

horizon **entreprises**

14 - Septembre 2009

LA LETTRE DE LA CAISSE D'ÉPARGNE AUX PME



LE DOSSIER ■

Tout faire pour réussir la **transmission** de son entreprise

LA BOÎTE À IDÉES

Comment faire face
à des besoins nouveaux
de financement

LE DÉCRYPTAGE

Virements SEPA : des
avantages supplémentaires



CAISSE D'ÉPARGNE

BPCE

Naissance d'un groupe bancaire de premier plan

Le 31 juillet dernier est né le 2^e groupe bancaire français. Reprenant en lettres capitales les initiales de la Banque Populaire et de la Caisse d'Épargne, il se nomme BPCE. Par ce sigle statutaire, le nouvel ensemble issu du rapprochement des deux groupes affirme l'importance de ses réseaux historiques. Preuve en est le maintien et le strict respect de la primauté des marques Caisse d'Épargne et Banque Populaire.

Détenue à parité par les deux acteurs du monde bancaire, BPCE compte 8 000 agences et 110 000 collaborateurs. Un maillage dense du territoire hexagonal qui permet à cette nouvelle entité de servir 34 millions de clients et 7 millions de sociétaires.

Avec près de 37 milliards d'euros de fonds propres, le Groupe représente à lui seul 22 % du total des dépôts des banques françaises. Tant avec les particuliers et les professionnels que vis-à-vis des PME et des grandes entreprises, BPCE se positionne d'ores et déjà comme un acteur financier de premier plan de l'économie française. ■

BAROMÈTRE

La Caisse d'Épargne satisfait les entreprises

Chaque année, TNS Sofres conduit une enquête auprès des entreprises clientes de la Caisse d'Épargne afin de dresser un panorama de leur satisfaction à son égard. En 2009, les résultats mettent en avant les éléments suivants :

- une confirmation de la légitimité de la Caisse d'Épargne comme acteur majeur sur le segment des entreprises avec 70 % des entreprises interrogées qui la positionnent en avance ou au niveau de ses concurrents, contre 64 % en 2007 et 67 % en 2008 ;
- un renforcement de la position stratégique du chargé d'affaires dans la relation commerciale ;
- une relation commerciale future qui s'articule autour des visites en entreprise et du canal Internet. Dans le premier cas, en effet, 78 % des clients souhaitent ce mode de contact, alors qu'ils n'étaient que 73 % en 2008. Dans le second, ils sont 65 % à l'avoir utilisé contre 57 % l'an passé. ■

DÉLAIS DE PAIEMENT

Des exceptions à la loi dans certains secteurs...

Inscrite dans la loi de modernisation de l'économie (LME) du 4 août 2008, la réforme des délais de paiement entre clients et fournisseurs est entrée en application depuis le 1^{er} janvier 2009. Elle fixe ainsi ces délais au maximum à 45 jours fin de mois ou à 60 jours à compter de la date d'émission de la facture.

Cette réforme pouvant cependant, en temps de crise, engendrer quelques difficultés, notamment pour les entreprises petites et moyennes, quelques accords dérogatoires ont été autorisés, par exemple dans les secteurs du BTP, du bricolage, de l'horlogerie-bijouterie et des jouets. Au total, les dérogations ne devraient concerner que 20 % de l'économie marchande dont la moitié dans le seul secteur du BTP où les délais pourront passer de 70 jours fin de mois au 1^{er} janvier 2009 à 60 jours un an plus tard, 50 jours l'année suivante, puis 45 jours. ■

Dans ce numéro

p.3 L'ÉCLAIRAGE :

Une kyrielle d'aides publiques à la recherche

p.4 DOSSIER :

Tout faire pour réussir la transmission de son entreprise

p.6 LA BOÎTE À IDÉES :

Comment faire face à des besoins nouveaux de financement

p.7 DÉCRYPTAGE :

Virements SEPA : des avantages supplémentaires

p.8 DU CÔTÉ DES RÉGIONS :

• **Provence-Alpes-Corse :**

On se jette à l'eau

• **Alsace :**

Coopération franco-allemande

DU CÔTÉ DE L'ÉCUREUIL :

• **Récompenses :**

La Caisse d'Épargne soutient les initiatives des PME



Une kyrielle d'aides publiques à la recherche

Les aides publiques à la recherche, au développement et à l'innovation sont extrêmement nombreuses et de plus en plus importantes. Surtout si les PME concernées s'engagent dans des projets en collaboration avec des centres de recherche ou d'autres entreprises.

