

DÉCRYPTAGE

+1,5 %

C'est la croissance du chiffre d'affaires enregistrée par les entreprises de proximité au 3^e trimestre 2017.

Source : enquête I+C pour l'U2P (l'Union des entreprises de proximité).

» Cette progression d'activité, identique à celle enregistrée au cours du 2^e trimestre 2017, confirme la bonne dynamique en cours et marque une inversion de tendance, comparé à l'année dernière, où la croissance de chiffre d'affaires des entreprises de proximité était encore bloquée à zéro au 3^e trimestre 2016. Les activités qui bénéficient le plus de cette reprise sont l'artisanat et les professions libérales. Le commerce de proximité et l'hôtellerie-restauration restent encore pour leur part proches de l'équilibre sur l'année.

Une réforme qui va dans le bon sens

La réforme du Code du travail, prise par ordonnances à la fin du mois de septembre, comporte des mesures qui intéressent au premier chef les petits employeurs. Présentation.

» C'est une réforme qui a été bien accueillie par le monde de la petite entreprise, comme l'attestent les réactions exprimées par l'U2P et la CPME. Une fois n'est pas coutume, les priorités et contraintes des TPE et PME ont été largement prises en compte dans son élaboration.

Parmi les mesures à retenir, la première concerne la possibilité, pour les petits employeurs, dont l'entreprise compte moins de 11 salariés et qui n'ont pas de délégué syndical, de négocier directement avec leurs collaborateurs un accord d'entreprise. De multiples sujets sont concernés : rémunérations, temps de travail, organisation des tâches, etc. « Pour ratifier l'accord, l'employeur doit le soumettre au vote des salariés et obtenir une majorité qualifiée des deux-tiers des voix », précise Anne-Sophie Le Fur-Leclerc, associée au cabinet d'avocats Cornet Vincent Ségurel. Si certains thèmes de négociations restent malgré tout du ressort des branches professionnelles (salaire minimum, classification des emplois), cette mesure constitue une avancée notable, puisqu'elle permet de donner force probante à des accords qui étaient jusque là conclus de manière tacite, donc dépourvus de valeur juridique.

Plafonnement des indemnités prud'homales

Deuxième avancée de taille : la mise en place d'un barème d'indemnités prud'homales, comportant un plafond de dommages et intérêts applicables en cas de licenciement sans cause réelle et sérieuse. Pour les entreprises de moins de 11 salariés, ce

plafond, qui tient compte de l'ancienneté du salarié, culmine à 20 mois de salaire au maximum (pour 29 ans d'ancienneté et plus). À noter qu'il ne s'applique pas en cas de harcèlement ou de discrimination. « Cette mesure apporte de la visibilité aux employeurs en leur permettant d'appréhender le risque maximal encouru », juge la CPME.

En contrepartie, un plancher d'indemnisation est mis en place : de 0 à 3 mois de salaire selon l'ancienneté. Aucun minima n'existe jusqu'alors pour les TPE. D'autre part, le montant des indemnités légales de licenciement est augmenté de 25 %, soit un quart de mois de salaire par année d'ancienneté contre un cinquième auparavant.

Réduire l'incertitude juridique

Toujours dans le domaine prud'homal, le délai de saisine du conseil des prud'hommes passe à un an, contre deux ans auparavant. « Cette mesure va contribuer à réduire l'incertitude juridique et permettre aux employeurs de réembaucher plus rapidement », estime l'U2P. Enfin, l'incidence des erreurs de procédure ou des vices de forme, commis par l'employeur lors de la procédure de licenciement notamment, est considérablement amoindrie. Désormais, ce dernier ne peut plus être débouté sur une erreur de forme, dès lors qu'il est dans son bon droit sur le fond de l'affaire. ■



avec
Christophe Mazard

RESPONSABLE ANIMATION
PROFESSIONNELLE AU CRÉDIT
AGRICOLE LOIRE HAUTE-LOIRE



Financer la reprise d'un fonds de commerce

Compte tenu de l'importance des sommes en jeu, la reprise d'un fonds de commerce nécessite souvent l'obtention d'un prêt bancaire. Tour d'horizon des points qui comptent pour l'octroi de ce financement.

Reprendre un fonds de commerce demande des moyens conséquents. En 2015, la valeur moyenne des transactions s'est établie à 179 874 €, selon le Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales (Bodaac). Compte tenu de ces montants, il est fréquent dans ce type de projet, de solliciter un prêt auprès de sa banque pour pouvoir boucler l'opération. Sur quels critères la banque se fonde-t-elle pour l'accorder ? «*Nous portons une grande attention à la cohérence et la viabilité économique du projet*», souligne Christophe Mazard, responsable Animation professionnelle au Crédit Agricole Loire Haute-Loire. Le dossier doit être assis sur des bases solides. Quelle est la rentabilité du fonds ? Quel est son potentiel de développement ? Comment

se positionne la concurrence ? Où se situent les risques ? Etc. «*Il est important que le repreneur se pose toutes ces questions au préalable, de manière à s'assurer que son projet est économiquement viable sur le long terme et qu'il va générer des bénéfices suffisants pour lui permettre de faire face à sa charge d'emprunt*», précise Christophe Mazard.

Défendre son projet

Autre élément clé : le profil du repreneur. «*Ce dernier doit être persuadé de la qualité de son dossier et en capacité de le défendre avec conviction*», souligne Christophe Mazard. «*Il doit aussi démontrer qu'il possède les qualités et les compétences nécessaires à la réussite de son projet.*» De ce point de vue, il est important de s'interroger sur les multiples incidences, professionnelles mais aussi personnelles de son projet de reprise. «*Beaucoup de repreneurs se focalisent sur l'aspect économique et négligent l'impact que leur projet va avoir sur leur sphère familiale*, pointe Christophe Mazard. Or, il s'agit là d'un point crucial pour sa réussite à terme».

Les banques sont aussi attentives aux soutiens dont disposent les repreneurs. En particulier ceux apportés par les réseaux d'accompagnement, comme l'Adie, France Active, ou encore Initiative France. «*Nous travaillons main dans la main avec ces structures*, explique Christophe Mazard. *Lorsqu'un repreneur décroche un prêt d'honneur auprès d'elles, il a toutes les chances que nous le consolidions par un financement bancaire et notre propre prêt d'honneur de la caisse régionale*».

Un engagement personnel

Bien sûr, compte tenu des montants en jeu, un apport en fonds propres est exigé de la part du repreneur. «*Le montant de cette participation varie entre 20 et 40 % du prix de vente, selon le niveau de risque encouru*», souligne Christophe Mazard. Un engagement personnel qui crédibilise la démarche du repreneur et pèse d'un poids certain dans la décision de l'accompagner financièrement dans son projet. ■

FOCUS

PENSER À L'APRÈS-REPRISE

De nombreux repreneurs évaluent leurs besoins de financement sur la base de la valeur du fonds qu'ils rachètent, sans tenir compte des besoins financiers qui vont découler de son exploitation : constitution du fonds de roulement, renouvellement du stock, versement des salaires, etc. Le financement de «l'après-reprise» est pourtant un élément à prendre en compte dès le départ, sous peine de se retrouver rapidement à court de trésorerie. «*Au-delà des financements que nous accordons aux repreneurs dans le cadre d'un rachat de fonds, nous sommes à leurs côtés pour les conseiller et les accompagner sur ces autres typologies de besoins, grâce à une gamme de solutions de financement adaptées, comme les prêts de trésorerie, l'escompte ou encore l'affacturage*», souligne Christophe Mazard.

