des fusions sont :

- ✓ Négligence des spécificités organisationnelles et culturelles de la cible (mauvaise intégration)
- ✓ Manque de cohérence du projet
- ✓ Manque d'implication des différents acteurs de l'entreprise

Le plan d'intégration de la cible consiste à :

- ✓ Appliquer les changements nécessaires pour intégrer la cible dans le portefeuille d'activités existant
- ✓ Prendre les actions appropriées pour éliminer le dédoublement de services entre les entités

L'intégration de la cible

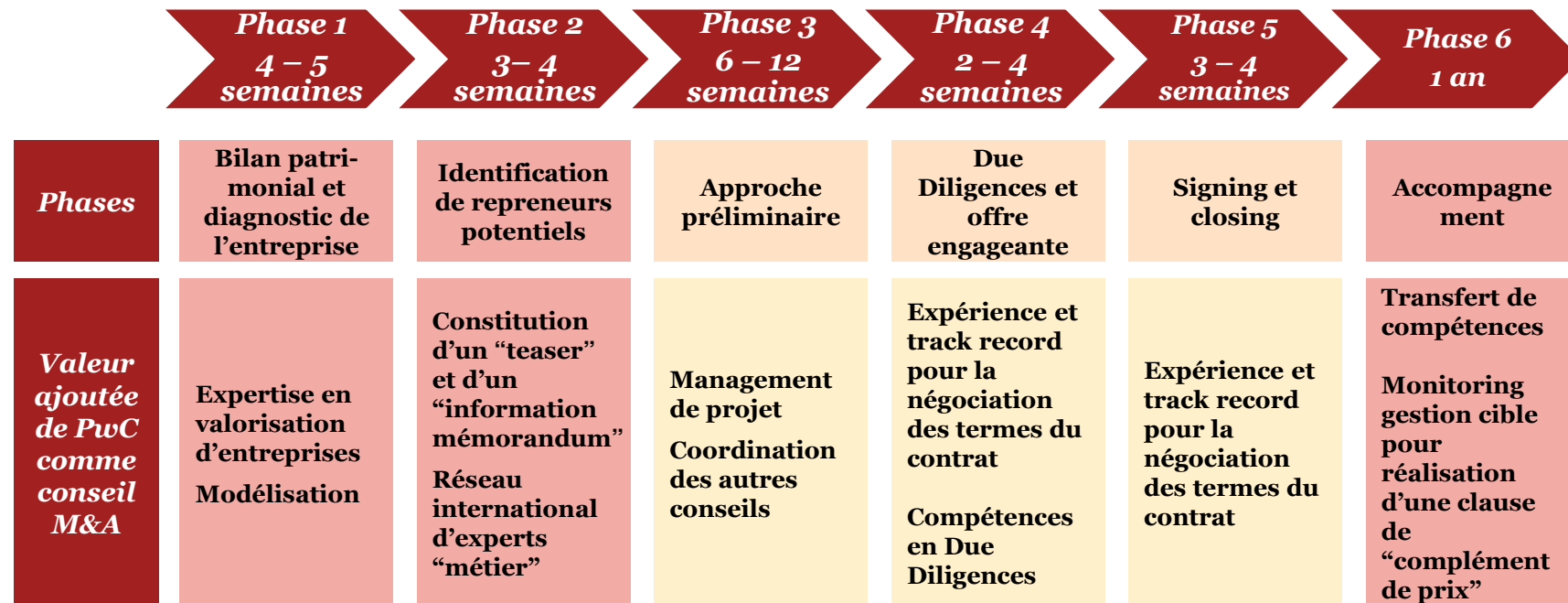
Le rôle du repreneur est :

- ✓ De former un ensemble cohérent
- ✓ Créer des synergies entre les 2 anciennes entités
- ✓ Fédérer le personnel autour d'un projet commun

Les particularités du processus de cession

3

Une opération de M&A est un processus long et structurant *Du bilan patrimonial à l'accompagnement de la société*





Phase 1 : Bilan patrimonial et diagnostic de l'entreprise

Recherche des facteurs clés de succès – 4 à 5 semaines

Bilan patrimonial de la société

Avant le processus de vente nécessité d'entreprendre un diagnostic des points suivants :

- ✓ L'actif, le passif, la rentabilité
- ✓ Forces et faiblesses de l'entreprise (stratégiques, marketing, organisationnelles, financières)
- ✓ Potentiel de développement

Valorisation de la société - plusieurs méthodes peuvent être employées :

- ✓ Actif net comptable
- ✓ Méthodes des comparables
- ✓ DCF

Perspectives du vendeur

Ce bilan permet de :

- ✓ Evaluer la situation actuelle de sa société
- ✓ Déterminer les arguments clés permettant de vendre cette dernière
- ✓ Préparer l'étape 2 : identification des repreneurs potentiels
- ✓ Rédiger le teaser et le mémorandum d'information



Phase 2 : Identification des repreneurs potentiels

La recherche de synergies – 3 à 4 semaines

Sélection des repreneurs

- ✓ Recherche des potentiels acquéreurs à partir de :
 - La taille
 - L'activité
 - Le métier
 - La situation financière
 - La culture d'entreprise

Constitution d'un **“teaser”** et d'un **information “mémoire”** qui permettront de susciter l'intérêt des acheteurs potentiels.

Perspectives du vendeur

Une sélection pertinente des repreneurs permet de :

- ✓ Maintenir un haut niveau de confidentialité
- ✓ Conclure plus rapidement l'opération
- ✓ Poursuivre le processus de façon structurée



Phase 6 : Accompagnement – 1 an

Accompagnement post-transaction

Le management de la cible peut rester en poste après le closing sur une période déterminée afin :

- ✓ D'accompagner le changement d'actionariat
- ✓ D'assurer la continuité de l'activité

- ✓ Permet le passage de relais entre le vendeur et l'acquéreur
- ✓ Permet à l'acquéreur de créer des liens avec tous les partenaires de l'entreprise

Perspectives du vendeur

- ✓ Permet de crédibiliser la bonne foi du vendeur
- ✓ Permet de réduire les risques d'échec de la transmission

La transaction peut contenir une “**clause de complément de prix**” fonction des performances futures de la société d' :

- ✓ Intéresser le vendeur à la réalisation du prévisionnel présenté lors de l'acquisition
- ✓ D'accroître la probabilité de succès de l'opération

Eléments de valorisation

4

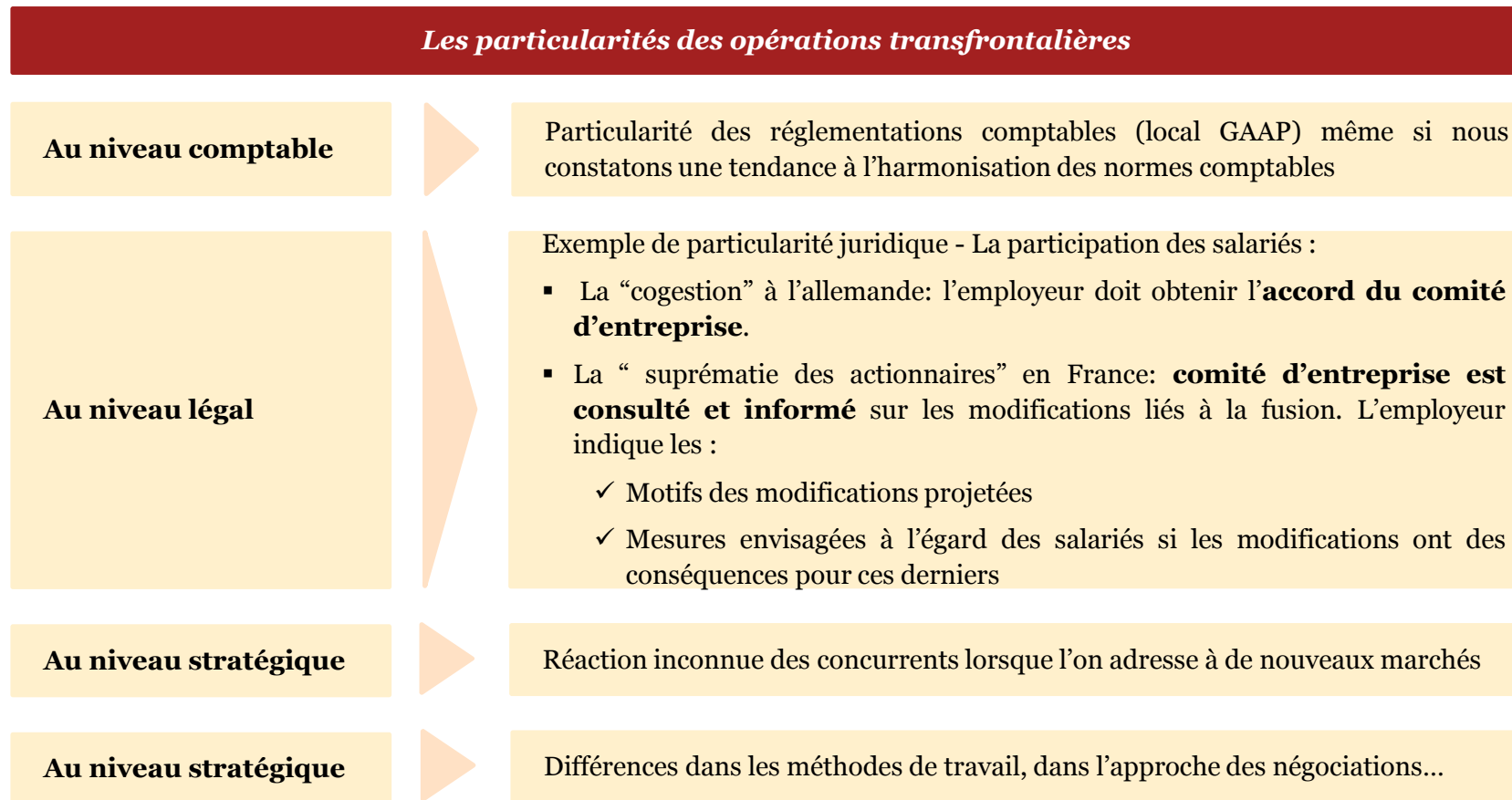
L'un des points majeurs de toute transaction et d'atteindre une valorisation satisfaisante