En 2008, Oséo, le bras armé de l'État en matière de financement de l'innovation dans les PME, a accordé 800 millions d'euros d'aides directes à près de 5 000 entreprises et établi ainsi un nouveau record. En tête du palmarès figure le dispositif ISI (Innovation Stratégique Industrielle), pour lequel les 18 projets retenus ont bénéficié de 273 millions d'euros. Seuls ceux qui présentent des « ruptures ou sauts technologiques significatifs » ou « des objectifs industriels (produits, procédés, services) explicités et prometteurs » sont éligibles. À une autre condition cependant : que ces projets soient conduits avec d'autres entreprises ou des centres de recherche, publics ou privés. Les secteurs privilégiés ont été, l'an passé, l'énergie, les transports et l'environnement, les sciences de la vie et, enfin, les technologies de l'information et de la communication.

Il existe beaucoup d'autres aides publiques. À commencer par celle dite « au projet de recherche, développement et innovation ». Elle est accordée sous la forme d'une subvention ou d'une avance à taux d'intérêt nul et remboursable en fonction du succès technique et commercial du projet. Destinée à « mettre au point des produits, procédés ou services technologiquement innovants qui présentent des perspectives concrètes de commercialisation », elle peut être également utilisée pour financer la participation des PME concernées à des partenariats technologiques nationaux ou européens. Cette notion de partenariat est d'ailleurs essentielle pour obtenir des aides. Tel est le cas de l'APT (Aide au Partenariat Technologique), qui facilite la participation des PME à des projets collaboratifs. Notamment dans le cadre des pôles de compétitivité (cf. *Horizons Entreprises* n° 13). Pour ces pôles, le fonds unique interministériel dispose de 600 millions d'euros pour la période 2009-2010. Mais il ne s'adresse pas spécifiquement aux PME.

L'aide Passerelle vise également à favoriser les partenariats, cette fois avec des grands comptes. Ces associations doivent concerner des projets innovants qui suscitent l'intérêt de ces derniers tout en nécessitant encore des travaux de développement (faisabilité d'applications, nouvelles fonctions, tests, adaptations, etc.). Ici, la PME et le grand compte bénéficient du tiers du montant des dépenses sous forme d'une avance remboursable.

Enfin, n'oublions pas la PTR (Prestation Technologie Réseau) : elle concerne uniquement les entreprises de moins de 50 salariés qui souhaitent initier une démarche d'innovation impliquant un partenariat technologique avec des centres de compétences. La PTR est toutefois plafonnée à 10 000 euros et à la moitié des dépenses totales du programme. Rappelons, pour conclure, l'existence du Crédit d'Impôt Recherche (CIR). Il s'agit d'un crédit d'impôt calculé en fonction des dépenses de R&D de l'entreprise. Le crédit d'impôt non encore imputé sur l'impôt dû au titre de l'année au cours de laquelle les dépenses ont été exposées fait naître une créance sur l'État utilisable pour le paiement des impôts des années suivantes. ■

273
millions d'euros

Tel est le total des aides accordées en 2008 par Oséo aux 18 projets qui relevaient du programme ISI (Innovation Stratégique Industrielle).

2,6
milliards d'euros

C'est le coût des projets d'innovation des PME en 2007.

15 %

C'est le pourcentage des marchés publics de haute technologie qui peut être réservé à des PME innovantes.

Tout faire pour réussir la tra

Qu'il s'agisse de la transmission d'une entreprise dans le cadre familial, de sa cession à des collaborateurs ou à un repreneur extérieur, deux facteurs sont essentiels pour assurer le succès de l'opération : le temps et la préparation.

