

Avant-propos	2
Comment cette brochure est-elle structurée ?	7
La transmission de l'entreprise : de quoi s'agit-il, pourquoi et comment ?	8
1. De quel type de transmission est-il question ?	9
2. Les entreprises familiales bénéficient d'une attention particulière	9
3. Motif de la transmission	9
4. Facteurs de succès pour une transmission aisée	10
Transmission de l'entreprise à un tiers	14
Déroulement du processus d'acquisition	15
1. Quels types d'acquisition existe-t-il ?	15
Fusion ou acquisition	15
'Share deal' ou 'asset deal'	15
2. Que sont les LBO, MBO et auctions ?	15
3. Qu'est-ce qu'une offre publique d'acquisition ?	16
4. Les différentes phases du processus d'acquisition (privée)	16
Phase préparatoire	16
Phase de vente	17
Phase de clôture	19
5. Comment mettre fin aux négociations ?	20
La due diligence en pratique	21
1. Les objectifs d'une due diligence : que pouvez-vous en attendre ?	22
2. Quelle expertise est nécessaire dans l'équipe de due diligence ?	22
3. L'approche pratique d'une due diligence	23
4. Comment faire usage des résultats d'une due diligence ?	23
L'évaluation de l'entreprise (familiale)	23
1. Prix, valeur et valeurs...	23
2. L'approche stratégique et prévisionnelle	24
3. Les méthodes d'évaluation	25
4. La valeur 'émotionnelle' des entreprises familiales	27
Structuration de l'acquisition	29
1. Aspects juridiques	29
Quelle est la technique d'acquisition la plus appropriée ?	29
Impact du financement sur la structure de la transaction	31

Acquisition d'une participation minoritaire	31
2. Aspects fiscaux	32
Asset deal versus share deal	32
Plus-values pour le vendeur	32
Financement	33
Récupération de pertes	35
Impôt des sociétés - dividendes	35
Politique de ruling	36
Prélèvements	36
3. Aspects relatifs au droit du travail	37
Droits et obligations des collaborateurs	37
Information et concertation avec les organes de concertation	37
Préparation de l'acquisition de personnel	38
Harmonisation des conditions de travail après l'acquisition	38
Les pensions complémentaires en cas d'acquisition	38
Financement de l'acquisition	40
1. Quels sont les facteurs qui influencent le choix du financement ?	40
2. Quels sont les modes de financement externes typiques ?	41
Financement bancaire traditionnel	41
Emission de nouvelles actions	42
Financement 'mezzanine'	42
Financements alternatifs	42
3. Comment convaincre les principaux acteurs d'octroyer un financement ?	43
Le dossier de crédit	43
Le mémorandum d'information	43
4. Influence de la crise financière sur le financement	43
Dispositions essentielles d'un contrat d'acquisition	44
1. Prix de vente	44
2. 'Signing/Closing'	45
3. Déclarations et garanties ('reps & warranties')	45
4. Clause de non-concurrence	46
La communication lors d'une fusion ou acquisition	46
1. Communiquez en interne et en externe	46
2. Obtenez la confiance, l'engagement et le soutien des collaborateurs	47
3. Le rôle du CEO sortant et du CEO entrant	48

Transmission de l'entreprise au sein de la famille	50
Les différentes considérations : donation versus vente	51
La donation de l'entreprise familiale	51
1. La donation via notaire	51
2. Le don manuel ou le don bancaire	51
Le don manuel (pour les titres au porteur)	51
Le don bancaire (pour les titres dématérialisés)	53
Conditions et modalités	53
3. Droits de donation	53
La donation notariale	53
Le don manuel et le don bancaire	54
4. La donation d'entreprises familiales	54
La vente	56
L'organisation du maintien du contrôle et des revenus	56
Droits de succession	57
1. Les droits de succession	57
2. Hériter de l'entreprise familiale	57
3. Testament	58
Contributions directes	58
1. Share deal-holding	58
Scénario 1 : la holding est créée par un ou plusieurs enfants	60
Scénario 2 : la holding est créée par les parents	60
Scénario 3 : la holding est créée conjointement par les parents et les enfants	60
2. Plus-values	60
Législation	61
Jurisprudence	61
Administration fiscale	61
3. Financement	62
Le rôle du conseiller	66
Sources	68