	<i>Actif net comptable</i>	<i>Comparables</i>	<i>Flux de trésorerie</i>
<i>Description</i>	Fondé sur la valeur nette des actifs de l'entreprise	Fondé sur une sélection d'entreprises comparables	Fondé sur une projection des résultats ou flux de trésorerie
<i>Méthodologie</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1) Comptable: la valeur des actifs nets comptables de l'entreprise 2) Liquidative: la valeur de marché des actifs nets de l'entreprise 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Multiples des sociétés cotées comparables 2) Transactions comparables 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Actualisation des flux de trésorerie (DCF) 2) Actualisation des dividendes distribuables de l'entreprise (DDM)
<i>Avantages et inconvénients (+) / (-)</i>	<ul style="list-style-type: none"> + Simple à calculer + Facilité d'accès à l'information - Ne prend pas en compte les actifs immatériels - Ne considère pas de création de valeur future, mais celle des actifs en l'état 	<ul style="list-style-type: none"> + Permet de vérifier la cohérence des résultats obtenus avec les flux de trésorerie actualisés - Nécessite de s'assurer de la comparabilité des entreprises sélectionnées - Difficultés d'accès à l'information 	<ul style="list-style-type: none"> + Considère la potentielle création de valeur de l'entreprise - Business plan souvent incertain - Paramètres de valorisation : taux d'actualisation, taux de croissance infini

Conclusion

5

Spécificités des opérations transfrontalières



Conclusion

Facteurs clefs de succès d'une opération M&A

- ✓ Ensemble structuré
- ✓ Qui réalise a un projet commun
- ✓ Ayant des valeurs communes
- ✓ Tenant compte des spécificités de la structure (en particulier en cas de transaction transfrontalière)
- ✓ A l'aide d'une forte implication du management
- ✓ Le tout dans un souci de confidentialité

Reprise transfrontalière
d'entreprises

*Grenzüberschreitende
Unternehmensnachfolge*

**PARTIE 1 : Les étapes formelles du processus de
reprise d'entreprise dans un contexte transfrontalier**
*TEIL 1: Formelle Etappen des Übernahmeprozesses
eines Unternehmens im grenzüberschreitenden Kontext*



**Les aspects juridiques d'une reprise d'entreprise
transfrontalière**

*Die rechtlichen Aspekte einer grenzüberschreitenden
Unternehmensnachfolge*

Hartmut MÜLLER

Conseiller fiscal spécialisé dans la reprise d'entreprise, DSTV e.V.
Fachberater für Unternehmensnachfolge, DSTV e.V.

Henri STRINATI

Conseiller en création et en développement d'entreprises,
Chambre de Commerce et d'Industrie Territoriale de la Moselle
*Berater Firmengründung und Entwicklung,
Territoriale Industrie- und Handelskammer der Moselle (CCIT)*

Rechtliche Aspekte der Unternehmensnachfolge

Bedeutung der Rechtsform und sonstig Hinweise bei
Nachfolge / Übergang von Unternehmen

Unternehmensnachfolge erfordert eine ganzheitliche Betrachtung :

- Betriebswirtschaft
- Gesellschaftsrecht (BGB,HGB,GmbHG,AktG)
- Zivilrecht (BGB Vertragsrecht, Arbeitsrecht,) Gewerberecht uä.
- Steuerrecht

Unternnehmensnachfolge

Gegenstand der Übergabe/ Veräußerung

- **Ganzer Betrieb,**
- **Teilbetrieb**
- **Mitunternehmeranteil**

- **Anteile an Kapitalgesellschaften**

Rechtsform und Nachfolge im Unternehmen

Bedeutung für Übergeber und Übernehmer/Nachfolger

- Rechtsform beibehalten ?
- Welche Steuerbelastungen fallen je nach Rechtsform derzeit an und welche bei Übergang (zB.ErbSt.)bzw. nach Übergang und Rechtsformwechsel (UwG,UmStG)
- Welche Entscheidungsstrukturen entstehen (zB Fremdgeschäftsführung möglich)
- Rechtsformwechsel und Bankfinanzierung?
- Bei gemeinsamer Übergangsphase (Übergeber u. Übernehmer) evtl, von einem Einzelunternehmen in eine GmbH oder Personengesellschaft umwandeln sinnvoll.

Rechtsform und Nachfolge im Unternehmen

Rechtsformabhängig bei einer Nachfolge/Veräußerung sind u.a. auch Frage zur Haftung :

- Inwieweit haftet beispielsweise der Käufer für Schulden, die vor der Übertragung entstanden sind?
- Inwieweit haftet der Verkäufer nach der Übertragung für zurückliegende Verbindlichkeiten?

Rechtsform und Nachfolge im Unternehmen

Hauptkriterien für die Rechtsformwahl

- die Haftung
- die Steueroptimierung
- die Finanzierung beim Kauf
- die Eignung für eine schrittweise Nachfolge

Eine Alternative zur Haftungsbegrenzung ohne Änderung der Rechtsform durch Übergeber :

Die Betriebsaufspaltung in Besitz und Betriebsgesellschaft

Rechtsform und Nachfolge im Unternehmen

Unterscheidung Personengesellschaft und Kapitalgesellschaften

a., Haftung

- Teilhaber von Personengesellschaften haften mit ihrem Gesellschaftsanteil und ihrem persönlichen Vermögen (Ausnahme: Kommanditisten bei der KG)
- die Teilhaber von Kapitalgesellschaften haften nur in Höhe ihres Anteils .

b., Kapital und Management (Geschäftsführung u.Vertretung)

- Trennung von Kapital und Management gibt es nur bei Kapitalgesellschaften und bei der GmbH & Co KG,
- nicht bei KG und OHG, diese sind i.d.R. Inhabergeführt.

Rechtsform und Nachfolge im Unternehmen

-Einzelunternehmen (eingetragener Kaufmann)-

Gegenstand	Gründung	Haftung	Firma
Eine Person	Formlos	Persönlich	Personen- Sach- oder Phantasie- Name
Betrieb im eigenen Namen	Kein Mindestkapital	Unbeschränkt	Zusatz e.K., eKfm.
Auf eigene Rechnung	Mit Tätigkeit		

Rechtsform und Nachfolge im Unternehmen

-Einzelunternehmen (eingetragener Kaufmann)-

Wer haftet wofür nach Übertragung?

Übergeber:

Haftet bis zu 5 Jahre nach der Übertragung für Verbindlichkeiten, die er selbst zu verantworten hat

Käufer:

Haftet gegenüber Gläubigern für Altschulden des Vorgängers Die geleistete Zahlung kann er beim Vorgänger einfordern

Erben:

Vermögen und Schulden gehen auf den oder die Erben in ungeteilter Erbgemeinschaft über

Jeder Erbe haftet bei Fortführung der Firma persönlich auch mit eigenem Vermögen

Rechtsform und Nachfolge im Unternehmen **-Einzelunternehmen (eingetragener Kaufmann)-**

- Gläubiger können sich entweder an den Übergeber oder den Nachfolger wenden.
- Hinweis auf Nicht-Haftung für Altschulden nach der Übertragung im Handelsregister eintragen lassen.
- Im Kaufvertrag aufnehmen, dass Verkäufer „nach seinem Kenntnisstand“ keine Steuerschulden hat.
- Unbedenklichkeitsbescheinigung vom Finanzamt einholen.

Rechtsform und Nachfolge im Unternehmen

-Gesellschaft des bürgerlichen Rechts-

Gegenstand	Gründung	Haftung	Übertragung Geschäftsanteile
Mindestens zwei Personen	Formlos	Persönlich	mit Zustimmung der Gesellschafter
Betrieb im eigenen Namen	Kein Mindestkapital	Unbeschränkt	
Auf eigene Rechnung	Mit Tätigkeit		

Rechtsform und Nachfolge im Unternehmen

-Gesellschaft des bürgerlichen Rechts-

Wer haftet wofür nach Übertragung ?

Übergeber:

Haftet für vor seinem Ausscheiden entstandene Verbindlichkeiten



- wenn diese vor Ablauf von fünf Jahren nach dem Ausscheiden fällig werden
- und daraus Ansprüche gegen ihn festgestellt sind

Käufer:

Haftet für Altschulden gegenüber Dritten mit seinem Anteil am Gesellschaftsvermögen u U auch mit seinem Privatvermögen

Rechtsform und Nachfolge im Unternehmen

-Gesellschaft des bürgerlichen Rechts-

- Gläubiger können sich entweder an den Übergeber oder den Nachfolger wenden.
- Deshalb: Im Kaufvertrag festlegen, wer für Altschulden haftet. Modalitäten für Übertragung und Todesfall im Gesellschaftsvertrag festlegen.



Erben:

Haften für Altschulden mit ihrem Nachlass und sonstigem privaten Vermögen

Alternativ: Ausstieg aus Gesellschaft innerhalb von 3 Monaten und Abfindung Gesellschafter möglich

Rechtsform und Nachfolge im Unternehmen

-Offene Handelsgesellschaft-

Gegenstand	Gründung	Haftung	Übertragung Geschäftsanteile
Mindestens zwei Personen	Formfreier Gesellschaftsvertrag	Persönlich als Gesamtschuldner	mit Zustimmung der Gesellschafter
Kaufleute, kein Kleingewerbe	Kein Mindestkapital	Unbeschränkt	
Handelsgewerbe	Eintrag in Handelsregister		

Rechtsform und Nachfolge im Unternehmen

-Offene Handelsgesellschaft-

Wer haftet wofür nach Übertragung?

Übergeber:

- haftet den Gläubigern der Gesellschaft für vor seinem Ausscheiden entstandene Verbindlichkeiten,
- wenn sie vor Ablauf von fünf Jahren nach dem Ausscheiden fällig und daraus Ansprüche gegen ihn festgestellt sind
- oder eine gerichtliche oder behördliche Vollstreckungshandlung vorgenommen oder beantragt wurde

Käufer:

- Haftet mit seinem gesamten Vermögen für Altschulden gegenüber Dritten

Rechtsform und Nachfolge im Unternehmen

-Offene Handelsgesellschaft-

Wer haftet wofür nach Übertragung?

Käufer:

- Alternativ: Umwandlung der OHG in KG und damit Haftung in Höhe des Kommanditanteils beschränken
- Gläubiger können sich entweder an den Übergeber oder den Nachfolger wenden.
- Deshalb: Im Kaufvertrag festlegen, wer für Altschulden haftet.

Erben:

- Haften für Altschulden mit ihrem Nachlass und sonstigem privaten Vermögen

Rechtsform und Nachfolge im Unternehmen

-Kommanditgesellschaft (KG)-

Gegenstand	Gründung	Haftung	Übertragung Geschäftsanteile
Mindestens zwei Personen	Formfreier Gesellschaftsvertrag	Komplementäre als Vollhafter	mit Zustimmung der Gesellschafter
Komplementär	Kein Mindestkapital	Kommanditisten beschränkt auf Hafteinlage	
Kommanditist	Eintrag in Handelsregister		
Kaufleute, kein Kleingewerbe Handelsgewerbe			

Rechtsform und Nachfolge im Unternehmen

-Kommanditgesellschaft (KG)-

• Wer haftet wofür nach Übertragung?