TÉMOIGNAGE

« Je me suis tourné vers la Caisse d'Epargne qui, sans coup férir, a proposé le cofinancement de l'opération »

Alain Nahon,
ancien dirigeant d'Axel Confort

« En 2004, âgé de 58 ans, je me suis dit qu'il était temps de préparer ma succession, se souvient Alain Nahon, le dirigeant d'Axel Confort, une société d'importation de sièges de relaxation basée en Seine-et-Marne qu'il avait créée en 1997. Ayant alors recruté Lionel Faure pour me seconder comme chef des ventes, j'ai rapidement compris que cet homme de 39 ans pourrait être l'homme de la situation. C'est ainsi qu'avec l'accord de mon actionnaire principal, j'ai bâti deux ans plus tard un plan qui devait aboutir en 2009. Or, avec la crise financière, une des deux banques de l'entreprise s'est montrée réticente à assurer le financement de la succession. Je me suis alors tourné vers la Caisse d'Epargne qui gère mon patrimoine personnel. Sans coup férir, elle a proposé le cofinancement de l'opération avec la deuxième banque. » Lionel Faure explique : « Une holding, propriétaire à 100 % d'Axel Confort qui comprend aujourd'hui neuf salariés, quatre VRP multicartes et deux agents commerciaux, a été créée. J'en détiens 80 % et, pour cela, j'ai obtenu de la Caisse d'Epargne et de cette autre banque un prêt sur six ans d'un montant, de la part de chacune, de 450 000 euros. »



Soucieux d'assurer la pérennité de son entreprise après son départ, un chef d'entreprise doit impérativement préparer longtemps à l'avance sa succession. Quatre à cinq ans semblent même un délai raisonnable. Plusieurs raisons abondent en ce sens. D'abord, il est certain de passer le flambeau à quelqu'un qu'il a vraiment choisi et qui a eu, pour cela, le temps de s'adapter à ses futures fonctions. Ensuite, il peut mieux préparer la valorisation de son entreprise.

Lorsqu'elle s'effectue à titre onéreux, la transmission peut prendre deux principales formes :

- **augmentation de capital** : le repreneur n'achète pas l'entreprise mais en prend le contrôle. Pour cela, il souscrit à une augmentation de capital qui lui est réservée de manière à devenir l'actionnaire majoritaire ;
- **achat de parts ou d'actions** : la cession peut être alors totale ou partielle. La structure juridique est maintenue et l'acquéreur reprend

Transmission de son entreprise

De gauche à droite : M. BIACHE et
M. LIONNETON (Caisse d'Épargne Ile-de-France),
M. FAURE, le repreneur et M. NAHON, le cédant.



l'actif, le passif et les contrats (commerciaux, de travail, etc.) de la société. Cette opération, qui peut prendre le nom de LBO, s'effectue généralement à travers la création d'une société holding qui rachète les actions de la société à acquérir via un emprunt bancaire. Les dividendes de cette dernière permettent alors le remboursement de la dette. Signalons, enfin, que dans le cas d'une **transmission à titre gratuit**, en général à la famille, la succession doit être également

anticipée par les aménagements juridiques offerts par la donation et la donation-partage. Et ce afin d'alléger son poids fiscal. Dans tous les cas, ces transmissions peuvent être progressives. Les avantages de cette formule sont de trois ordres : la confiance (les partenaires de l'entreprise apprécient de voir cohabiter l'ancien et le nouveau patron), le développement (association du dynamisme du repreneur et de l'efficacité économique du cédant) et le maintien de l'esprit maison (transmission dans la durée du savoir-faire du cédant).

Un dispositif complet proposé par la Caisse d'Épargne

En matière de transmission, le savoir-faire du Groupe Caisse d'Épargne se décline en quatre volets : **préparation** (conseil, mise en relation, formation), **financement** (sociétés de capital investissement du Groupe, financement de l'entreprise rachetée sous forme de LBO), **protection du repreneur** (garanties et cautions, couverture des dirigeants), **accompagnement du cédant et du repreneur**

“Une offre complète :
préparation, financement,
protection du repreneur,
accompagnement du
cédant et du repreneur.”