Übergeber-Kommanditist:

Haftet für vor seinem Ausscheiden entstandene Verbindlichkeiten,

- wenn sie vor Ablauf von fünf Jahren nach dem Ausscheiden fällig sind,
- persönlich bis zur Höhe seiner Einlage
- und wenn sie vor dessen Ausscheiden zurückgezahlt wurde

Die persönliche Haftung ist ausgeschlossen, soweit die

- Einlage geleistet ist

Soweit die Einlage an den Kommanditisten zurückgezahlt wird

- gilt sie als nicht geleistet und die persönliche Haftung tritt wieder in Kraft

Rechtsform und Nachfolge im Unternehmen

-Kommanditgesellschaft (KG-

Übergeber-Komplementär:

- Haftet bis zu 5 Jahre nach der Übertragung für Verbindlichkeiten, die er selbst zu verantworten hat

Käufer-Kommanditist:

- Haftet für vor seinem Eintritt entstandene Verbindlichkeiten der Gesellschaft persönlich bis zur Höhe seiner Einlage
- Wurde die Einlage geleistet, entfällt die persönliche Haftung
- Er haftet ferner persönlich, soweit vor seinem Eintreten an den ausscheidenden Kommanditisten und danach an ihn Einlagen zurückgezahlt wurden

Komplementär-Erben:

Haften für Altschulden mit ihrem Nachlass und sonstigem privaten Vermögen;

- Möglichkeit der Umwandlung in Kommanditanteil (§ 139 Abs 1 HGB)

Rechtsform und Nachfolge im Unternehmen

-Kommanditgesellschaft (KG-

Kommanditist-Erben:

- Haftungsbeschränkung besteht fort
- Im Kaufvertrag aufnehmen: Freistellungserklärung des Nachfolgers für den Fall, dass Gläubiger auf Übergeber mit Forderungen zukommen.

Rechtsform und Nachfolge im Unternehmen

-Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)-

Gegenstand	Gründung	Haftung	Übertragung Geschäftsanteile
Unternehmer welche Haftungsbeschränkung möchten.	Notarieller Gesellschaftsvertrag	Haftungsbeschränkung auf Stamm-Kapital u. Gesellschaftsvermögen	mit Zustimmung der Gesellschafter gem.Satzung
Mindestens ein Gesellschafter	Mindeststammkapital 25.000.-€	Durchgriffshaftung oder Differenzhaftung z.B. bei Mindereinlage möglich	Notariell Abtretung der Anteile
Eigene aktive Mitarbeit nicht notwendig	Eintragung in das Handelsregister		

Rechtsform und Nachfolge im Unternehmen

-Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)-

Wer haftet wofür nach Übertragung?

Verkäufer und Käufer:

- Beide haften für zur Zeit der Anmeldung und Veräußerung des Geschäftsanteils für nicht einbezahlte Einlagen
- Nach-Haftung des Verkäufers: Haftet bis zu fünf Jahre nach Anmeldung der Veräußerung des Geschäftsanteils für Einzahlungen auf die Stammeinlage

Erben:

Gesellschaftsanteile müssen gemeinsam verwaltet werden;
auf Gesellschafter versammlungen kann nur mit „einer Stimme“ gesprochen werden

Rechtsform und Nachfolge im Unternehmen

-Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)-

- Im Kaufvertrag bestätigen, dass alle Einlagen bezahlt wurden.

Im Kaufvertrag aufnehmen:

- Freistellungserklärung des Nachfolgers für den Fall, dass Gläubiger auf Übergeber mit Forderungen zukommen.
- Modalitäten für Übertragung und Todesfall im Gesellschaftsvertrag festlegen.
- Generell gilt: Gesellschafts- und Privatvermögen müssen klar voneinander getrennt sein.

Rechtliche Aspekte der Unternehmensnachfolge

Sonstige Gefahrenquellen der Unternehmensnachfolge

1. Haftung für betriebliche Steuerschulden

- Der Betriebsübernehmer bzw. der Erwerber, der die Firma fortführt, haften in Abhängigkeit von der Rechtsform für betriebliche Steuerschulden .

2. Übernahme von Dienstverträgen (§613a BGB)

- Im Zeitpunkt des Betriebsübergangs bestehende Arbeitsverhältnisse gehen auf den neuen Inhaber über.
- Eine Kündigung durch den Arbeitgeber wegen des Betriebsübergangs ist unwirksam.
- Der bisherige Arbeitgeber haftet für vor dem Zeitpunkt des Betriebsübergangs entstandene Verpflichtungen aus einem Arbeitsverhältnis neben dem neuen Betriebsinhaber als Gesamtschuldner.
- Der Arbeitnehmer kann dem Übergang seines Arbeitsverhältnisses schriftlich widersprechen.

Rechtliche Aspekte der Unternehmensnachfolge

Sonstige rechtliche Verpflichtungen

- Einhaltung erforderlicher Qualifikationspflichten durch den Übernehmer (zB.Meisterbrief)
- gewerberechtliche Vorschriften (branchenabhängige Auflagen zur Betriebsfortführung)
- Meldepflichten bei der Stadt/Gemeinde und Finanzamt
- handels-und steuerrechtliche Buchführungspflichten

Reprise transfrontalière
d'entreprises

*Grenzüberschreitende
Unternehmensnachfolge*

**PARTIE 1 : Les étapes formelles du processus de
reprise d'entreprise dans un contexte transfrontalier**
*TEIL 1: Formelle Etappen des Übernahmeprozesses
eines Unternehmens im grenzüberschreitenden Kontext*



**Les aspects juridiques d'une reprise d'entreprise
transfrontalière**

*Die rechtlichen Aspekte einer grenzüberschreitenden
Unternehmensnachfolge*

Hartmut MÜLLER

Conseiller fiscal spécialisé dans la reprise d'entreprise, DSTV e.V.
Fachberater für Unternehmensnachfolge, DSTV e.V.

Henri STRINATI

Conseiller en création et en développement d'entreprises,
Chambre de Commerce et d'Industrie Territoriale de la Moselle
*Berater Firmengründung und Entwicklung,
Territoriale Industrie- und Handelskammer der Moselle (CCIT)*

Forbach Jeudi 21 juin 2012
Donnerstag, den 21. Juni 2012

Reprise transfrontalière
d'entreprises

*Grenzüberschreitende
Unternehmensnachfolge*

QUESTIONS / DEBAT DEBATTE / FRAGEN



Animé par Dr. Hans-Günther CLEV
Moderiert von Dr. Hans-Günther CLEV



Forbach Jeudi 21 juin 2012 Donnerstag,
den 21. Juni 2012

Reprise transfrontalière
d'entreprises

*Grenzüberschreitende
Unternehmensnachfolge*

PAUSE-DEJEUNER *MITTAGSPAUSE*



Pause-déjeuner (buffet)

Mittagspause (Buffet)

12.45 - 14.00



Reprise transfrontalière
d'entreprises

*Grenzüberschreitende
Unternehmensnachfolge*

**PARTIE 1 : Les étapes formelles du processus de
reprise d'entreprise dans un contexte transfrontalier**

***TEIL 1: Formelle Etappen des Übernahmeprozesses
eines Unternehmens im grenzüberschreitenden Kontext***



Les aspects contractuels

Die vertraglichen Aspekte

Jean-Luc BIEBER

Avocat, JUROPE, Sarreguemines

Anwalt, JUROPE, Saargemünd

Réussir votre projet d'entreprise ...

LA REPRISE – TRANSMISSION D'ENTREPRISE

*Les modalités juridiques de la
reprise d'entreprise*

Préambule : le processus juridique de la reprise

- ✚ Le montage juridique
- ✚ Le protocole d'accord
- ✚ Les formalités de la reprise

Le diagnostic juridique

- ✚ Connaître l'organisation juridique de l'entreprise
- ✚ Identifier les contrats en cours et les obligations qui y sont attachées
- ✚ Analyser leurs avantages et inconvénients
- ✚ Evaluer les risques qui peuvent survenir au niveau des relations contractuelles ou de l'environnement juridique de l'entreprise cible

Société cible et environnement juridique

- ✚ Réglementation de l'activité reprise
- ✚ Analyse du fonctionnement de la société
- ✚ Capital social
- ✚ Rapport entre les dirigeants et la société

Règlementation de l'activité reprise

- ✚ Textes en vigueur (ex: transport)
- ✚ Conditions d'accès à l'activité
- ✚ Conditions de diplômes, de capacité...

Analyse du fonctionnement de la société cible

- ✚ Administration de la société
- ✚ Organes de direction
- ✚ Règlement intérieur
- ✚ Contrat de location-gérance

Mouvements de titres, conventions relatives aux titres...

- ✚ Existence de pactes d'actionnaires (nantissement, démembrement)
- ✚ Rapports entre les dirigeants et la société
- ✚ Convention liant le ou les dirigeants ou les associés à la société (contrat de travail, contrat de bail)
- ✚ Conventions en cours avec des entreprises dans lesquelles le cédant a des intérêts
- ✚ Garanties personnelles données par les dirigeants au profit de la société

Contrat de bail

- ✚ Type de bail : bail commercial, bail de courte durée, bail professionnel
- ✚ Durée du bail restant à courir
- ✚ Loyers et charges locatives
- ✚ Travaux mis à la charge du locataire
- ✚ Qui supporte les travaux de mise en conformité des locaux ?

Contrats en cours avec les clients, fournisseurs et sous-traitants

- ✚ Objet de chacun des contrats ?
- ✚ Des contrats sont-ils en cours de négociation ?
- ✚ Durée
- ✚ Délais de dénonciation des contrats et résiliation
- ✚ Conditions
- ✚ Engagements pour la société
- ✚ Conditions de livraison
- ✚ Conditions financières
- ✚ Le changement de dirigeant ou de contrôle peut-il influencer sur le maintien du contrat ?

Droits de propriété intellectuelle

- ✚ Brevet
- ✚ Marques
- ✚ Enseigne
- ✚ Nom commercial
- ✚ Protection adéquate
- ✚ Renouvellement
- ✚ Existence de licences ou concessions ?

Biens de la société

- ✚ Immobilier
- ✚ Droits sur les biens immobiliers
- ✚ Servitudes, garanties
- ✚ Matériel d'exploitation, agencements
- ✚ Nantissements
- ✚ Leasings

Assurances

- ✚ Identité et coordonnées de l'assureur, contrats d'assurance
- ✚ Etendues des garanties
- ✚ Assurance de responsabilité civile produits
- ✚ Derniers rapports d'expertise

Litiges en cours

- ✚ Stade d'avancement ?
- ✚ Des mises en demeure ont-elles été reçues ou envoyées par l'entreprise ?
- ✚ Les sanctions encourues ou pénalités ?

Contentieux envisageables

- ✚ Existence de créances clients dont le recouvrement paraît difficile?
- ✚ Constitution d'une provision ?
- ✚ L'entreprise a-t-elle recours à l'affacturage ?

La reprise d'un fonds de commerce






- ✚ Eléments incorporels : clientèle, droit au bail, nom, enseigne, droits de propriété industrielle...
 - ✚ Eléments corporels : le matériel, les machines, l'outillage...
- ⇒ Les immeubles, les créances et les dettes sont exclus du fonds de commerce.

La reprise des titres de société

- ✚ Actif : Biens et créances
(immobilisations, stock, créances clients...)
- ✚ Passif : dettes exigibles

Le protocole d'accord

Il fixe les conditions de l'accord issu de la négociation

-  Cession et date de réalisation
-  Prix et modalités de paiement
-  Suretés
-  Conditions suspensives
-  Autres (maintien en fonction du dirigeant)

Les garanties d'actif et de passif

- ✚ **La garantie d'actif garantit :**
 - l'existence des éléments d'actif reprise
 - leur appartenance à la Ste
 - leur juste évaluation

- ✚ **La garantie de passif garantit :**
 - qu'il n'existe pas d'autre passif que celui inscrit au bilan et dont l'origine serait antérieure à la cession
 - que le cédant prendra à sa charge un tel passif s'il devait se révéler après la cession



La garantie de la garantie

Elle peut également être demandée par le repreneur

⇒ cautionnement ou mise sous séquestre d'une partie du prix de la vente.

Les formalités de la reprise

- ✚ Déterminer le CFE compétent
- ✚ En cas de reprise d'un fonds de commerce
Nouvelle immatriculation au RCS
- ✚ En cas de reprise des titres de la société
Continuité de la personne morale

Bienvenue à vos questions

Reprise transfrontalière
d'entreprises

*Grenzüberschreitende
Unternehmensnachfolge*

**PARTIE 1 : Les étapes formelles du processus de
reprise d'entreprise dans un contexte transfrontalier**

***TEIL 1: Formelle Etappen des Übernahmeprozesses
eines Unternehmens im grenzüberschreitenden Kontext***



Les aspects fiscaux

Die fiskalischen Aspekte

Hartmut MÜLLER

Conseiller fiscal spécialisé dans la reprise d'entreprise, DSTV e.V.
Fachberater für Unternehmensnachfolge, DSTV e.V.

Franck DELVAL

Directeur Général, CELCA CONSEILS, Caisse d'épargne de Lorraine Champagne-Ardenne
Generaldirektor, CELCA CONSEILS, Caisse d'épargne de Lorraine Champagne-Ardenne

Unternehmensnachfolge

Fiskalische Aspekte

Inhalt

A. Steuerliche Grundlagen der entgeltlichen Unternehmensnachfolge

B. Besteuerung der entgeltlichen Unternehmensnachfolge

1. Veräußerer = natürliche Person
2. Veräußerer = Personengesellschaft
3. Veräußerer = Kapitalgesellschaft

C., Besteuerung beim Erwerber des Unternehmens

D., Veräußerung von Anteilen an Kapitalgesellschaften

- 1., Veräußerer = natürliche Person
- 2., Veräußerer = Personengesellschaft
- 3., Veräußerer = Kapitalgesellschaft

E., Erwerb von Anteilen an Kapitalgesellschaften

- 1., Erwerber = natürliche Person
- 2., Erwerber = Personengesellschaft
- 3., Erwerber = Kapitalgesellschaft

F. Erbschaftsteuer und Betriebsvermögen

G. Unternehmensnachfolger = Existenzgründer

H. Ausländischer Unternehmer / Investor und inländ. Steuerpflicht

A., Steuerliche Grundlagen der entgeltlichen Unternehmensnachfolge

Unternehmensnachfolge bei entgeltlicher Betriebsveräußerung :

- Veräußerung **ganzer Betrieb** mit seinen wesentlichen Betriebsgrundlagen
- gegen Entgelt
- Übertragung auf einen Erwerber
- Fortführung des geschäftlichen Organismus möglich
- der Veräußerer gibt die mit dem veräußerten Betriebsvermögen verbundene Tätigkeit auf.

A., Steuerliche Grundlagen der entgeltlichen Unternehmensnachfolge

Typische Beispiele für wesentliche Betriebsgrundlagen sind:

- Betriebsgrundstücke
- Betriebsvorrichtungen
- Spezielle technische Ausstattung
- Immaterielle Vermögensgegenstände

A., Steuerliche Grundlagen der entgeltlichen Unternehmensnachfolge

Als Unternehmensnachfolge/ Betriebsveräußerung gilt auch die Veräußerung

- **100%ige Beteiligung an einer Kapitalgesellschaft**

wenn

- die gesamte Beteiligung an der Kapitalgesellschaft
- zum Betriebsvermögen eines einzelnen Steuerpflichtigen
- oder einer Personengesellschaft gehört
- und die gesamte Beteiligung im Laufe eines Wirtschaftsjahres veräußert wird.

A., Steuerliche Grundlagen der entgeltlichen Unternehmensnachfolge

Unternehmensnachfolge/ Betriebsveräußerung ist auch die Veräußerung

- eines **Teilbetriebs** ,
- einer zu einem Betriebsvermögen gehörigen **100-prozentigen Beteiligung an einer Kapitalgesellschaft** ,
- eines **gesamten Mitunternehmeranteils**
- Ein Teilbetrieb ist
 - ein mit einer gewissen Selbständigkeit ausgestatteter, organisch geschlossener Teil eines Gesamtbetriebs,
 - der für sich betrachtet alle Merkmale eines Betriebs aufweist und für sich lebensfähig ist.
- **Des gesamten Mitunternehmeranteil** wenn die Personengesellschaft, an der der Mitunternehmer beteiligt ist, ein gewerbliches Unternehmen oder ihre Tätigkeit als Gewerbebetrieb gilt (gewerblich geprägte Personengesellschaft).
- Weiterhin müssen die Voraussetzungen für eine Mitunternehmerschaft gegeben sein. Der Mitunternehmeranteil umfasst neben dem Gesamthandsvermögen auch die Wirtschaftsgüter des Sonderbetriebsvermögens,

B., Die Besteuerung der entgeltlichen Unternehmensnachfolge

Grundlage ist die Rechtsform des übergehenden Unternehmens

- 1., Veräußerer = natürliche Person
- 2., Veräußerer = Personengesellschaft
- 3., Veräußerer = Kapitalgesellschaft

B., Die Besteuerung der entgeltlichen Unternehmensnachfolge

1. Veräußererseite = natürliche Person

- Asset-Deal) durch eine natürliche Person unterliegt grundsätzlich der uneingeschränkten Einkommensbesteuerung.
- Anwendung des ermäßigten Steuersatzes §§ 16, 34 EStG ,

Voraussetzungen :

- Gegenstand der Veräußerung ist ein Betrieb, Teilbetrieb, Mitunternehmeranteil oder ein Teil eines Mitunternehmeranteils
- natürliche Person, die das 55. Lebensjahr vollendet hat bzw. dauernd berufsunfähig

dann

- ermäßigter Einkommensteuersatz = 56 % des durchschnittlichen Steuersatzes
- einmal im Leben eines Steuerpflichtigen gewährt
- Begrenzung auf Veräußerungsgewinn i.H.v. 5 Mio. € begrenzt

B., Die Besteuerung der entgeltlichen Unternehmensnachfolge

Veräußerer ist eine natürliche Person

- Für den Fall, dass ein Veräußerungstatbestand vorliegt, die obenstehenden Voraussetzungen jedoch nicht erfüllt sind, kann die sogenannte Fünftelregelung beantragt werden.
- Diese Regelung kann zu einem Progressionsvorteil führen, da der Veräußerungsgewinn für Zwecke der Steuerberechnung auf fünf Jahre verteilt wird.

Freibetrag erhält :

- Veräußerer das 55. Lebensjahr vollendet hat oder er dauernd beufsunfähig ist,
- Veräußerungsgewinn gem. § 16 Abs. 4 EStG nur zur Einkommensteuer herangezogen, soweit er 45.000 € übersteigt.
- Dieser Freibetrag wird dem Steuerpflichtigen nur einmal gewährt und ermäßigt sich um den Betrag, um den der Veräußerungsgewinn 136.000 € übersteigt.

B. Die Besteuerung der entgeltlichen Unternehmensnachfolge

Der Veräußerungsgewinn ermittelt sich wie folgt:

Veräußerungspreis	1.000.000.-
Veräußerungskosten	20.000.-
./. Wert Betriebsvermögen (Buchwert)	180.000.-
4 Abs. 1 oder § 5 EStG	-----
= Veräußerungsgewinn	800.000.-

Umsatzsteuer

die Betriebsveräußerung im Ganzen stellt regelmäßig keine steuerbare Geschäftsveräußerung dar. In Folge einer Geschäftsveräußerung können Vorsteuerberichtigungen notwendig werden.

Grunderwerbsteuer

Soweit **Grundstücke** zum veräußerten Vermögen gehören, unterliegt der Rechtsvorgang regelmäßig der Grunderwerbsteuer .

B. Besteuerung der entgeltlichen Unternehmensnachfolge Verschiebung Steuerbelastung

Unternehmensnachfolge und Veräußerungsrente als eine Variante

eröffnet dem Veräußerer ein Wahlrecht:

- sofortige Versteuerung des Rentenbarwerts (= Veräußerungspreis) und anschließende laufende Versteuerung des Ertragsanteils aus den Rentenzahlungen als sonstige Einkünfte im Sinne des § 22 Nr. 1 S. 3 EStG

oder

- spätere (volle) Versteuerung der Rentenzahlungen. Ein Gewinn entsteht dann erst dann, wenn die Rentenzahlungen das steuerliche Kapitalkonto des Veräußerers und etwaige Veräußerungskosten übersteigen.

Bei einer Betriebsveräußerung gegen festen Barpreis und Leibrente bezieht sich das Wahlrecht nur auf die Leibrente.

B., Die Besteuerung der entgeltlichen Unternehmensnachfolge

2., Veräußerer ist eine Personengesellschaft

Wenn ein ganzer Betrieb, ein Teilbetrieb oder Anteile an einer Kapitalgesellschaft

- dem steuerlichen Betriebsvermögen der Personengesellschaft zuzuordnen unterliegen Veräußerungsgewinne der Einkommensbesteuerung.
- Die Besteuerung erfolgt auf der Ebene der Mitunternehmer im Rahmen derer privaten Einkommensteuererklärungen.
- Gewinne als auch Verluste aus der Veräußerung von Betrieben, Teilbetrieben oder Mitunternehmeranteilen für Zwecke der Gewerbsteuer bei Personengesellschaften bleiben außer Ansatz.

B., Die Besteuerung der entgeltlichen Unternehmensnachfolge

3., Veräußerer ist eine Kapitalgesellschaft

- Veräußerung von Betrieben, Teilbetrieben und Mitunternehmeranteilen unterliegen uneingeschränkt der Körperschaftsteuer, da steuerliches Betriebsvermögen vorliegt.
- Bei Kapitalgesellschaften ist der Gewinn aus der Veräußerung eines Betriebs sowie eines Teilbetriebs gewerbsteuerpflichtig.