(conseil en opérations financières, gestion patrimoniale, épargne salariale et actionnariat salarié). Pour la phase de préparation, le Groupe a noué un partenariat avec l'association Cédant & Repreneurs d'Affaires (CRA) qui est composée de 115 anciens dirigeants répartis dans 50 délégations locales. Cette association sans but lucratif dispose d'un fichier des entreprises à vendre et organise des réunions et des formations conduites par des experts dans différents domaines (juridique, financier, comptable, etc.). ■

LA SOLUTION
DES CAISSES
D'ÉPARGNE

La solution originale du PACTE Ecureuil

Avec le Prêt d'Accompagnement de la Cession et de la Transmission d'Entreprise (PACTE), la Caisse d'Épargne offre aux repreneurs une solution globale et originale de financement de l'entreprise concernée. Qu'il s'agisse d'acheter des parts sociales ou des actions, le montant peut s'élever jusqu'à un million d'euros (risque net pris par la Caisse d'Épargne) sur sept ans avec, en option, une franchise en capital pendant une durée pouvant aller jusqu'à un an. Le taux d'intérêt, qui est fixe, révisable ou variable, est modulé en fonction de la performance de l'entreprise rachetée. Ainsi, il est revalorisé si le « ratio de succès » défini en commun entre le repreneur

et la Caisse d'Épargne est atteint ou dépassé. Sinon, il est maintenu. La tarification s'adapte ainsi totalement à la santé financière de l'entreprise. Autre avantage : la possibilité d'obtenir des amortissements complémentaires afin de réduire la durée du prêt ou diminuer le montant des échéances. Et ce à des conditions financières intéressantes. Enfin, la caution personnelle du repreneur n'est pas demandée si l'apport personnel est au moins égal à 25 % du montant de l'achat. Le PACTE comprend un partage de risque avec une société de contre-garantie et une protection du repreneur (assurance décès ou assurance homme clé). ■

Comment faire face à des besoins nouveaux de financement

Afin d'obtenir une augmentation substantielle de trésorerie, une opération de « lease-back » fait partie des solutions possibles. Il s'agit, pour l'entreprise, de céder un bien immobilier à une société de crédit-bail qui le remet immédiatement à sa disposition sous la forme d'un crédit-bail immobilier.

Fiche signalétique

Nom : Union des coopérateurs d'Alsace
Statut : coopérative
Activités : distribution
Localisation : 214 points de vente
 (7 hypermarchés Leclerc et Rond-Point, 25 supermarchés Maxi, 10 discompteurs Mutant, 73 supermarchés Coop, 99 magasins de proximité, 26 stations-service et 8 cafétérias Le Perroquet) dans toute l'Alsace
Chiffre d'affaires consolidé : 675 millions d'euros
Effectif : 4250 personnes

Problématique

L'Union des coopérateurs d'Alsace (UCA) est le premier distributeur indépendant de la région. Elle possède plus de 200 points de vente, essentiellement des commerces de proximité (enseignes Maxi et Coop), mais également des hypermarchés dont la plupart sont passés en février et mars derniers sous l'enseigne Leclerc. Or, la réduction des délais de paiement imposée depuis le 1^{er} janvier 2009 par la mise en œuvre de la loi dite de modernisation de l'économie (LME) et le changement de centrale d'achat lié à ce changement d'enseigne ont considérablement accru ses besoins de trésorerie. « *Auparavant, explique René Petit, son directeur administratif et financier, nous disposions d'un crédit fournisseur compris entre 42 et 43 jours. Aujourd'hui, il n'est plus que de 25 à 30 jours. Or, pour nous, un jour de crédit équivaut à un million d'euros.* » D'où la nécessité de trouver un financement complémentaire d'une vingtaine de millions d'euros.

Les solutions

« *Ce financement, nous l'avons obtenu en jouant sur deux tableaux. D'une part, en cédant quatre sociétés civiles immobilières d'une centaine de logements. D'autre part, en menant une opération de lease-back immobilier sur notre hypermarché de Colmar-Wintzenheim* », raconte René Petit. Pour cette dernière opération, il a retenu à 50-50 Cicobail, la filiale crédit-bail des Caisses d'Epargne, et celle d'une autre banque. Et ce après en avoir consulté trois. En échange du transfert de la propriété des murs de cet hypermarché d'une surface de 8 500 m² évaluée à 10 millions d'euros, les deux établissements financiers le relouent à l'UCA pendant douze ans avec possibilité de remboursement anticipé au bout de six ans. Choisir le Groupe Caisse d'Epargne était, pour René Petit, tout à fait naturel. « *C'était déjà un de nos banquiers et son chargé d'affaires était très performant*, indique-t-il. *En outre, nous avions déjà mené au début de 2008 à Strasbourg une opération de crédit-bail classique avec Cicobail. Et ça s'était très bien passé.* » Signalons, enfin, que l'opération de lease-back a été rondement menée puisque, amorcée en septembre-octobre, elle a été conclue au début du mois de janvier.