C. Die Besteuerung der entgeltlichen Unternehmensnachfolge

C., Besteuerung beim Erwerber des Unternehmens

- Möglichkeit auf die abschreibungsfähigen Anschaffungskosten Abschreibungen vorzunehmen.
- Diese Möglichkeit steht in keiner Abhängigkeit zu der Rechtsform des Erwerbers.
- Das Abschreibungsvolumen kann einen erheblichen Teil der steuerpflichtigen Gewinne „steuerfrei“ stellen und somit die Liquidität des Erwerbers verbessern.

D., Die Besteuerung der entgeltlichen Unternehmensnachfolge

Veräußerung von Anteilen an einer Kapitalgesellschaft § 17 EStG

1., **Veräußerer ist eine natürliche Person**

- Generell steuerliches Privatvermögens steuerfrei. In den nachfolgenden Ausnahmefällen steuerpflichtig.
- Veräußerung einer wesentlichen Beteiligung i.S.v. § 17 EStG

Veräußerung einer wesentlichen Beteiligung an Kapitalgesellschaften
wenn

- nominell zumindest 1 % am Nennkapital beteiligt
- oder innerhalb der letzten fünf Jahre vor der Veräußerung beteiligt war.

D., Die Besteuerung der entgeltlichen Unternehmensnachfolge

Der Veräußerungsgewinn berechnet sich wie folgt :

Veräußerungspreis

- Anschaffungskosten
- Veräußerungskosten
- = Steuerpflichtiger Veräußerungsgewinn

Weiterhin wird gewährt :

- Freibetrag i.H.v. 9.060 € gewährt, wenn 100 % der Gesellschaftsanteile übertragen werden. Erfolgt lediglich eine quotale Übertragung, reduziert sich der Freibetrag entsprechend. Der Freibetrag kann beliebig oft in Anspruch genommen werden und ist nicht abhängig vom Alter des Steuerpflichtigen.
- Der Freibetrag mindert sich um den Betrag, der die Freibetragsgrenze i.H.v. 36.100 € übersteigt. Somit entfällt der Freibetrag ab einem Veräußerungsgewinn i.H.v. 45.160 €.

D., Die Besteuerung der entgeltlichen Unternehmensnachfolge

Veräußerung von Anteilen an einer Kapitalgesellschaft

2., Veräußerer ist eine Personengesellschaft

- Einkommenspflichtig da steuerliches Betriebsvermögen der Personengesellschaft
- gewerbesteuerpflichtig (Ausnahme: im engen Zusammenhang mit der Aufgabe des Gewerbebetriebs)

3., Veräußerer ist eine Kapitalgesellschaft

- Körperschaftsteuerfrei
- Es gelten jedoch 5 % des steuerfreien Gewinns als Ausgaben, welche nicht als Betriebsausgaben abgezogen werden dürfen. Ergebnis : 5 % der erzielten Gewinne sind körperschaftsteuerpflichtig (gilt auch für Gewerbesteuer)
- Freibetrag i.H.v. 9.060 € gewährt, wenn 100 % der Gesellschaftsanteile übertragen werden. Erfolgt lediglich eine quotale Übertragung, reduziert sich der Freibetrag entsprechend. Der Freibetrag kann beliebig oft in Anspruch genommen werden und ist nicht abhängig vom Alter des Steuerpflichtigen.
- Der Freibetrag mindert sich um den Betrag, der die Freibetragsgrenze i.H.v. 36.100 € übersteigt. Somit entfällt der Freibetrag ab einem Veräußerungsgewinn i.H.v. 45.160 €.

E., Die Besteuerung der entgeltlichen Unternehmensnachfolge

Erwerb von Anteilen an einer Kapitalgesellschaft

1. Erwerber ist eine natürliche Personen

- Anteile an Kapitalgesellschaft dem steuerlichen Privatvermögen zuzuordnen
- Somit steuerlich relevant erst im Zeitpunkt deren Veräußerung.

2. Erwerber ist eine Personengesellschaft

- Anteile an einer Kapitalgesellschaft unterliegen keiner dauernden Abnutzung
= keine Abschreibung = steuerlich erfolgsneutral.

3., Erwerber ist eine Kapitalgesellschaft

- Bei geringem Abschreibungspotential als Bestandteil der Finanzierung der Transaktionen kann dieses negative Auswirkungen auf den Kaufpreis des Unternehmens ergeben.
- Erwerbsvorgang von Anteilen an Kapitalgesellschaften kein direkter steuerlicher Vorteilen.

F. Erbschaftsteuer u. Betriebsvermögen

Bewertung des Betriebsvermögens

- Ertragswertverfahren ,
zukünftig nachhaltig erzielbare Jahresertrag, aus Durchschnittsertrag der
Betriebsergebnisse letzten drei vor dem Bewertungsstichtag
- Wird mit festgelegten Kapitalisierungsfaktor multipliziert
- Es besteht auch die Möglichkeit, nach einem anderen anerkannten
Verfahren zu bewerten, dabei ist der Kapitalisierungszinssatz nicht
vorgeschrieben
- Als Mindestwert gilt der Substanzwert des Unternehmens

Erbschaftsteuer

Verschonung des Betriebsvermögens

1., Option :

übernommener Betrieb fünf Jahre Weiterführung.

Möglichkeit 85 Prozent des übertragenen Betriebs von der Besteuerung auszunehmen.

Auf die verbleibenden 15 Prozent ist die Steuer sofort fällig

Voraussetzungen für die Befreiung :

Lohnsumme nach fünf Jahren nicht weniger als 400 Prozent der Lohnsumme zum Übergangszeitpunkt der Anteil des Verwaltungsvermögens am betrieblichen Gesamtvermögen höchstens 50 Prozent betragen darf

Erbschaft-Schenkungssteuer

Verschonung des Betriebsvermögens

zweite Option

Erbschaftsteuerfreies Betriebsvermögen unter der Voraussetzung :

- Betrieb sieben Jahre weitergeführt wird
- Lohnsumme nach sieben Jahren nicht weniger als 700 Prozent der Lohnsumme zum Übergangszeitpunkt betragen
- das Verwaltungsvermögen am betrieblichen Gesamtvermögen darf bei höchstens zehn Prozent liegen
- Weiterhin gleitenden Abzugsbetrag in Höhe von 150 000 Euro
- Lohnsummenregelung entfällt bei Betrieben bis 20Arbeitnehmer

G. Unternehmensnachfolger = Existenzgründer

Melde- und Abgabepflichten

1., Finanzamt

- Gewerbebeanmeldung bei Stadt/Gemeinde
- Fragebogen zur steuerlichen Erfassung von Finanzamt
- Umsatzsteuerpflichten
- Steuerliche Buchführungspflicht
- Steuererklärungspflicht zur Einkommensteuer
- Steuererklärungspflicht zur Körperschaftsteuer
- Arbeitgeberpflicht zur Abführung der Arbeitnehmer Lohnsteuer

2., Sozialversicherung (einschl. Berufsgenossenschaft)

Anmeldung und Abführung der Sozialabgaben für Arbeitnehmer

G. Unternehmensnachfolge = Existenzgründung

Die 6 häufigsten Fehler der Unternehmensnachfolger = Existenzgründer

- Falsche Rechtsform
- Zu niedrige Steuervorauszahlungen (ESt oder Köst)
- fehlende Verträge (z.B. Arbeits-und Darlehenverträge mit Angehörigen)
- Falsches Timing ber der Umsatzsteuer-VA (Fristverlängerung+Vorsteuer-GU)
- Fehlende Merkmale auf den Rechnungen verhindern Vorsteuerabzug
- Allgemeine Buchführungsmängel (fehlerhafte Buchungen, Kassendifferenzen)

H. Steuerpflicht des Unternehmensnachfolgers

Ausländischer Unternehmer/ Investor

Unternehmensnachfolger welche keinen Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthalt in Deutschland haben.

- **Beschränkte Einkommensteuerpflicht § 49 EStG**
(für im Inland belegene Betriebsstätte mit inländ.Einkünften)
- **Beschränkte Körperschaftsteuerpflicht**
(weder Geschäftsleitung noch Sitz im Inland mit inländischen Einkünften)
- **Doppelbesteuerungsabkommen**
bilaterale Regelungen z.B. Artikel 4 DBA D-Frankreich (Unternehmergewinne)

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Müller & Partner

Steuerberater

vereidigter Buchprüfer (Mitglied der Wirtschaftsprüferkammer)

Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStV e.V.)

zertif. Testamentsvollstrecker (Institut f. Erbrecht e.v.)

67714 Waldfischbach-Burgalben, Hauptstr.62

Tel. 06333/955040, Fax : 06333/955042

Email : info@hmueller-stb.de

Reprise transfrontalière
d'entreprises

*Grenzüberschreitende
Unternehmensnachfolge*

**PARTIE 1 : Les étapes formelles du processus de
reprise d'entreprise dans un contexte transfrontalier**

***TEIL 1: Formelle Etappen des Übernahmeprozesses
eines Unternehmens im grenzüberschreitenden Kontext***



Les aspects fiscaux

Die fiskalischen Aspekte

Hartmut MÜLLER

Conseiller fiscal spécialisé dans la reprise d'entreprise, DSTV e.V.
Fachberater für Unternehmensnachfolge, DSTV e.V.

Franck DELVAL

Directeur Général, CELCA CONSEILS, Caisse d'épargne de Lorraine Champagne-Ardenne
Generaldirektor, CELCA CONSEILS, Caisse d'épargne de Lorraine Champagne-Ardenne

Aspects fiscaux de la transmission

Forbach

21 juin 2012

Franck DELVAL
Directeur Général



Les principaux outils de transmission d'entreprise en France

Les principaux outils de transmission d'entreprise en France

La transmission d'entreprise repose en France principalement sur deux approches :

- La transmission à titre gratuit qui induit une notion de donation ou de succession.
- La transmission à titre onéreux qui induit une notion de cession est donc de transaction.

Les principaux outils de transmission d'entreprise en France

A. La transmission à titre gratuit de l'entreprise

Le principe : La réduction de la base taxable

Le démembrement des titres de la société

- Le dirigeant conserve l'usufruit et ne donne que la nue-propiété des titres de sa société.
- Fiscalement, la valeur de la nue-propiété est déterminée en fonction de l'âge de l'usufruitier et selon le barème de l'article 669 du C.G.I. Ainsi, par exemple un dirigeant qui donne à ses enfants la nue-propiété de ses titres à l'âge de 63 ans, transmettra sur une base de 60 % de la valeur des titres détenus en pleine propriété.
- Les prérogatives de gouvernance du donateur usufruitier peuvent être statutairement étendues aux droits de vote aux assemblées générales ordinaires et extraordinaires à la seule condition de conserver au nu-propiétaire le droit de participer aux décisions collectives.

Les principaux outils de transmission d'entreprise en France

Le pacte DUTREIL

L'article 787 B du C.G.I. permet aux dirigeants d'entreprise de profiter d'une exonération partielle de 75% sur la valeur des titres transmis tant au titre d'une donation que d'une succession.