Les virements dits Sepa seront les seuls autorisés en Europe à partir du 1^{er} janvier 2012. Ils simplifient d'autant plus la gestion des comptes des entreprises que la Caisse d'Épargne leur offre des solutions encore plus avantageuses.

CAISSE D'ÉPARGNE PROVENCE ALPES CORSE

On se jette à l'eau

Depuis le début de l'année, la Caisse d'Épargne Provence Alpes Corse s'intéresse au secteur des activités maritimes et portuaires. Plus précisément, compte tenu de la sévère crise qui affecte depuis plusieurs mois le transport de marchandises par voie d'eau, sur des niches bien particulières. Par exemple, celles qui tournent autour du transport de matériels bien spécifiques tels que les éoliennes ou les équipements pétroliers off-shore. Mais également, tout ce qui concerne les navires de cabotage, le remorquage ou, encore, les infrastructures portuaires. C'est ainsi que la Caisse a financé l'achat de trois navires. Le premier, un roulier (ou Ro-Ro, en anglais) pour le compte de la société marseillaise Navitrans associée au Danois Nordana. Dans l'opération, la Caisse est intervenue à la fois comme chef de file et comme conseil. Il en est allé de même avec les deux remorqueurs acquis par l'une des plus anciennes compagnies maritimes phocéennes, Chambon. D'autres projets sont en cours. ■

Contacts : stephane.alessandroni@cepac.caisse-epargne.fr
sylvain.dulbecco@cepac.caisse-epargne.fr

CAISSE D'ÉPARGNE ALSACE

Coopération franco-allemande

Implantée à Erstein, dans le Bas-Rhin, Argru est une entreprise familiale de 200 personnes spécialisée dans la boulangerie et la pâtisserie industrielles. Les parents de sa présidente, Beate Grünberger, exercent la même activité en Allemagne où sa sœur gère 70 magasins. Des deux côtés du Rhin, ce groupe a l'habitude de travailler avec les Caisses d'Épargne : la Caisse d'Épargne Alsace à l'Ouest, la Sparkasse à l'Est. Aussi, est-ce tout naturellement vers elles qu'Argru se tourne pour financer les deux nouvelles unités de production entièrement automatisées de bretzels, de beignets et de bretzels-beignets qu'elle a décidé d'installer cette année. Montant total de l'investissement : 16 millions d'euros dont 5 millions pour les bâtiments financés pour moitié par Cicobail, la filiale de crédit-bail immobilier des Caisses d'Épargne. Pour les 11 millions restants, 1 million correspond à un apport de l'entreprise et 10 millions à un prêt d'un pool bancaire pour lequel la Caisse d'Épargne Alsace a été promue chef de file. Un pool qui comprend la Sparkasse et une autre banque allemande. « Je ne peux que me féliciter d'une telle collaboration transfrontalière », se réjouit Beate Grünberger. ■

Contact : pierre.steinmetz@cealsace.caisse-epargne.fr

DU CÔTÉ DE L'ÉCUREUIL

RÉCOMPENSES

La Caisse d'Épargne soutient les initiatives des PME

Pour la première fois cette année, la Caisse d'Épargne a été partenaire des Trophées Chef d'Entreprise Magazine. Cette manifestation met à l'honneur, dans cinq catégories différentes, les PME ayant fait preuve d'initiatives audacieuses et couronnées de succès.

La Caisse d'Épargne faisait partie des membres du jury, et à ce titre, a pu remettre, le 16 juin dernier à Paris, deux récompenses. L'un des trophées (pour le « troisième prix du dirigeant PME de l'année ») a été attribué à Yseulys Costes, dirigeante de la société 1000mercis qui

associe marketing et nouvelles technologies pour orchestrer des campagnes de courriels et de SMS. Le second trophée (pour le « premier prix dans la catégorie innovation ») a été remporté par l'entreprise Sigma Méditerranée, conceptrice d'un boîtier électronique destiné à favoriser la communication des seniors en leur permettant de recevoir et d'émettre des appels sur leur télévision et de visionner des photos. ■

Contact : georges.langeais@cnce.caisse-epargne.fr