Ce régime de faveur est subordonné au respect des conditions suivantes :

- signature d'un engagement collectif de conservation d'une durée d'au moins 2 ans portant sur un seuil minimal de participation dans les droits financiers et les droits de vote de 34 % pour les sociétés non cotées et 20% pour les sociétés cotées.
- le respect par les signataires du pacte d'un engagement individuel de conservation d'une durée de 4 ans à compter de la fin de l'engagement collectif.
- L'exercice d'une fonction de direction par l'un au moins des signataires de l'engagement collectif pendant toute la durée de l'engagement collectif de conservation et d'une durée minimale de 3 années à compter de la transmission à titre gratuit.

Les principaux outils de transmission d'entreprise en France

Le dirigeant a la faculté de cumuler démembrement de propriété des titres de sa société avec le pacte DUTREIL sous réserve de limiter statutairement les droits de l'usufruitier aux décisions concernant l'affectation des bénéfices.

Les abattements en ligne direct

Après application des abattements liés à la réserve d'usufruit et à la décote DUTREIL, l'actif donné ne devient taxable que pour sa part dépassant 159.325 € entre parent et enfant. Le bénéfice de cet abattement peut être renouvelé tous les 10 ANS.

Les principaux outils de transmission d'entreprise en France

Exemple : Un dirigeant âgé de 65 ans souhaite transmettre la nue-propriété des titres de son entreprise à ses 3 enfants valorisés 3.186.500 euros en pleine propriété.

Quel est le coût de cette transmission ?

DROITS DE DONATION /PACTE DUTREIL	
Valorisation de la pleine propriété des titres	3.186.500 €
Base taxable après abattement de 75%	796.625 €
Valorisation de la N.P. des titres	477.975 €
Part par donataire	159.325 €
Abattement de 159.325 €	159.325 €
Base taxable	0

Les principaux outils de transmission d'entreprise en France

Exemple de transmission d'entreprise intra familiale

- Un dirigeant Jacques à 2 enfants Pierre et Paul et souhaite transmettre son entreprise valorisée 10 millions d'euros à son fils Paul tout en respectant une stricte égalité entre eux. Il ne dispose pas d'un patrimoine privé suffisant pour allouer son autre enfant. Le dirigeant souhaite récupérer 5 millions d'euros au titre de cette opération.

Schéma

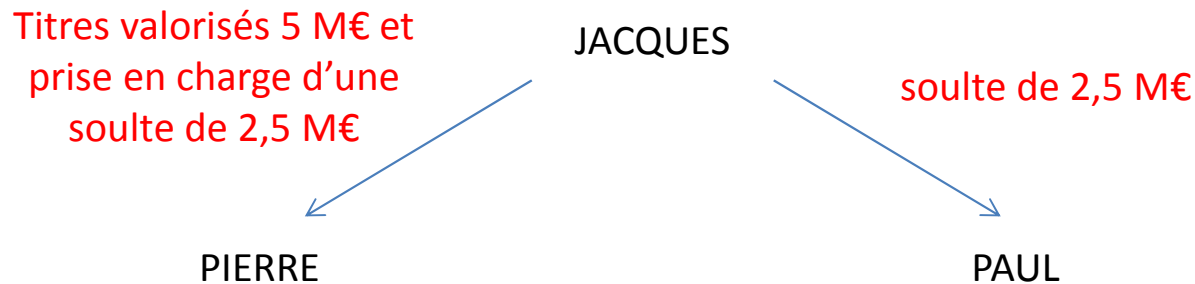
Société
d'exploitation

Titres valorisés
10.000.000 €
détenus par le
dirigeant

Les principaux outils de transmission d'entreprise en France

Etape 1: Réalisation d'une donation partage aux deux enfants avec pour l'un, remise des titres sous pacte DUTREIL et pour l'autre attribution d'une soulte payable par l'enfant repreneur.

L'intérêt de cette donation partage est que l'exonération de droits à hauteur de 75% s'applique sur les titres et la soulte.



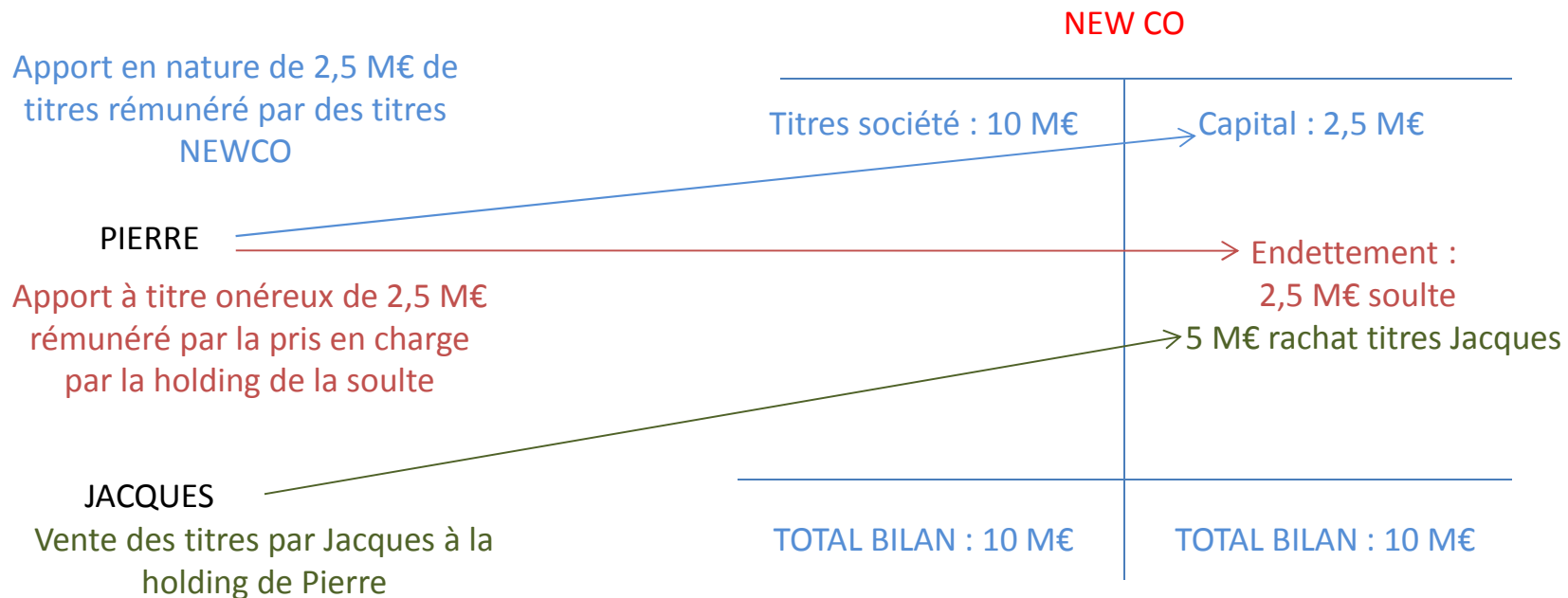
Les principaux outils de transmission d'entreprise en France

Etape 2 : Réalisation d'un pacte DUTREIL sur 50% des titres de la société d'exploitation soit 5 M€.

Valorisation des titres	5.000.000 €
Base taxable après Abattement DUTREIL	1.250.000 €
Part par donateur et donataire	625.000 €
Abattement de 159.325 €	465.675 €
Droits à payer	82.664 €
Réduction de droits de 50%	41.332 €
Droits à payer par les 2 enfants	82.664 €

Les principaux outils de transmission d'entreprise en France

Etape 3 : Création d'une société holding par apport de titres de Pierre avec prise en charge de la soulte de Paul et achat des titres de Jacques.



L'intérêt de ce schéma est que la société holding va pouvoir rembourser l'emprunt contracté grâce aux dividendes perçus par la société d'exploitation en quasi-franchise d'impôt sur les sociétés du fait du régime mère-fille.

Les principaux outils de transmission d'entreprise en France

B. La transmission à titre onéreux de l'entreprise

Le départ à la retraite du dirigeant d'entreprise (Art 150-O D du C.G.I.)

Le dirigeant qui vend sa société à l'occasion de son départ à la retraite peut profiter d'une exonération d'impôt sur la plus value générée par la revente de ses titres à la condition que la société soit une PME imposée à l'impôt sur les sociétés et qu'elle réponde aux critères suivants :

- Employer moins de 250 salariés au cours des 3 dernières années.
- CA < 50 millions d'euros ou total du bilan < 43 millions d'euros.
- Capital détenu au moins à hauteur de 75% par des personnes physiques.

Les principaux outils de transmission d'entreprise en France

De son côté le dirigeant doit pendant les cinq dernières années précédant la cession :

- Avoir été dirigeant de la société dont les titres sont cédés.
- Avoir détenu au moins 25% des droits de vote ou des droits financiers.
- Faire valoir ses droits à la retraite dans les deux années suivant ou précédant la cession.
- En cas de cession des titres à une société, le dirigeant ne doit pas détenir directement ou indirectement des droits de vote ou des droits financiers dans les bénéfices sociaux de cette société.

Les principaux outils de transmission d'entreprise en France

Exemple :

Un dirigeant crée en 1992 avec sa femme une Sarl au capital de 7623 euros . En 2012, il revend sa société 3.500.000 euros pour faire valoir ses droits à la retraite.

Quelle fiscalité sera générée par cette cession ?

- aucun impôt sur la plus value de 3.492.377 euros.
- Les prélèvements sociaux seront dus à hauteur de 541.318 euros soit 15,50% de 3.492.377 euros.

Les principaux outils de transmission d'entreprise en France

L'apport des titres de la société d'exploitation à une structure holding suivi de leur cession par cette dernière.

Schéma :

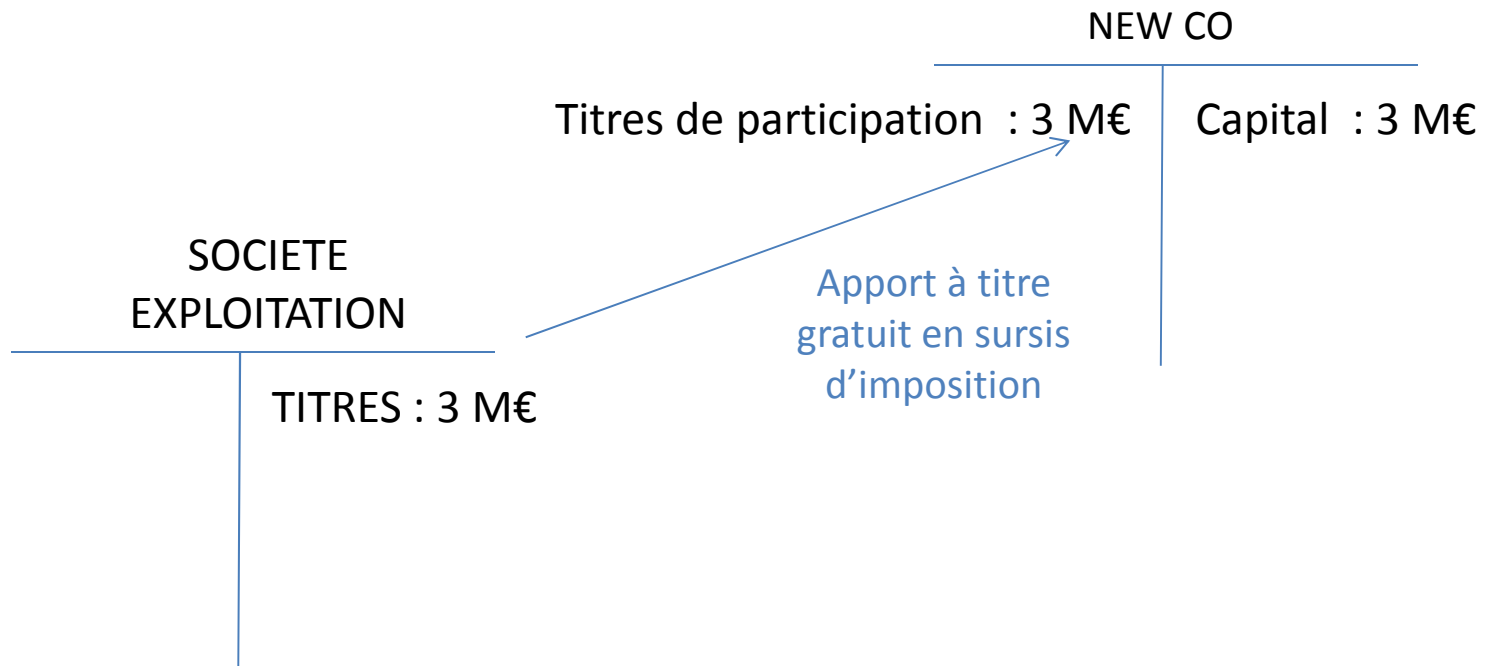
Un dirigeant âgé de 47 ans souhaite céder son entreprise valorisée 3 M€ pour se concentrer sur un nouveau projet professionnel.

Une société holding sera créée dans laquelle le dirigeant apportera les titres de la société d'exploitation. Cet apport sera rémunéré par des titres de NEWCO et ne supportera aucun frottement fiscal. (Art 150-0 B du C.G.I.)

Dans un deuxième temps, le dirigeant cèdera les titres de participation de la société d'exploitation en quasi exonération d'impôt (seule une quote-part de frais et charges de 10 % du résultat net de ladite plus value est appliquée après deux ans de détention Art 219 I a du C.G.I.) et disposera ainsi de la trésorerie nécessaire soit approximativement 3 M€ pour mener à bien son nouveau projet.

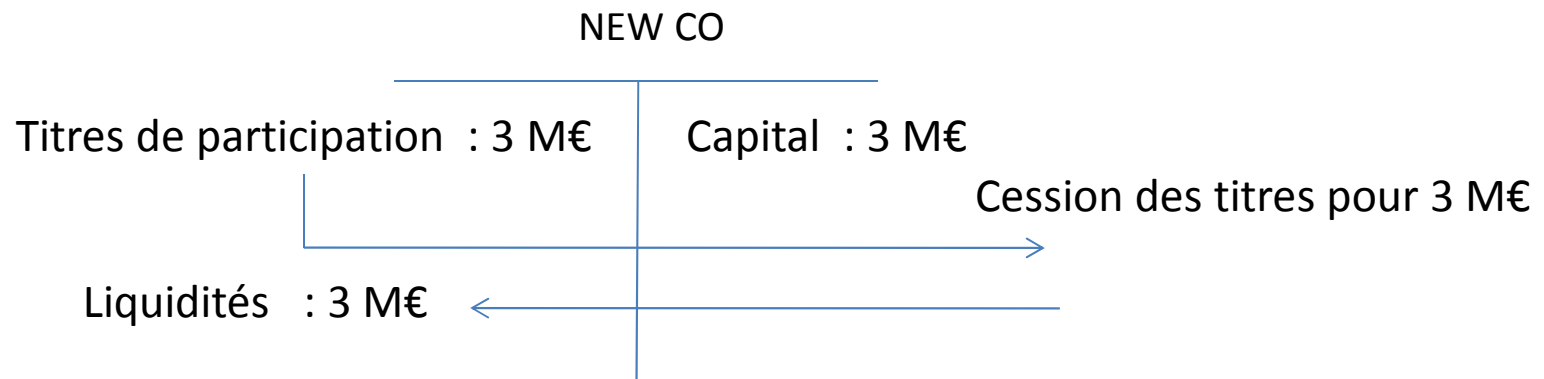
Les principaux outils de transmission d'entreprise en France

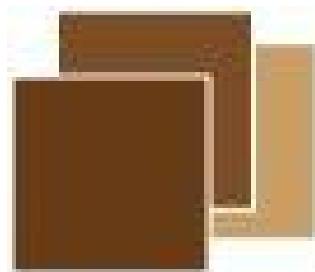
Etape 1 : Apport des titres de la société d'exploitation à NEWCO en sursis d'imposition



Les principaux outils de transmission d'entreprise en France

Etape 2 : Cession des titres de participation et emploi des liquidités dans un nouveau projet professionnel





CELCA CONSEILS

Une filiale de la Caisse d'Épargne Lorraine Champagne-Ardenne

Forbach Jeudi 21 juin 2012
Donnerstag, den 21. Juni 2012

Reprise transfrontalière
d'entreprises

*Grenzüberschreitende
Unternehmensnachfolge*

QUESTIONS / DEBAT DEBATTE / FRAGEN



Animé par Dr. Hans-Günther CLEV
Moderiert von Dr. Hans-Günther CLEV



Reprise transfrontalière
d'entreprises

*Grenzüberschreitende
Unternehmensnachfolge*

PARTIE 2 : Témoignage

TEIL 2: Praxisbericht



René WALTER

Repreneur de la société MODIQUA OUTILLAGES, Goetzenbruck (F)
Unternehmensaufkäufer MODIQUA OUTILLAGES, Götzenbrück (F)

Reprise de
MODIQUA



Conférence du 21 Juin 2012

- 1) **Présentation personnelle**
- 2) **Mon parcours éducatif & professionnel**
- 3) **Présentation de MODIQUA**
- 4) **Motivations et rencontre avec MODIQUA**
- 5) **Le projet de reprise**
 - a) **Accompagnement**
 - b) **Structure et financement**
 - c) **Difficultés rencontrées**
 - d) **Leçon à retenir et conseils**

René WALTER

44 ans

Marié – 2 enfants - GOETZENBRUCK

Mon parcours professionnel

- A 16 ans: régleur de machines chez PILKINGTON Optique => 4 ans
- Monteur de boîtes de vitesses automatiques chez ZF (Allemagne) => 2 ans
- A 22 ans: formation Dessinateur BE (BAC) à Rouen
- Technicien BE chez Mannesmann DEMAG (Allemagne) => 8 mois
- A 25 ans: BTS CPI à Belfort
- Technicien bureau d'études chez KUHN => 3 ans
- A 28 ans: Ingénieur généraliste CESI de Nancy
- Responsable produits récolte des fourrages chez KUHN => 2 ans
- Responsable projets BE/Concepteur chez KUHN => 5 ans
- Responsable projets BE internationaux Groupe KUHN => 3 ans
- A 41 ans Executive MBA à l'ICN Business School de Nancy de 2008 à 2010
- Responsable développement récolte des fourrages Groupe KUHN => 3 ans
- **A 44 ans: Reprise de MODIQUA**



>> L'entreprise

Créée en 1988, la société MODIQUA s'est spécialisée dans trois activités complémentaires :

- Le développement et la réalisation de machines spéciales, de bancs de test, de gabarits de confection et appareillages de contrôle.
- L'usinage de précision.
- La réalisation d'outillage et la réparation de moules pour injection plastique.

Notre équipe, composée d'une vingtaine de personnes, a acquis au fil des années un savoir-faire reconnu et apporte à nos clients des solutions rapides et astucieuses répondant parfaitement à leurs exigences. Le but étant d'être un partenaire réactif et fiable, ceci pour garantir notre succès à long terme.

>> Notre mission

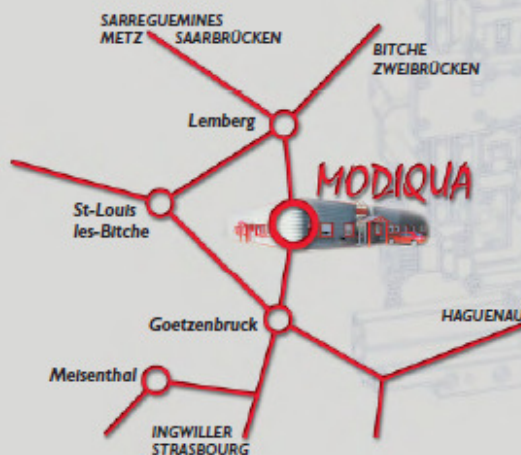
Mettre à disposition de nos clients des solutions techniques innovantes, performantes et de qualité, leur permettant d'effectuer leurs travaux dans les conditions requises et d'atteindre leurs objectifs.

>> Notre engagement

Nous répondons à chaque demande et traitons toutes les affaires de manière professionnelle, en toute confidentialité et avec le plus grand respect des hommes et de l'environnement.

>> Notre objectif

Continuer à être une référence dans nos domaines de compétence et devenir le partenaire de proximité incontournable des industriels du grand Est de la France et de ses pays limitrophes.



MODIQUA

Etude & Réalisation

>> Secteur d'activité

- Industrie électrique
- Aéronautique
- Automobile
- Médical
- Industries diverses

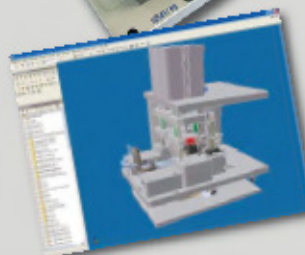


MODIQUA SAS

55 rue Hohl - 57620 GOETZENBRUCK
Tél. 03 87 96 94 94 - Télécopie 03 87 96 96 81
Email : contact@modiqua.eu
Internet : www.modiqua.eu



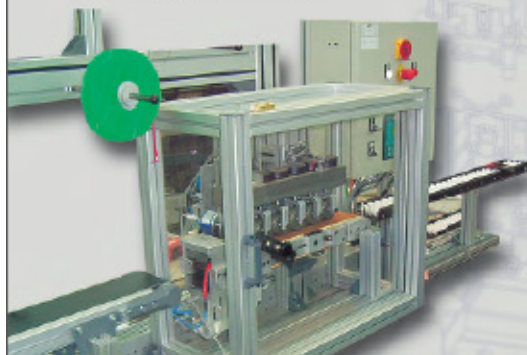
>> Machines spéciales



Etude et réalisation d'équipement et de machines spéciales. Gabarits de montage, banc de test, équipements de confection ...

Nos domaines de compétences :

- Gestion de projets
- Conception et définition en CAO 3D
- Mécanique
- Electromécanique
- Automatismes : pneumatique et électrique
- Ecran tactile
- Transfert et traitement de données sur PC
- Intégration de dispositifs



>> Mécanique de précision Electroérosion

Nos domaines de compétences :

- Tournage
- Fraisage
- Rectification plane et cylindrique
- Electroérosion par fil
- Electroérosion par enfonçage
- Soudure semi et TIG



En partenariat :

- Tournage et fraisage CN
- Tôlerie
- Peinture
- Soudure laser

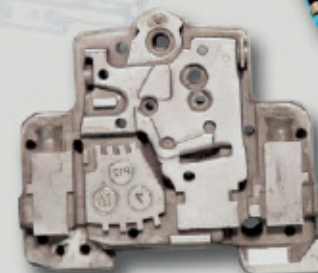
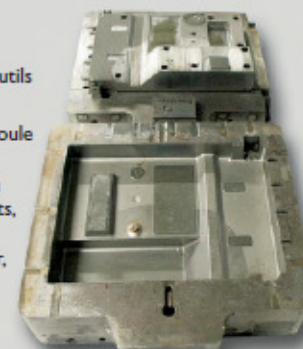


L'électroérosion permet d'usiner des métaux durs (aciers traités) et de réaliser des formes complexes en garantissant une grande précision et un bon état de surface.

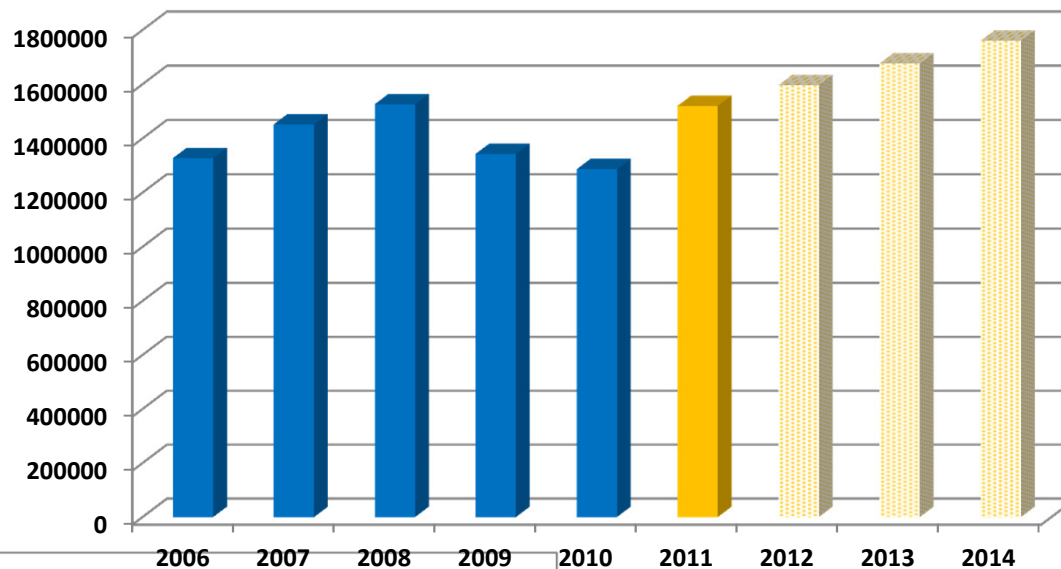
>> Fabrication et réparation de moules pour injection et outils de découpe

Notre savoir-faire

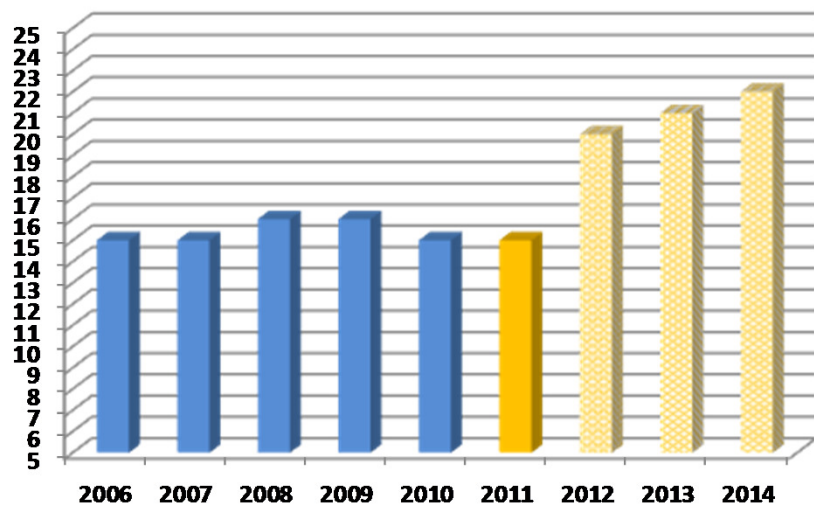
- Conception et réalisation d'outils de découpe
- Réparation de moule pour injection plastique avec ou sans plans : Inserts, rechargement par soudure laser, reconstitution des formes...



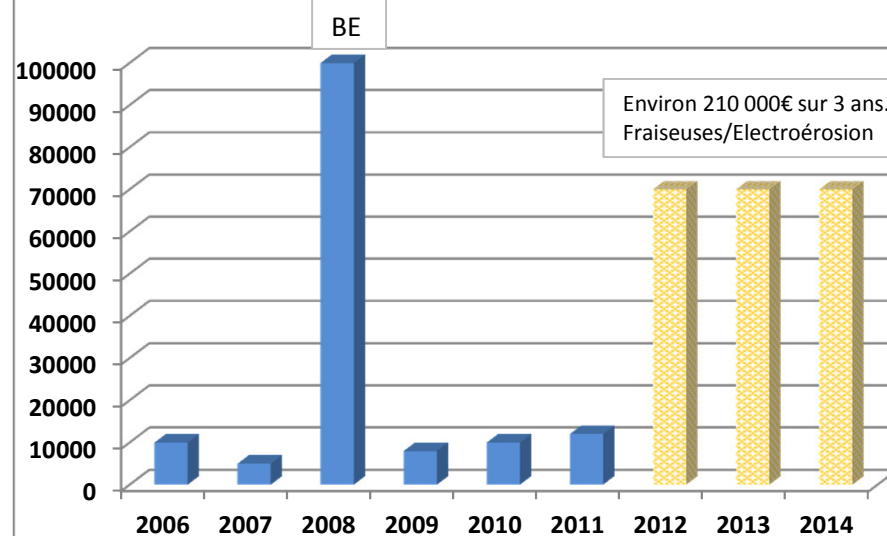
Chiffre d'affaire



Effectif



Investissements



La reprise d'une entreprise s'inscrit assez logiquement dans la suite de mon parcours professionnel

Pourquoi MODIQUA?

- 1) Les 3 activités complémentaires de MODIQUA**
- 2) Sa notoriété auprès de ses clients MODIQUA = Qualité +++**
- 3) La qualité du personnel en place**
- 4) Son potentiel de développement**
- 5) Sa localisation (cerise sur le gâteau)**

Mon rapprochement avec MODIQUA:

2004 : premier contact avec MODIQUA

2009 : M. MORVILLEZ revient vers moi, il est prêt à vendre.

09/2010 : Je reprends contact avec M. MORVILLEZ (5 candidats à la reprise)

04/2011 : M. MORVILLEZ retient ma candidature

08/2011 : Mon entrée chez MODIQUA

10/2011 : Rachat de l'entreprise

Processus du rachat**a) Accompagnement par un conseiller**

- **M. MORVILLEZ** oui
- **R. WALTER** non (quelques contacts avec un Expert comptable)

a) Structure et financement

- **Transformation de la SARL MODIQUA et SAS MODIQUA**
- **Création de la Holding NAREWA pour le rachat des actions**
- **Financement du projet par la BPLC**

c) Difficultés rencontrées par rapport au processus de rachat

- Pour la transformation en SAS
- Mauvais conseils (une SCI était prévue pour la reprise du bâtiment)
- Quelques surprises de dernière minute

d) Difficultés rencontrées pour la transmission

- Cédant très attaché à son entreprise
- Difficile de faire des changements en période d'accompagnement
- Très bonne intégration et acceptation par le personnel

Leçons à retenir et conseils**1) Processus de rachat:**

- **Se faire assister par un conseiller compétent**
- **Ce conseiller ne doit pas avoir uniquement une approche par les chiffres**
- **Même si le climat est de confiance, verrouiller l'ensemble des accords par écrit et respecter l'ordre des procédures**

2) Mon intégration

- **Savoir s'adapter rapidement à la nouvelle structure**
- **Pouvoir la vivre de l'intérieure et apprendre à la connaître avant le rachat est un plus**
- **Trouver la bonne formule de fonctionnement avec le cédant dans la période d'accompagnement sans oublier que c'est vous le nouveau patron!**

Forbach Jeudi 21 juin 2012
Donnerstag, den 21. Juni 2012

Reprise transfrontalière
d'entreprises

*Grenzüberschreitende
Unternehmensnachfolge*

QUESTIONS / DEBAT DEBATTE / FRAGEN



Animé par Dr. Hans-Günther CLEV
Moderiert von Dr. Hans-Günther CLEV



Reprise transfrontalière
d'entreprises

*Grenzüberschreitende
Unternehmensnachfolge*

PARTIE 3 : Enseignements

TEIL 3: Lehren



**Table ronde des spécialistes de la partie 1
réagissant aux problèmes rencontrés par
l'entrepreneur « témoin » de la partie 2**

***Gesprächsrunde der Experten des Teils 1,
die auf die angesprochenen Probleme des
Zeugen des Teils 2 eingehen***

Forbach Jeudi 21 juin 2012
Donnerstag, den 21. Juni 2012

Reprise transfrontalière
d'entreprises

*Grenzüberschreitende
Unternehmensnachfolge*

CONCLUSIONS

SCHLUSSBETRACHTUNG



**Conclusion de la journée et perspectives pour le 3ème
Séminaire**

*Schlussbetrachtung und Ausblick auf den dritten
Workshop*

Dr. Hans Günther CLEV



Forbach Jeudi 21 juin 2012
Donnerstag, den 21. Juni 2012

Reprise transfrontalière
d'entreprises

*Grenzüberschreitende
Unternehmensnachfolge*



**Merci pour votre
attention**

***Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit***



2^{ème} séminaire sur la reprise transfrontalière d'entreprises

2. Workshop zur grenzüberschreitenden Unternehmensnachfolge

Le processus de
reprise, les aspects liés
à la transaction

*Prozess und Aspekte
der Übernahme*

Forbach
Jeudi 21 juin 2012
*Forbach Donnerstag,
den 21. Juni 2012*

